



ΑΣΙ

Χώρος

Κείμενα Πολεοδομίας, Χωροταξίας και Ανάπτυξης

Ειδικό τεύχος – Αφιέρωμα

Πολεοδομία, Χωροταξία, Περιφερειακή Ανάπτυξη:
Σύγχρονες Τάσεις, Νέοι Επιστήμονες

2016

24



Πανεπιστημιακές Εκδόσεις Θεσσαλίας
Τμήμα Μηχανικών Χωροταξίας, Πολεοδομίας και Περιφερειακής Ανάπτυξης

Ειδικό τεύχος – Αφιέρωμα

**Πολεοδομία, Χωροταξία, Περιφερειακή Ανάπτυξη:
Σύγχρονες Τάσεις, Νέοι Επιστήμονες**

Επιμέλεια

Δέφνερ Αλέξιος-Μιχαήλ, Καλλιώρας Δημήτρης

Επιστημονικό Περιοδικό

αιχλώρος

Διεύθυνση:
Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας
Τμήμα Μηχανικών Χωροταξίας, Πολεοδομίας
και Περιφερειακής Ανάπτυξης
Περιοδικό ΑΕΙΧΩΡΟΣ
Πεδίον Άρεως, 383 34 ΒΟΛΟΣ
<http://www.aeihoros.gr>, e-mail: aeihoros@prd.uth.gr
τηλ.: 24210 – 74486

Επιμέλεια έκδοσης: Εύη Κολοβού
Λαγού: Παναγιώτης Μανέτος
Σχεδιασμός εξωφύλλου: Γιώργος Παρασκευάς-Παναγιώτης Μανέτος

Δέφνερ, Α.-Μ., Καλλιώρας, Δ.	4
Πολοδομία, Χωροταξία, Περιφερειακή Ανάπτυξη: Σύγχρονες Τάσεις, Νέοι Επιστήμονες	
Τσαβδάρου, Χ.	7
Ο διεκδικούμενος Κοινός Χώρος, μεταξύ δημιουργικής πόλης και εξεγερμένης πόλης: Η περίπτωση της Ιστανμπούλ	
Ρεμπής, Ν.	27
Εντοπισμός γεωγραφικά αποκλεισμένων περιοχών και κατοίκων της Περιφέρειας Κρήτης από το αγαθό της υγείας	
Ντούρα, Μ., Παπαδάκη-Μαραγκού, Η.	46
Κοινωνική δυναμική και χωρικές μεταλλάξεις: Το παράδειγμα του Μεταουργείου	
Κυριακίδης, Χ.	67
Προσεγγίζοντας τη λειτουργία του δημόσιου αστικού χώρου με γνώμονα τις τοπικές παραμέτρους: Συγκριτική μελέτη μεταξύ Λάρισας και Νότινχαμ	
Καπιτσίνης, Ν.	86
Οι επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης στη μεταφορά επιχειρήσεων: Συγκριτική ανάλυση της προ- και μετα-κρίσης μετακίνησης των Ελληνικών επιχειρήσεων στην Βουλγαρία.	
ΚΡΙΤΙΚΕΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΙΣ	
Γκιάλης Σ.	123
Λόης Λαμπριανίδης, Θανάσης Καλογερέσης & Γρηγόρης Καυκαλάς (Επιμέλεια) (2016) <i>Χωρική ανάπτυξη και ανθρώπινο δυναμικό: Νέες θεωρητικές προσεγγίσεις και η εφαρμογή τους στην Ελλάδα</i>	

Οι επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης στη μεταφορά επιχειρήσεων: Συγκριτική ανάλυση της προ- και μετα-κρίσης μετακίνησης των Ελληνικών επιχειρήσεων στην Βουλγαρία.

Νίκος Καπιτσίνης

Υπ. Διδάκτορας, School of Geographical Sciences, University of Bristol, UK

Περίληψη

Το παρόν άρθρο εστιάζει στον τρόπο με τον οποίο η τρέχουσα οικονομική κρίση επηρεάζει τις τάσεις κινητικότητας των επιχειρήσεων, τα ευρύτερα κίνητρα αυτής και τα στοιχεία του οικονομικού και θεσμικού πλαισίου που καθορίζουν τη μετακίνησή τους. Για τους σκοπούς της παρούσας εργασίας, εφαρμόζεται συγκριτική ανάλυση των μετακινήσεων επιχειρήσεων από την Ελλάδα στη Βουλγαρία μεταξύ των περιόδων πριν και μετά την εκδήλωση της οικονομικής κρίσης του 2007. Η Ελλάδα αποτελεί αξιοσημείωτη περίπτωση για την εξέταση της επίδρασης της κρίσης σε κοινωνικο-οικονομικά φαινόμενα, καθώς η εθνική οικονομία της έχει επηρεαστεί σε μεγάλο βαθμό από την παγκόσμια οικονομική κρίση. Αποδεικνύεται, πρώτον, ότι η κρίση επιταχύνει τη μεταφορά επιχειρήσεων από την Ελλάδα προς τη Βουλγαρία. Δεύτερον, το ποσοστό των επιχειρηματιών που μετακινούν τις εταιρίες τους στοχεύοντας στην επιβίωση της εταιρίας στη μετα-κρίσης περίοδο, αυξάνεται σε μεγάλο βαθμό σε σχέση με την προ-κρίσης περίοδο, κατά την οποία πολλοί ιδιοκτήτες εταιριών είχαν ως κύριο κίνητρο την επέκταση αγορών και τη μείωση του λειτουργικού κόστους. Τέλος, η κρίση επηρεάζει τη βαρύτητα των στοιχείων του οικονομικού και θεσμικού πλαισίου που καθορίζουν τη μεταφορά επιχειρήσεων. Οι πιο σημαντικές αλλαγές παρατηρούνται στο εργατικό κόστος και στο επίπεδο της ζήτησης, ενώ η πρόσβαση στην εξωτερική χρηματοδότηση αναδεικνύεται σε νέο σημαντικό παράγοντα.

Λέξεις κλειδιά

μετακίνηση επιχειρήσεων, παγκόσμια οικονομική κρίση, Βουλγαρία, Ελλάδα, ΜΜΕ

The effects of the economic crisis on firm mobility. A comparative analysis of pre- and post-crisis Greek firm movements to Bulgaria.

Abstract

This paper focuses on the way that the current economic crisis affects firm mobility trends, its broader incentives and the elements of the economic and institutional framework that determine firm relocation. In achieving the research objectives, a comparative analysis of firm movements from Greece to Bulgaria in the pre- and post-crisis period is employed. Greece constitutes a notable case in examining the impacts of the crisis on socio-economic phenomena, given that the Greek economy has been severely affected by the economic turmoil. Firstly, it is indicated that the crisis accelerates firm movements from Greece to Bulgaria. Secondly, the largest part of firm owners in the post-crisis period move their corporations striving for maintaining business, whereas in the pre-crisis period many entrepreneurs aimed at expanding markets and reducing operational cost. Finally, the crisis has impacted on the degree of importance of elements of the economic and institutional environment that affect firm mobility. Crucial changes are observed in respect of labour cost, level of demand whilst access to external finance emerges as a critical firm relocation factor.

Keywords

firm movements, global economic crisis, Bulgaria, Greece, SME's

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η κινητικότητα των επιχειρήσεων είναι ένα εξαιρετικά δυναμικό φαινόμενο κι επηρεάζεται από τις αλλαγές κι εξελίξεις του ευρύτερου οικονομικού και θεσμικού περιβάλλοντος, δηλαδή όλων των στοιχείων της οικονομίας και των θεσμών, που επηρεάζουν την οικονομική δραστηριότητα και που είναι συνεχώς μεταβαλλόμενα, υπό το πρίσμα ευρύτερων σημαντικών διαδικασιών, όπως η παγκοσμιοποίηση και η οικονομική κρίση. Προσφάτως, η παγκοσμιοποίηση έχει επιδράσει στη μετακίνηση εταιριών κι έχει αλλάξει την βαρύτητα των παραγόντων που την επηρεάζουν, όπως παρουσίασαν ο Maskell και Malmberg (1999). Το παρόν άρθρο επικεντρώνεται στον τρόπο με τον οποίο η παγκόσμια οικονομική κρίση, η οποία από το 2007 έχει σημαντική επιρροή σε όλα τα πεδία της ανθρώπινης δραστηριότητας, επηρεάζει την κινητικότητα των επιχειρήσεων. Καθίσταται αναγκαία η εξέταση της επίδρασης αυτής, καθώς παρά τις προσπάθειες των Kinkel (2012)

και Kiss (2012), που στο ερευνητικό τους επίκεντρο έθεσαν την κινητικότητα επιχειρήσεων στην Κεντρική Ευρώπη, παραμένει μερικώς ανεξερευνήτη.

Η βιβλιογραφία έχει αναδείξει διάφορα στοιχεία, που έχουν σημαντικό αντίκτυπο στις αποφάσεις των επιχειρηματιών να μετακινήσουν τις εταιρίες τους. Σύμφωνα με σχετικές έρευνες οικονομικών γεωγράφων και κοινωνιολόγων (Castells, 1996; Λαμπριανίδης, 1997), οι επιχειρηματίες μεταφέρουν τις επιχειρήσεις τους αποσκοπώντας στη μείωση του λειτουργικού και παραγωγικού κόστους, στην βελτίωση της ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων και προσφερόμενων υπηρεσιών και στην επέκταση αγορών. Αυτές οι μετακινήσεις θεωρούνται ευκαιριακές, υπό την έννοια ότι οι ιδιοκτήτες των εταιριών προσεγγίζουν τη μετακίνηση ως ευκαιρία για υψηλότερα κέρδη. Το εργατικό κόστος, η φορολογία και το επίπεδο ανταγωνισμού έχουν αναδειχθεί σαν παράγοντες που επηρεάζουν σημαντικά την κινητικότητα των επιχειρήσεων (Hayter, 1997; Karagianni και Labrianidis, 2001).

Τα ευρήματα αυτά, όμως, αναφέρονται σε συνθήκες οικονομικής μεγέθυνσης σε μακροοικονομικό επίπεδο, και συνεπώς μπορεί να μην είναι σε θέση να εξηγήσουν το φαινόμενο υπό συνθήκες οικονομικής κρίσης. Οι συνθήκες υπό τις οποίες οι επιχειρήσεις λειτουργούν έχουν μεταβληθεί σε μεγάλο βαθμό τα τελευταία χρόνια ως συνέπεια της υφιστάμενης οικονομικής κρίσης, η οποία έχει φέρει δραματικούς μετασχηματισμούς στις τοπικές, περιφερειακές και εθνικές οικονομίες (Hadjimichalis, 2011). Ο πτωτικός ρυθμός κέρδους, η οικονομική ύφεση και η οικονομική και θεσμική αβεβαιότητα, έχουν επηρεάσει σημαντικά τις συνθήκες κάτω από τις οποίες οι επιχειρήσεις λειτουργούν.

Στο παρόν άρθρο ο συγγραφέας επιχειρηματολογεί, ότι τα κίνητρα της μετακίνησης των επιχειρήσεων και οι παράγοντες που την επηρεάζουν δεν μπορούν να θεωρηθούν δεδομένα εκ των προτέρων, στο γενικότερο πλαίσιο των σημαντικότερων μετασχηματισμών ως αποτέλεσμα της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης. Επομένως, ο συγγραφέας ισχυρίζεται ότι οι αλλαγές που φέρνει η κρίση μεταβάλλουν την βαρύτητα των στοιχείων του ευρύτερου οικονομικού και θεσμικού περιβάλλοντος, που επηρεάζουν την κινητικότητα των επιχειρήσεων. Επιπλέον, εκτιμάται ότι η κρίση και οι επιπτώσεις της μετατρέπουν τη μετακίνηση των εταιριών από ευκαιρία σε αναγκαιότητα, δηλαδή οι επιχειρηματίες αναγκάζονται να μετακινήσουν τις εταιρίες τους, ώστε αυτές να επιβιώσουν.

Η περίπτωση της μετακίνησης ελληνικών επιχειρήσεων στην Βουλγαρία, που έχει προσφάτως αυξηθεί (Commercial Registrar, 2015), χρησιμοποιείται για να εκπληρωθούν οι ερευνητικοί σκοποί του παρόντος άρθρου. Οι ελληνικές επενδύσεις στην Βουλγαρία ξεκίνησαν στις αρχές της δεκαετίας του 1990, όπως έχουν αναδείξει οι Karagianni και Labrianidis (2001). Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα περίπου 1.000 ελληνικές εταιρίες να

λειτουργούν στην Βουλγαρία το 2006 (Bitzenis, 2007). Στα μέσα του 2014, 3.000 ελληνικές επιχειρήσεις, κυρίως μικρομεσαίες, υπολογίζεται ότι λειτουργούσαν στην ίδια χώρα.

Η Ελλάδα αποτελεί αξιοσημείωτη περίπτωση, καθώς βρίσκεται στο επίκεντρο του πολιτικού και ακαδημαϊκού διαλόγου σχετικά με την κρίση στην Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ), αφού αποτελεί εκείνο το κράτος-μέλος της ΕΕ που έχει επηρεαστεί περισσότερο από την κρίση και τις πολιτικές αντιμετώπισης της. Οι Ελληνικές Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (ΜΜΕ), ιστορικά, ακόμη και σε περιόδους μακροοικονομικής μεγέθυνσης, έχουν μικρά περιθώρια κέρδους και χαμηλά επίπεδα παραγωγικότητας και δημιουργικότητας, ενώ είναι εξαρτημένες από τον τραπεζικό δανεισμό, όπως έχει εύστοχα αναδείξει ο Liargovas (1998). Όλα αυτά τα στοιχεία επιτρέπουν την εξήγηση των μεταβολών στην κινητικότητα επιχειρήσεων στα πλαίσια της οικονομικής κρίσης.

Το παρόν άρθρο εξετάζει την επίδραση της οικονομικής κρίσης του 2007 στην κινητικότητα επιχειρήσεων. Αρχικά, αναλύεται το εννοιολογικό πλαίσιο για την εξέταση της μετεγκατάστασης των εταιριών, ειδικά στα πλαίσια της οικονομικής κρίσης. Εν συνέχεια, το άρθρο αναλύει τα αποτελέσματα της επιτόπιας έρευνας. Συγκεκριμένα, ο πρώτος στόχος του άρθρου είναι η διερεύνηση του τρόπου, με τον οποίο η κρίση επηρεάζει τα ευρύτερα κίνητρα της μετακίνησης επιχειρήσεων. Επιπροσθέτως, το άρθρο επικεντρώνεται στους παράγοντες του οικονομικού και θεσμικού πλαισίου που επηρεάζουν την κινητικότητα των εταιριών, διότι η κρίση μπορεί να αλλάζει την βαρύτητά τους. Υπό αυτή την έννοια, το παρόν άρθρο συμβάλλει στον εμπειρικό και θεωρητικό διάλογο καθώς, κατά τη γνώση του συγγραφέα, είναι η πρώτη έρευνα που εξετάζει συγκριτικά τις μετακινήσεις επιχειρήσεων μίας συγκεκριμένης περίπτωσης υπό συνθήκες οικονομικής μεγέθυνσης και οικονομικής ύφεσης, ώστε να αναδείξει τον τρόπο με τον οποίο η κρίση επιδρά ποιοτικά στην επιχειρηματική κινητικότητα. Τέλος, αναλύεται η βαρύτητα των αποτελεσμάτων της παρούσας έρευνας τόσο στο επίπεδο της θεωρίας, όσο και στο επίπεδο της άσκησης πολιτικής.

2. ΤΟ ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΕΤΑΣΗ ΤΗΣ ΚΙΝΗΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η κινητικότητα των επιχειρήσεων αποτελεί σημαντικό ερευνητικό πεδίο στην οικονομική γεωγραφία. Η μετακίνηση μίας εταιρίας συντελείται με την αλλαγή της τοποθεσίας της από μία περιοχή σε μία άλλη, όπως έχουν εξηγήσει οι Nguyen κ.ά. (2013). Σε μία σημαντική μελέτη της κινητικότητας εταιριών, η Massey (1984/1995) έχει ισχυριστεί πως είναι σύνηθες, οι επιχειρηματίες να αποφασίζουν τη μετακίνηση ενός τομέα της επιχείρησης, κυρίως της παραγωγής, με σκοπό να εκμεταλλευτούν το χαμηλότερο εργατικό κόστος στην περιφέρεια-προορισμό.

Αρχικά, υπάρχει συμφωνία μεταξύ των οικονομικών γεωγράφων σχετικά με τους παράγοντες που είναι εσωτερικοί στην επιχείρηση κι επηρεάζουν τη μετακίνησή της ή αλλιώς με τα ευρύτερα κίνητρα-σκοπούς της μετακίνησης. Η επέκταση αγορών, η βελτίωση των προϊόντων και υπηρεσιών και η μείωση του κόστους λειτουργίας, συνιστούν αυτά τα κίνητρα, όπως έχουν επιχειρηματολογήσει οι Castells (1996) και Van Dijk και Pellenbarg (2000) σε σχετικές έρευνες για τη μετακίνηση εταιριών. Σύμφωνα με τις έρευνες αυτές, η μεταφορά των επιχειρήσεων θεωρείται ευκαιρία. Αδιαμφισβήτητα, επιχειρήσεις όλων των οικονομικών κλάδων μετακινούνται δυναμικά στην περιφέρεια που μπορεί να αποδώσει τη μέγιστη κερδοφορία (Hudson, 2001; Harvey, 2006).

Η κερδοφορία μίας περιφέρειας διαμορφώνεται στη βάση συγκεκριμένων χαρακτηριστικών, τα οποία είναι εξωτερικά προς την επιχείρηση κι επηρεάζουν την πιθανότητα (μετ-)εγκατάστασής της σε μία περιφέρεια. Αρχικά, οι ενδείξεις στην βιβλιογραφία σχετικά με την φορολογία είναι διφορούμενες (Buss, 2001). Ωστόσο, η φορολογία γενικά όταν είναι χαμηλή, ορθώς θεωρείται ότι προσελκύει την οικονομική δραστηριότητα σε μία περιφέρεια (Harvey, 2006; Jürgens και Krzywdzinski, 2009). Οι Leitham κ.ά. (2000) και Van Dijk και Pellenbarg (2000) έχουν εύστοχα αναδείξει τη σημασία του χαμηλού μεταφορικού κόστους, για την προσέλκυση επιχειρήσεων σε μία χωρική ενότητα. Επίσης, ο χαμηλός ανταγωνισμός (Karagianni και Labrianidis, 2001; Nguyen κ.ά., 2013) και η γεωγραφική γειτνίαση με την αρχική τοποθεσία (Λαμπριανίδης, 1997; Leitham κ.ά., 2000) αποτελούν παράγοντες που καθιστούν μία περιφέρεια ελκυστική για μία επιχείρηση. Τέλος, το μέγεθος της αγοράς και η υψηλή ζήτηση αυξάνει την συγκέντρωση εταιριών σε μία χωρική ενότητα, όπως έχουν αποδείξει οι Domanski (2003) και Holl (2004).

Φαίνεται πως τα χαρακτηριστικά του εργατικού δυναμικού συνιστούν τον σημαντικότερο παράγοντα κινητικότητας των επιχειρήσεων (Hayter, 1997; van Dijk και Pellenbarg, 2000). Στη βάση αυτών έχουν δομηθεί οι περισσότερες προσεγγίσεις στη 'γεωγραφία των επιχειρήσεων' και η θεωρία του Νέου Διεθνούς Καταμερισμού Εργασίας, όπως διαφαίνεται στις σημαντικές ερευνητικές προσπάθειες των Massey (1984/1995) και Castells (1996). Αναμφίβολα, το υψηλό εργατικό κόστος αποτελεί ανασταλτικό παράγοντα για την ανάπτυξη οικονομικής δραστηριότητας σε μία περιφέρεια, καθώς μειώνει το ρυθμό κέρδους (Harvey, 2006). Το εργατικό δυναμικό με υψηλά προσόντα, προσελκύει επιχειρήσεις σε μία χωρική ενότητα, όπως εύστοχα έχει επισημάνει ο Castells (1996).

Το εννοιολογικό πλαίσιο που χρησιμοποιείται σε πολλές έρευνες κινητικότητας επιχειρήσεων υπό συνθήκες οικονομικής μεγέθυνσης χρειάζεται να επανεξεταστεί και να εμπλουτιστεί. Αρχικά, οι έρευνες αυτές αποσκοπούν στο να προβλέψουν, παρά να εξηγήσουν την κινητικότητα, ενώ πολλές φορές τα στοιχεία που επηρεάζουν τη μετακίνηση

επιχειρήσεων εξετάζονται αποκομμένα από το ευρύτερο οικονομικό και θεσμικό πλαίσιο και τους μετασχηματισμούς του (Manjón-Antolín και Arauzo-Carod, 2011; Kronenberg, 2012; Hong, 2013). Ωστόσο, τα στοιχεία αυτά βρίσκονται μέσα στο ευρύτερο οικονομικό και θεσμικό περιβάλλον και αλληλεπιδρούν με αυτό. Για τους λόγους αυτούς, αρκετοί ερευνητές έχουν προσφάτως επεξηγήσει τη μετακίνηση επιχειρήσεων συνυπολογίζοντας το ευρύτερο πλαίσιο, σε συνθήκες οικονομικής μεγέθυνσης (Maskell και Malmberg, 1999; Domanski, 2003; Kalogerisis και Labrianidis, 2008). Επομένως, ο συγγραφέας επέλεξε να ακολουθήσει την προσέγγιση αυτή, αφού οι αλλαγές που επιφέρει η κρίση καθιστούν αναγκαία την εξέταση του ευρύτερου οικονομικού και θεσμικού περιβάλλοντος.

Επιχειρείται η εφαρμογή των τριών επιπέδων ανάλυσης (δομές-θεσμοί-οικονομικές πρακτικές), όπως προτείνονται από τον Hudson (2001), προσαρμοσμένα στην διερεύνηση της κινητικότητας επιχειρήσεων. Στο κατώτερο επίπεδο, οι οικονομικές πρακτικές είναι το αποτέλεσμα της αλληλεπίδρασης μεταξύ συστημικών διαδικασιών και θεσμών (Hudson, 2002). Στην παρούσα ανάλυση, οι οικονομικές πρακτικές, σχετίζονται με τις αποφάσεις των επιχειρηματιών για την αντιμετώπιση της κρίσης και τον γεωγραφικό τους αντίκτυπο. Το πλαίσιο μέσα στο οποίο η μετακίνηση επιχειρήσεων εξελίσσεται, είναι το αποτέλεσμα της αλληλεπίδρασης της οικονομίας και της κρίσης με τους τυπικούς (Κράτος, ΕΕ) και άτυπους (νόρμες) θεσμούς, που αποτελούν το μέσο επίπεδο (Rodriguez-Pose και Storper, 2006). Η αλληλεπίδραση των τυπικών και άτυπων θεσμικών σχηματισμών επηρέασε τον γεωγραφικά διαφοροποιημένο αντίκτυπο της κρίσης. Το ανώτερο επίπεδο περιέχει τα δομικά στοιχεία της κοινωνίας και της οικονομίας τα οποία θα πρέπει να ληφθούν υπόψη στη μελέτη της κινητικότητας των εταιριών, όπως ορθώς έχει τονίσει ο Sheppard (2011). Η παρούσα κρίση και ο γεωγραφικά διαφοροποιημένος αντίκτυπός της, έχουν επηρεάσει σημαντικά τις επιχειρηματικές αποφάσεις. Δίχως αμφιβολία, σε περίοδο οικονομικής κρίσης οι επιχειρήσεις μετακινούνται από χωρικές ενότητες, όπου ο ρυθμός κέρδους μειώνεται σε περιφέρειες που εξασφαλίζουν αυξανόμενη κερδοφορία, εκμεταλλευόμενες την γεωγραφική οικονομική και θεσμική διαφοροποίηση (Hudson, 2002). Με άλλα λόγια, οι επιχειρηματίες αναζητούν χωρικές λύσεις (spatial fixes) για να αντιμετωπίσουν την κρίση, όπως έχει αναδείξει ο Harvey (2006) σε μία αξιολογη ερευνητική προσπάθεια ανάλυσης της γεωγραφίας των επιχειρήσεων.

3. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Τα δεδομένα στηρίζονται σε έρευνα πεδίου κατά τους μήνες Μάιο και Ιούνιο του 2014. Το δείγμα των επιχειρήσεων δεν είναι τυχαίο, καθώς δεν υπάρχει επίσημη λίστα των ελληνικών επιχειρήσεων που λειτουργούν στην Βουλγαρία. Παρόλο που ο συγγραφέας είχε στη διάθεσή του λίστα με 11.500 επιχειρήσεις από νομικό οργανισμό στην Βουλγαρία, όπως περιγράφεται στην ανάλυση, η λίστα αυτή δεν βοήθησε ουσιαστικά στην πραγματοποίηση την έρευνας. Ο λόγος είναι ότι τα στοιχεία των επιχειρήσεων στη λίστα δεν ανταποκρίνονταν στην πραγματικότητα. Από το σύνολο των 11.500 επιχειρήσεων, παρατηρήθηκε το εξής φαινόμενο σχετικά με τις 10.000 από αυτές. Ανά ομάδες των 200, 6.000 είχαν τα ίδια στοιχεία επικοινωνίας, ενώ 4.000 εταιρίες δεν είχαν καθόλου στοιχεία επικοινωνίας. Οι υπόλοιπες 1.500 επιχειρήσεις δεν μπόρεσαν να εντοπιστούν, διότι κατά την επίσκεψη του συγγραφέα στις πρώτες πόλεις (Petrich, Sandanski), διαπιστώθηκε ότι οι διευθύνσεις τους, όπως αυτές ήταν δηλωμένες στη λίστα, δεν αντιστοιχούσαν σε ελληνικές επιχειρήσεις, αλλά αντίθετα σε κατοικίες. Έτσι, επιλέχθηκε η μέθοδος της ‘χιονοστιβάδας’ (snowballing) κι έγινε προσπάθεια να συμπληρωθούν όσο το δυνατόν περισσότερα ερωτηματολόγια και συνεντεύξεις, στα πλαίσια που όριζαν τα χρονικά και οικονομικά όρια της έρευνας. Υπό το πρίσμα αυτό, τα άτυπα κοινωνικά δίκτυα που δημιουργήσε ο συγγραφέας, αποδείχθηκαν κρίσιμα για την επιτυχή αποπεράτωση της επιτόπιας έρευνας.

Διενεργήθηκαν 176 ερωτηματολόγια με ιδιοκτήτες ελληνικών ΜΜΕ στην Βουλγαρία. Με βάση τους ισχυρισμούς της σχετικής βιβλιογραφίας, εκτιμάται ότι επιτεύχθηκε υψηλό ποσοστό αντιπροσωπευτικότητας. Αφενός, η μέθοδος που χρησιμοποιήθηκε για να καταλήξει ο συγγραφέας στο τελικό δείγμα και τα χαρακτηριστικά του δείγματος είναι σαφώς καθορισμένα, κάτι που αυξάνει την αντιπροσωπευτικότητα του δείγματος (Fowler, 2002). Αφετέρου, θα πρέπει να ληφθούν υπ’ όψη οι ισχυρισμοί των Bjorkman και Fan (2002) σχετικά με το ότι τα μη-τυχαία δείγματα για ΜΜΕ μπορεί να είναι πιο αντιπροσωπευτικά από τα τυχαία. Τα στοιχεία του προφίλ των επιχειρήσεων των οποίων οι ιδιοκτήτες συμμετείχαν στην έρευνα απεικονίζονται στον πίνακα 1. Τα 176 ερωτηματολόγια αναφέρονται στο σύνολο της περιόδου 1989-2014. Η περίοδος αυτή, όμως, χωρίζεται σε δύο εντελώς ξεχωριστές υπο-περιόδους, την προ-κρίσης (1989-2006) και τη μετα-κρίσης (2007-2014). Συμπληρώθηκαν 73 ερωτηματολόγια από ιδιοκτήτες ελληνικών ΜΜΕ που μετακινήθηκαν στην προ-κρίσης περίοδο και 103 από επιχειρηματίες που εγκαταστάθηκαν στην Βουλγαρία από το 2007 κι έπειτα. Οι δύο αυτές υπο-περιόδους, έχουν εντελώς διαφορετικά χαρακτηριστικά, με αποτέλεσμα να μη μπορούν ούτε να ομαδοποιηθούν, ούτε όμως και τα στοιχεία τους να αναλυθούν ως ένα ενιαίο σύνολο. Έτσι, αφού δεν υπήρχε ένα ικανοποιητικό και κρίσιμο μέγεθος, δεν επιλέχθηκε η παραγοντική ή ταξινομική ανάλυση των στοιχείων των ερωτηματολογίων, αλλά η περιγραφική στατιστική και η συγκριτική

ανάλυση. Επιπλέον, η ποιοτική ανάλυση των στοιχείων των συνεντεύξεων βοήθησε για την αποτελεσματικότερη και ασφαλέστερη επεξήγηση των δεδομένων. Συνολικά, οι μέθοδοι ανάλυσης συνέβαλαν στην εις βάθος ποιοτική διερεύνηση της μετακίνησης των εταιριών.

Πίνακας 1. Το προφίλ των επιχειρήσεων της έρευνας

<i>Αριθμός εργαζομένων</i>	<i><9</i>	<i>10-49</i>	<i>50-249</i>
<i>%</i>	<i>52,3</i>	<i>28,4</i>	<i>19,3</i>
<i>Ετήσιος τζίρος</i>	<i><10 εκατομμύρια</i>	<i>10-50 εκατομμύρια</i>	
<i>%</i>	<i>93,75</i>	<i>6,25</i>	
<i>Υπάρχει ακόμη ενεργή επιχείρηση στην Ελλάδα</i>	<i>Ναι</i>	<i>Όχι</i>	
<i>%</i>	<i>39,1</i>	<i>60,9</i>	
<i>Η επιχείρηση στην Βουλγαρία είναι θυγατρική;</i>	<i>Ναι</i>	<i>Όχι</i>	
<i>%</i>	<i>11,9</i>	<i>88,1</i>	
<i>Περίοδος μετακίνησης</i>	<i>Προ-κρίσης</i>	<i>Μετα-κρίσης</i>	
<i>%</i>	<i>41,4</i>	<i>58,6</i>	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Το ερωτηματολόγιο περιείχε 33 κλειστές ερωτήσεις, ομαδοποιημένες σε 4 τμήματα (προφίλ επιχείρησης, η κατάσταση προ-κρίσης στην Ελλάδα, η μετακίνηση της επιχείρησης και η νέα κατάσταση στην Βουλγαρία). Μέσω των ερωτήσεων αυτών, οι συμμετέχοντες στην έρευνα κλήθηκαν να παράσχουν στοιχεία για τον τρόπο σκέψης τους και τις πρόσφατες αποφάσεις τους. Σχετικά με τους λόγους της μετακίνησης, οι μεταβλητές πάνω στις οποίες ρωτήθηκαν οι επιχειρηματίες στο κλειστό ερωτηματολόγιο, επιλέχθηκαν στη βάση της θεωρίας και της εκτενούς βιβλιογραφικής ανασκόπησης ερευνών, σχετικών με τη μετακίνηση εταιριών σε άλλες περιπτώσεις αλλά και σε αυτήν των Ελληνικών εταιριών στην Βουλγαρία στις δεκαετίες του 1990 και του 2000 (Λαμπριανίδης, 1997; Karagianni και Labrianiadis, 2001; Bitzenis, 2007), καταβάλλοντας προσπάθεια να συμπεριληφθούν όσο το δυνατόν περισσότεροι παράγοντες, στη βάση της σημασίας τους, αλλά σε συγκεκριμένα πλαίσια ώστε τα συμπεράσματα της έρευνας να είναι όσο το δυνατόν περισσότερο ασφαλή. Για την απόφαση των επιχειρηματιών να εγκαταλείψουν την Ελλάδα χρησιμοποιήθηκαν 12 μεταβλητές, ενώ για τη μετεγκατάσταση στην Βουλγαρία 16.

Οι επιχειρηματίες, κλήθηκαν να αξιολογήσουν το ειδικό βάρος των στοιχείων, δηλαδή τη σημασία τους, ή το κατά πόσο επηρέασαν την απόφασή τους να αποχωρήσουν από την Ελλάδα και να μετεγκατασταθούν στην Βουλγαρία με τη μέθοδο Likert. Τους ζητήθηκε να βαθμολογήσουν τους παράγοντες από 1 (καθόλου σημαντικός) έως 5 (πολύ σημαντικός). Στην παραδοχή ότι η επιλογή της βέλτιστης κλίμακας είναι άμεσα συνδεδεμένη με το περιεχόμενο της έρευνας (Cox, 1980), επιλέχθηκε η κλίμακα 1-5 για τους παρακάτω λόγους. Αρχικά, δοκιμάστηκε στην πιλοτική έρευνα και αποδείχθηκε ότι συμβάλλει στην εξαγωγή ασφαλών ερευνητικών συμπερασμάτων. Δεύτερον, επιλέχθηκαν τα πέντε επίπεδα, και όχι επτά ή εννέα, έτσι ώστε να είναι όσο το δυνατόν πιο απλή και κατανοητή η βαθμολόγηση των παραγόντων, γνωρίζοντας ότι κάποιιο συμμετέχοντες έχουν χαμηλό μορφωτικό επίπεδο, χαρακτηριστικό που εμφανίζεται σε πολλούς Έλληνες επιχειρηματίες (Καλογήρου, 2008). Τέλος, η κλίμακα 1-5 είναι προτιμότερη κυρίως όταν η κλίμακα είναι μονοπολική και όχι διπολική (Spector, 1992), δηλαδή επικεντρώνεται σε έναν 'πόλο', στη συγκεκριμένη περίπτωση στη σημασία του εκάστοτε παράγοντα.

Επιπλέον, οι συμμετέχοντες στην έρευνα είχαν τη δυνατότητα να αναπτύξουν το συνολικό τους σκεπτικό σε ημι-δομημένες συνεντεύξεις με 4 ανοικτές ερωτήσεις, χωρισμένες σε 4 ομάδες (κατάσταση προ-κρίσης, κατάσταση μετα-κρίσης, μετακίνηση της επιχείρησης, η νέα κατάσταση που βιώνει ο επιχειρηματίας στην Βουλγαρία). Οι συνεντεύξεις αυτές, πραγματοποιήθηκαν με σκοπό να αποκαλύψουν, παράγοντες και καταστάσεις που δεν συμπεριλήφθηκαν στα ερωτηματολόγια, στην προσπάθεια του συγγραφέα να σχηματίσει μία συνολικότερη εικόνα του τρόπου σκέψης των επιχειρηματιών. Πράγματι, ο ρόλος του θεσμικού περιβάλλοντος αποκαλύφθηκε και περιγράφηκε με πολύ αποτελεσματικό τρόπο κατά τη διάρκεια των συνεντεύξεων. Συνολικά πραγματοποιήθηκαν 72 συνεντεύξεις με ιδιοκτήτες Ελληνικών ΜΜΕ στην Βουλγαρία.

Επίσης, συνεντεύξεις πραγματοποιήθηκαν με 4 φοροτεχνικές εταιρίες στην Βουλγαρία, με 2 εμπορικά και βιομηχανικά επιμελητήρια στην Βουλγαρία και 5 στην Ελλάδα. Οι συνεντεύξεις αυτές πραγματοποιήθηκαν με στόχο να βελτιωθεί η κατανόηση του φαινομένου της επιχειρηματικής μετακίνησης και η ποιότητα της ανάλυσης. Από τη μία, οι ιδιοκτήτες των φοροτεχνικών εταιριών, πολλοί εκ των οποίων είναι Έλληνες, γνωρίζουν πολύ καλά την κατάσταση των ελληνικών ΜΜΕ στη Βουλγαρία και το σκεπτικό των ιδιοκτητών τους, καθώς έρχονται σε επαφή μαζί τους από την πρώτη στιγμή που οι επιχειρηματίες ξεκινούν την διαδικασία έναρξης εταιρίας στη Βουλγαρία, ενώ η επαφή τους συνεχίζεται καθ' όλη τη διάρκεια ζωής της επιχείρησης, διότι οι φοροτεχνικές εταιρίες φροντίζουν για την τακτοποίηση των οικονομικών και φορολογικών υποχρεώσεων των ελληνικών ΜΜΕ στη Βουλγαρία. Αυτό είναι ακόμη πιο σημαντικό, καθώς οι Έλληνες επιχειρηματίες δραστηριοποιούνται σε ξένη χώρα και δεν είναι εξοικειωμένοι με τις

συναλλαγές με το βουλγάρικο κράτος. Αξίζει να σημειωθεί, ότι είναι τόσο μεγάλη η ζήτηση για έναρξη ελληνικών επιχειρήσεων στην Βουλγαρία, που οι φοροτεχνικές εταιρίες που ασχολούνται μόνο με αυτό το θέμα έχουν αυξηθεί κατακόρυφα τα τελευταία έτη, ενώ ο ανταγωνισμός μεταξύ τους είναι σκληρός και πολλές φορές αθέμιτος. Επιπλέον, οι συνεντεύξεις με τους εκπροσώπους των επιμελητηρίων έδωσαν την δυνατότητα να καταγραφούν οι οπτικές τους για το φαινόμενο αλλά και για την κατάσταση και το σκεπτικό των ιδιοκτητών των Ελληνικών ΜΜΕ. Η γνώση τους σχετικά με τις ΜΜΕ, κυρίως στην Ελλάδα, είναι μεγάλη, καθώς αυτές οι εταιρίες, επειδή είναι μικρές, έρχονται σε πολύ συχνή επαφή με τα επιμελητήρια. Τέλος, μία ακόμη συνέντευξη διενεργήθηκε με την product manager επιχειρηματικής πίστης για ΜΜΕ σε υποκατάστημα μίας εκ των 4 συστημικών τραπεζών της Ελλάδας, έτσι ώστε να κατανοηθούν οι συνθήκες χρηματοδότησης των ελληνικών ΜΜΕ, τόσο στη προ- όσο και στη μετα-κρίσης περίοδο.

4. ΑΝΑΛΥΣΗ

4.1 Η επίπτωση της κρίσης στη μετακίνηση των επιχειρήσεων

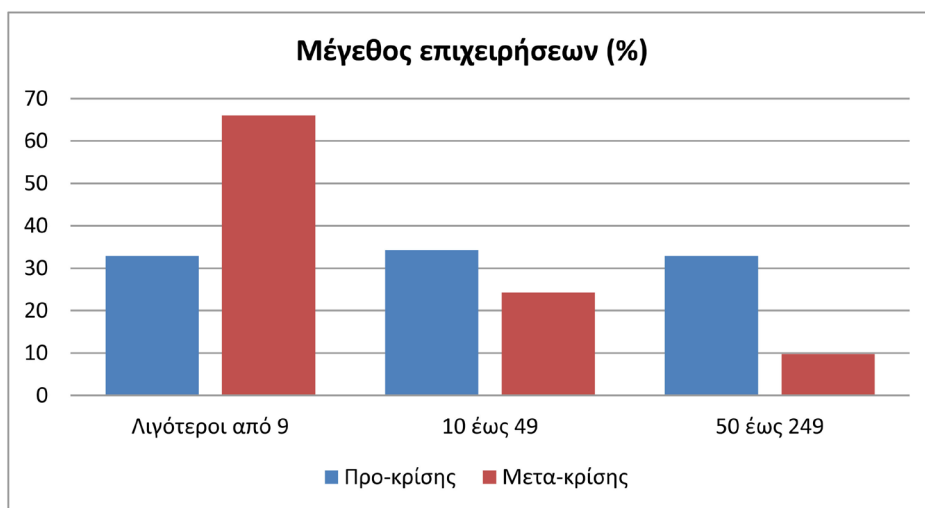
Ο αριθμός των ελληνικών εταιριών που λειτουργούν στην Βουλγαρία έχει αυξηθεί σημαντικά μετά το έτος 2007. Στα μέσα του 2014, 14.000 ελληνικές επιχειρήσεις ήταν εγγεγραμμένες στο βουλγάρικο μητρώο επιχειρήσεων (Commercial Registar, 2015), από τις οποίες όμως εκτιμάται πως μόνο το 25% λειτουργεί κανονικά. Ο συγγραφέας εξασφάλισε λίστα με στοιχεία εταιριών ελληνικών συμφερόντων από την εταιρία Ciela, που εδρεύει στην Sofia τον Φεβρουάριο του 2014.

Οι επιχειρήσεις που είχαν, ανά ομάδες, τα ίδια στοιχεία επικοινωνίας είχαν εγγραφεί με την διεύθυνση της φοροτεχνικής εταιρίας τους και δεν λειτουργούσαν. Χαρακτηριστική είναι η δήλωση εκπροσώπου φοροτεχνικής εταιρίας στην Sofia: 'Άνοιξε την επιχείρηση και δεν ξαναείδαμε τον επιχειρηματία. Για κάποιο χρονικό διάστημα στέλναμε την εκκαθάριση του ΦΠΑ στην Εθνική υπηρεσία Δημοσίων Εσόδων αλλά μετά σταματήσαμε'. Έλληνες πολίτες και επιχειρηματίες κάνουν έναρξη επιχείρησης στην Βουλγαρία όχι με σκοπό, απαραίτητα, να δραστηριοποιηθούν πραγματικά, αλλά για διάφορους άλλους λόγους, κυρίως για την αποφυγή υψηλής φορολογίας μέσω π.χ. τριγωνικών συναλλαγών. Αυτό το φαινόμενο, που είχε εξελιχθεί και κατά την προ-κρίσης περίοδο, όπως έχει επισημάνει ο Bitzenis (2007), είναι καθ' όλα νόμιμο. Ερωτηματικά γεννιούνται, όμως, για την κοινωνική νομιμοποίηση του φαινομένου αυτού, καθώς αφενός επηρεάζει αρνητικά τα κρατικά έσοδα και αφετέρου πολλές φορές δεν επιφέρει την πτώση της τιμής των προϊόντων και των υπηρεσιών.

Επομένως, ο αριθμός των ελληνικών επιχειρήσεων στην Βουλγαρία είναι αδύνατο να προσδιοριστεί επακριβώς, λόγω έλλειψης επίσημων στοιχείων, γεγονός που σχετίζεται, επίσης, και με τη μη υποχρέωση των επιχειρηματιών να εγγράφουν τις εταιρίες τους στα μητρώα των επιμελητηρίων. Ο αριθμός ποικίλει ανάλογα με την πηγή των δεδομένων. Συνυπολογίζοντας τις εκτιμήσεις των επιχειρηματιών, επιμελητηρίων και εκπροσώπων των φοροτεχνικών εταιριών, ο συγγραφέας κατέληξε στην εκτίμηση για περίπου 3.000 ενεργές ελληνικές επιχειρήσεις στην Βουλγαρία στα μέσα του 2014.

Οι περισσότερες από τις εταιρίες εντοπίστηκαν να είναι ΜΜΕ. Ενώ στην προ-κρίσης περίοδο οι επιχειρήσεις ήταν ισομερώς κατανομημένες σε σχέση με το μέγεθός τους (σχήμα 1), μεταγενέστερα του 2007 οι μικρές εταιρίες (0-9 απασχολούμενοι) αποτελούν τον κυρίαρχο τύπο ΜΜΕ. Επομένως, εμφανίζεται μία σημαντική αλλαγή σε σχέση με το μέγεθος των ελληνικών ΜΜΕ στην Βουλγαρία. Η αλλαγή αυτή ήταν αναμενόμενη, αφού οι μικρές επιχειρήσεις είναι εκείνες που έχουν πληγεί περισσότερο από την κρίση και τις πολιτικές λιτότητας, όπως έχει διαφανεί σε σχετική έρευνα του ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ (2013).

Σχήμα 1. Μέγεθος επιχειρήσεων (αριθμός εργαζομένων) του δείγματος. Σύγκριση προ- και μετα-κρίσης.

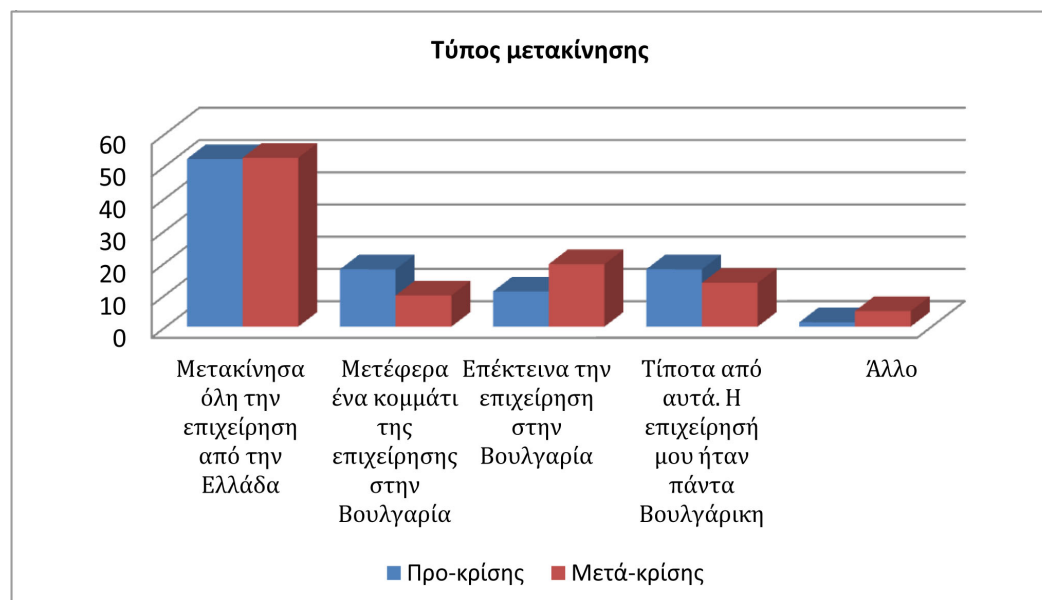


Πηγή: Ϊδια επεξεργασία

Κρίσιμα συμπεράσματα για τον τύπο της μετακίνησης και την αναδιάρθρωση της εσωτερικής δομής των επιχειρήσεων διαφαίνονται στο σχήμα 2. Η πλειοψηφία των επιχειρηματιών μεταφέρουν όλα τα τμήματα της εταιρίας τόσο στην προ- όσο και στη μετα-κρίσης περίοδο. Συγκεκριμένα, οι επιχειρηματίες διέκοψαν οριστικά την

δραστηριότητα της εταιρίας στην Ελλάδα και άνοιξαν καινούρια στην Βουλγαρία στον ίδιο ή διαφορετικό κλάδο. Η απόφασή τους αυτή, δικαιολογεί και τα υψηλά ποσοστά της απάντησης ‘Τίποτα από αυτά. Η επιχείρησή μου ήταν πάντα βουλγάρικη’, αφού πολλοί επιχειρηματίες θεώρησαν ότι αλλάζοντας κλάδο ή και όνομα εταιρίας δεν αποτελεί μετακίνηση, αλλά συνολική έναρξη νέας επιχείρησης. Παρόλ’ αυτά, δεν παύει να αποτελεί μεταφορά επιχειρηματικότητας από την Ελλάδα στην Βουλγαρία. Η κατηγορία αυτή περιλαμβάνει, επίσης, και περιπτώσεις επιχειρηματιών που άνοιξαν πρώτη φορά επιχείρηση στην Βουλγαρία. Σημαντικά μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρηματιών μετακίνησε ένα μόνο τμήμα της επιχείρησης, κυρίως την παραγωγή, στην προ-κρίσης περίοδο με σκοπό να εκμεταλλευτεί το πολύ χαμηλό εργατικό κόστος στην Βουλγαρία. Το ποσοστό αυτό μειώνεται στην περίοδο μετά την κρίση, καθώς οι επιχειρηματίες δεν επιθυμούσαν να έχουν καμία επιχειρηματική ενασχόληση στην Ελλάδα λόγω των εξαιρετικά αντίξοων συνθηκών.

Σχήμα 2. Τύπος μετακίνησης. Σύγκριση προ- και μετα-κρίσης.

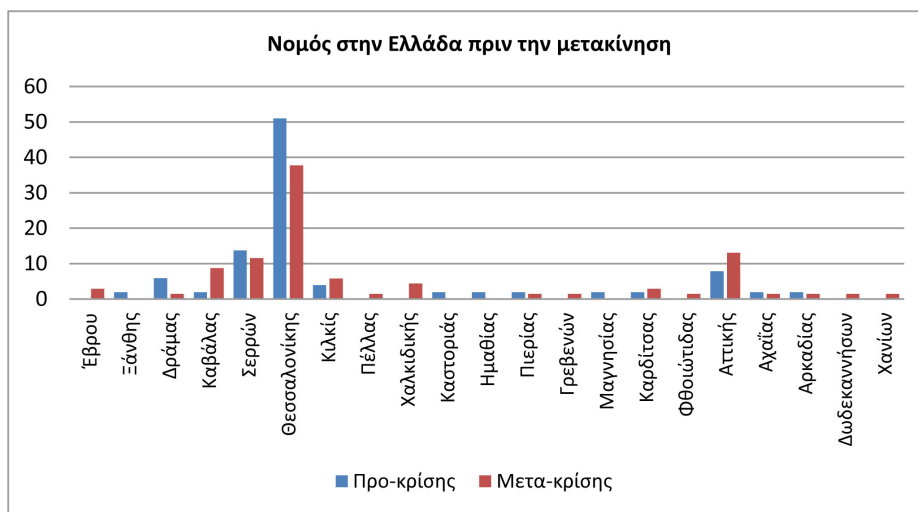


Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Τέλος, στην περίοδο της οικονομικής μεγέθυνσης πολλοί ιδιοκτήτες επέκτειναν τις επιχειρήσεις τους ώστε να αυξήσουν τα μερίδια αγοράς. Το ποσοστό των επιχειρηματιών που επέκτειναν την επιχείρησή τους, αυξάνεται σημαντικά στη μετα-κρίσης περίοδο. Πρόκειται για ένα εξαιρετικά μη αναμενόμενο εύρημα της έρευνας, αφού λίγοι θα προσδοκούσαν, ότι

σε περίοδο οικονομικής κρίσης οι επιχειρηματίες θα στόχευαν σε επέκταση της εταιρίας τους. Παρόλα αυτά δεν πρόκειται για κατ' ουσίαν επέκταση. Οι περισσότεροι από αυτούς τους επιχειρηματίες διατήρησαν ανοικτή την εταιρία στην Ελλάδα, τις περισσότερες φορές αδρανής, ώστε να διευκολύνουν τις εξαγωγές προς την Ελλάδα, να πληρώσουν πιθανά χρέη που είχαν αλλά και να είναι έτοιμοι ανά πάσα στιγμή να επιστρέψουν. Τέλος, κάποιοι δεν μπορούσαν να διακόψουν τη δραστηριότητα της επιχείρησής τους και να ολοκληρώσουν τη διαδικασία της εκκαθάρισης, εξαιτίας των μεγάλων χρεών που είχαν ήδη δημιουργήσει.

Σχήμα 3: Νομός στην Ελλάδα. Σύγκριση προ- και μετα-κρίσης.

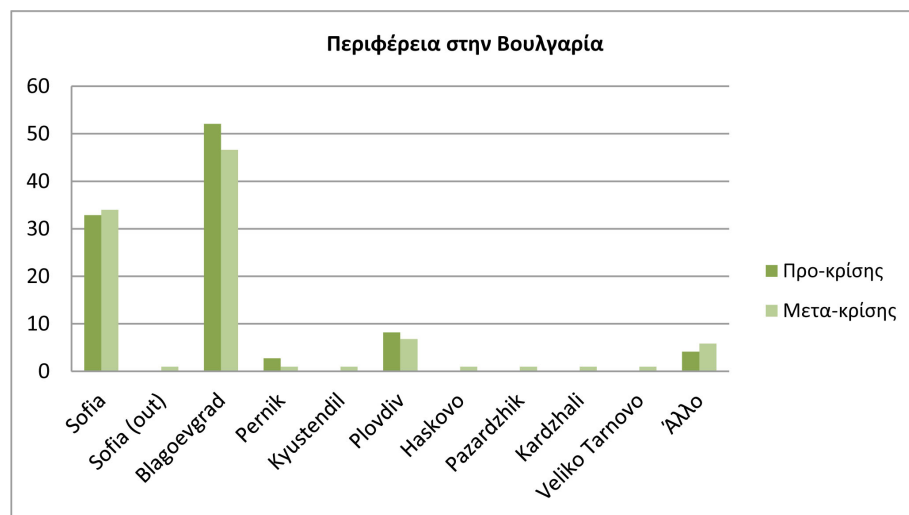


Πηγή: Ίδια επεξεργασία

Σημαντικά αποτελέσματα προέκυψαν από την ανάλυση της γεωγραφικής κατανομής των εταιριών στην Ελλάδα και στην Βουλγαρία. Οι περισσότερες επιχειρήσεις στην προ-κρίσης περίοδο μετακινήθηκαν από τις ελληνικές περιφέρειες που συνορεύουν ή βρίσκονται κοντά στα σύνορα με την Βουλγαρία (78%) προς την συνοριακή περιφέρεια του Blagoevgrad (52%) και κυρίως στις πόλεις Petrich, Sandanski, Marikostinovo και Blagoevgrad (σχήματα 3 και 4). Ο σκοπός των επιχειρηματιών ήταν να εκμεταλλευτούν την γεωγραφική γειννίαση. Αντιθέτως, στη μετα-κρίσης περίοδο, αυξητικές τάσεις γνωρίζει το ποσοστό των επιχειρήσεων που μετακινούνται από την Αθήνα, η οποία ως η μητροπολιτική περιφέρεια της Ελλάδας αντιμετωπίζει τις μεγαλύτερες επιπτώσεις της κρίσης, ενώ το ποσοστό των επιχειρήσεων που ήταν εγκατεστημένες στις ελληνικές περιφέρειες που συνορεύουν ή βρίσκονται κοντά στα σύνορα με την Βουλγαρία μειώνεται (66%), αφού το φαινόμενο εξαπλώνεται σε όλη την ελληνική επικράτεια. Η πλειοψηφία

των ΜΜΕ εξακολουθεί να εγκαθίσταται στην περιφέρεια του Blagoevgrad. Επιπλέον, πολλές επιχειρήσεις μεταφέρονται στην περιφέρεια της Sofia, η οποία ως η περιφέρεια της πρωτεύουσας προσφέρει τη μεγαλύτερη αγορά και τις καλύτερες υποδομές. Συνολικά, το φαινόμενο εξελίσσεται κυρίως μεταξύ των συνοριακών περιφερειών των δύο χωρών στην προ-κρίσης περίοδο, ενώ εξαπλώνεται σε πολλές περιφέρειες των δύο χωρών από το 2007 κι έπειτα.

Σχήμα 4. Περιφέρεια στην Βουλγαρία. Σύγκριση προ- και μετα-κρίσης.



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Σημαντικά ευρήματα αναδείχθηκαν από την εξέταση των ελληνικών ΜΜΕ στην Βουλγαρία ανά οικονομικό κλάδο (πίνακας 2). Η βιομηχανία, και κυρίως η κλωστοϋφαντουργία (Karagianni και Labrianidis, 2001), υπήρξε ο κυρίαρχος κλάδος στην περίοδο πριν το 2007. Το μεγαλύτερο ποσοστό των ελληνικών βιομηχανικών εταιριών, που είχαν εγκατασταθεί στη Βουλγαρία πριν το 2007 έχει σταδιακά αποχωρήσει από τη βουλγάρικη επικράτεια προς πιο κερδοφόρες περιφέρειες στις αναπτυσσόμενες οικονομίες της Ασίας, όπως δήλωσαν οι εκπρόσωποι των επιμελητηρίων στη Βουλγαρία κι όπως έχουν ισχυριστεί οι Pickles και Smith (2011) για πολλές ευρωπαϊκές βιομηχανικές επιχειρήσεις. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα, τη μείωση του ποσοστού των βιομηχανικών επιχειρήσεων στο σύνολο των ελληνικών εταιριών στη Βουλγαρία στη μετα-κρίσης περίοδο. Εν αντιθέσει, οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο του εμπορίου, των κατασκευών και των υπηρεσιών παροχής καταλύματος και υπηρεσιών εστίασης έχουν αυξηθεί σημαντικά. Η

αύξηση των εταιριών του τελευταίου κλάδου μπορεί να εξηγηθεί, εν μέρει, και από την ροπή των Ελλήνων επιχειρηματιών να εκμεταλλευτούν το μεγάλο αριθμό Ελλήνων (φοιτητών και άλλων επιχειρηματιών) στη Βουλγαρία προσφέροντας τέτοιου είδους υπηρεσίες. Συγκεκριμένα, ο επιχειρηματίας Νο27 διατηρούσε συνεργείο επισκευής οχημάτων στην Χαλκιδική μέχρι το 2014, όταν αποφάσισε να δραστηριοποιηθεί στην Βουλγαρία (Petrich) στον τομέα της εστίασης, απασχολώντας 2 εργαζόμενους. Συγκεκριμένα, δήλωσε ότι 'άνοιξα εστιατόριο εδώ αφού στην πόλη υπάρχουν πολλοί Έλληνες επιχειρηματίες'. Παρ' όλ' αυτά, η επιχείρηση αυτή έκλεισε μετά από 6 μήνες, διότι η ζήτηση δεν ήταν στα απαραίτητα επίπεδα, ενώ εμφανίστηκαν πολλά απρόοπτα έξοδα για την εταιρία.

Πίνακας 2. Οικονομικός κλάδος των επιχειρήσεων της έρευνας. Σύγκριση προ- και μετα-κρίσης.

Οικονομικός κλάδος	Προ-κρίσης	Μετα-κρίσης
Γεωργία, αλιεία, υλοτομία	1,37	3,88
Ορυχεία	1,37	0,00
Βιομηχανία	46,58	15,53
Κατασκευές	5,48	11,65
Χονδρικό και λιανικό εμπόριο	21,92	29,13
Μεταφορές και αποθήκευση	2,74	1,94
Πληροφορίες, επικοινωνίες και εκδόσεις	1,37	2,91
Υπηρεσίες εστίασης και παροχής καταλύματος	2,74	16,50
Real estate	1,37	0,97
Νομικές, συμβουλευτικές υπηρεσίες	2,74	5,83
Αρχιτεκτονική και επιστημονικές ερευνητικές υπηρεσίες	1,37	0,54
Εκπαίδευση	1,37	0,00
Ανθρώπινη υγεία και κοινωνικές δραστηριότητες	1,37	0,97
Άλλες υπηρεσίες	2,74	4,85
Άλλο	5,48	5,83

Πηγή: Ίδια επεξεργασία

4.2. Τα ευρύτερα κίνητρα της μετακίνησης των επιχειρήσεων

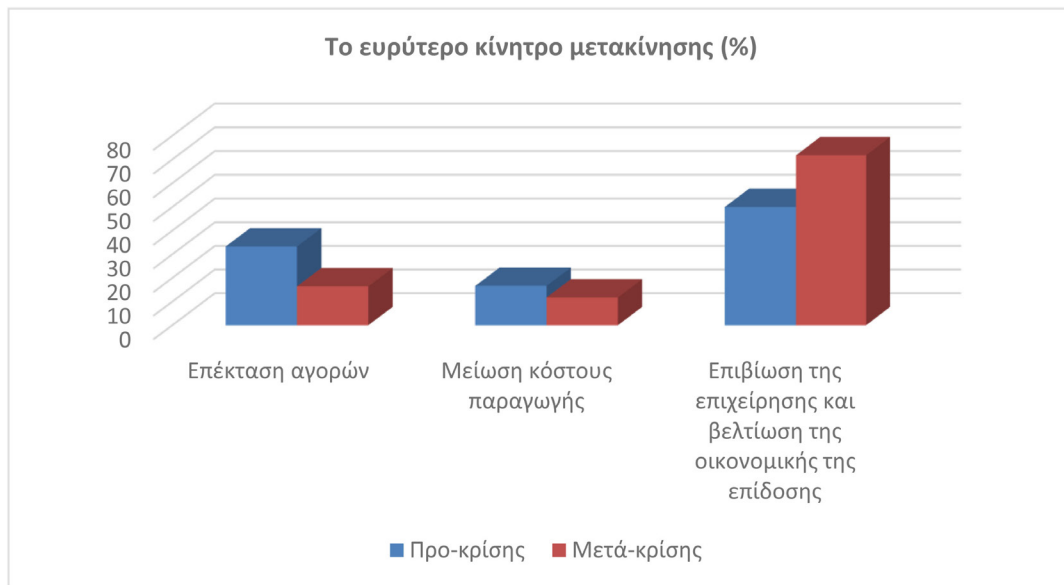
Η αύξηση των επιχειρήσεων που μετακινήθηκαν από την Ελλάδα, έρχεται σαν αποτέλεσμα της παγκόσμιας καπιταλιστικής κρίσης, προσαρμοσμένης στην ελληνική πραγματικότητα, και των πολιτικών λιτότητας που εφαρμόζονται, μέχρι και σήμερα, από τις Ελληνικές κυβερνήσεις για την αντιμετώπιση της. Οι πολιτικές αυτές βρίσκονται στα πλαίσια του

Μνημονίου, στο οποίο εισήλθε η Ελλάδα ύστερα από απόφαση της κυβέρνησης το έτος 2010. Το πρόγραμμα χρηματοδοτεί το ελληνικό κράτος με κεφάλαια από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο. Ο σκοπός του προγράμματος υπήρξε η διαχείριση του δημοσίου χρέους, αλλά τελικώς εστιάζει στην προστασία του ελληνικού και ευρωπαϊκού τραπεζικού τομέα, όπως έχουν εύστοχα αναδείξει οι Lapanitsas κ.ά. (2012). Το πρόγραμμα αυτό επεκτάθηκε το 2012 και δημιούργησε περαιτέρω αρνητικές συνθήκες στην ελληνική οικονομία (Karitsinis κ.ά., 2013), διογκώνοντας τις κοινωνικές ανισότητες.

Η κρίση και οι πολιτικές στα πλαίσια του προγράμματος αυτού, έχουν οδηγήσει στο κλείσιμο εκατοντάδων χιλιάδων επιχειρήσεων τόσο σε εθνικό (Υπουργείο Οικονομικών, 2015) όσο και σε περιφερειακό επίπεδο (Ανδρικοπούλου κ.ά., 2015), ενώ συνολικά επηρέασαν σημαντικά την απόφαση των επιχειρηματιών να εγκαταλείψουν την Ελλάδα. Οι πολιτικές λιτότητας εστίασαν σε αύξηση φορολογίας, περικοπές μισθών και συντάξεων, αλλά και μείωση δημοσίων επενδύσεων, έχοντας έντονα αρνητικό αντίκτυπο στην ελληνική οικονομία και κοινωνία. Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας, οι περισσότεροι επιχειρηματίες (67%) δεν θα είχαν μετακινηθεί από την Ελλάδα αν η κρίση δεν είχε ξεσπάσει. Υψηλή φορολογία, πτώση ζήτησης, υψηλά χρέη, κατάρρευση της εμπιστοσύνης και έλλειψη χρηματοδότησης κατέστησαν το ελληνικό επιχειρηματικό περιβάλλον ιδιαίτερος αφλόξενο και ριψοκίνδυνο για τις ΜΜΕ. Ο επιχειρηματίας Νο3 έκλεισε την οικογενειακή επιχείρηση πώλησης ελαστικών στην Θεσσαλονίκη, καθώς δεν μπορούσε να λειτουργήσει με επιταγές, είχε μεγάλα χρέη και δεν είχε ικανοποιητικό επίπεδο ζήτησης. Έτσι, άνοιξε εταιρία λιανικού εμπορίου το 2012 στο Petrich, εξηγώντας πως ‘δεν υπήρχε κανένας λόγος να μεταφέρω την επιχείρησή μου αν η κρίση δεν είχε ξεσπάσει και η κυβέρνηση δεν είχε εφαρμόσει αυτές τις πολιτικές’. Οι επιχειρηματίες δεν πρόκριναν, αλλά ούτε ήταν σε θέση να αντιμετωπίσουν το ασφυκτικό οικονομικό και θεσμικό περιβάλλον που διαμορφώθηκε τα τελευταία χρόνια. Οι περισσότεροι συμμετέχοντες στην έρευνα (71%), δήλωσαν πως θα είχαν κλείσει την εταιρία τους σε περίπτωση μη μετακίνησής της καθώς, παρ’ όλες τις περικοπές εργατικού κόστους, εργατικού δυναμικού και γενικότερα λειτουργικού κόστους, η θέση τους παρέμενε εξαιρετικά δύσκολη. Επομένως, το ευρύτερο κίνητρο της μεγάλης πλειοψηφίας των επιχειρηματιών (72%) για τη μετακίνηση των εταιριών στη μετά-κρίσης περίοδο ήταν, αρχικά η επιβίωση κι έπειτα, η βελτίωση της οικονομικής τους επίδοσης (σχήμα 5). Ο επιχειρηματίας Νο62 μετέφερε το παραγωγικό κομμάτι της βιομηχανικής του εταιρίας, που κατασκευάζει θερμοσίφωνες από την Αττική στην Sofia το 2013, όπου απασχολεί 120 εργαζόμενους, σημείωσε πως ‘υποχρεώθηκα να μεταφέρω την εταιρία μου και να αλλάξω τον τρόπο ζωής μου για να διατηρήσω την επιχείρησή μου ανοικτή. Αργότερα σκόπευα στην βελτίωση της επίδοσής της, όπως κάθε επιχειρηματίας’. Αυτή η μεταφορά

επιχειρήσεων θεωρείται αναγκαστική, υπό την έννοια ότι οι επιχειρηματίες αναγκάστηκαν να αποχωρήσουν από την Ελλάδα ώστε να αποφύγουν το κλείσιμο της εταιρίας.

Σχήμα 5. Το ευρύτερο κίνητρο μετακίνησης. Σύγκριση προ- και μετα-κρίσης.



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Από την άλλη πλευρά, το 50% των επιχειρηματιών είχε το ίδιο κίνητρο στην περίοδο πριν την κρίση. Το υψηλό αυτό ποσοστό ήταν μη αναμενόμενο καθώς οι μετακινήσεις αυτές πραγματοποιήθηκαν σε περίοδο οικονομικής μεγέθυνσης σε μακροοικονομικό επίπεδο. Παρόλ' αυτά, αποδεικνύει ότι οι συνθήκες στην Ελλάδα δεν υπήρξαν ούτε τότε ευνοϊκές, ειδικά σε συγκεκριμένους τομείς. Είναι σημαντικό να επισημανθεί πως οι επιχειρηματίες δεν ρωτήθηκαν για το έτος που μετακίνησαν τις εταιρίες τους στην προ-κρίσης περίοδο. Πριν το 2007, δύο υπο-περίοδοι μπορούν να αναδειχθούν κατά τους Karagianni και Labrianiadis (2001). Κατά την πρώτη υπο-περίοδο (1989-1997), αρκετοί επιχειρηματίες στόχευαν στην επιβίωση της επιχείρησης, κυρίως αυτοί που δραστηριοποιούνταν στο μεταποιητικό τομέα. Η απόφασή τους εντασσόταν στα πλαίσια μίας ευρύτερης στρατηγικής εσωτερικών αναδιαρθρώσεων, όπως αύξηση των επενδύσεων για βελτίωση της τεχνολογίας, συγχωνεύσεις και εξαγορές εταιριών, για αύξηση της ανταγωνιστικότητά τους σε μία περίοδο έντονου ανταγωνισμού ως συνέπεια της ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης

και της απελευθέρωσης του εμπορίου. Κατά τη δεύτερη υπο-περίοδο (1998-2007) κυριάρχησε ένα κλίμα οικονομικής ευφορίας και σημειώθηκε μεγέθυνση της ελληνικής οικονομίας, μετά την είσοδο στην Ευρωζώνη. Αποτέλεσμα του ανωτέρου οικονομικού κλίματος, ήταν η επέκταση, κυρίως μεγάλων, επιχειρήσεων στα Βαλκάνια (Bitzenis, 2007). Πολλοί επιχειρηματίες σε εκείνη την περίοδο σκόπευαν σε επέκταση αγορών και μείωση λειτουργικού και παραγωγικού κόστους θεωρώντας τη μετακίνηση σαν ευκαιρία. Ο επιχειρηματίας Νο10, που άνοιξε το 2004 ξενοδοχειακή μονάδα στο Melnik, απασχολώντας 10 εργαζόμενους, ενώ μέχρι τότε διατηρούσε πρατήριο καυσίμων στο νομό Θεσσαλονίκης, εξήγησε πως 'ήταν δική μου επιλογή να επενδύσω στην Βουλγαρία. Το θεώρησα σαν ευκαιρία'.

4.3 Οι παράγοντες που επηρέασαν την έξοδο των ΜΜΕ από την Ελλάδα

Το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον στην Ελλάδα έχει επιδεινωθεί σημαντικά από το έτος 2007, έχοντας άμεση επίπτωση στα στοιχεία που επηρέασαν κυρίως την απόφαση των επιχειρηματιών να μεταφέρουν τις εταιρίες τους. Ο πίνακας 3 απεικονίζει το ειδικό βάρος, δηλαδή το Μέσο Όρο (Μ.Ο.) των τιμών της κλίμακας Likert για την κάθε μεταβλητή. Τα αποτελέσματα της έρευνας αναδεικνύουν την υψηλή φορολογία ως το πιο σημαντικό στοιχείο τόσο στην προ- όσο και στη μετα-κρίσης περίοδο. Η σοβαρή αδυναμία του ελληνικού κράτους να συλλέξει φόρους, που είναι μεγαλύτερη από τα υπόλοιπα ευρωπαϊκά κράτη (Γιαννίτσης, 2013), θα πρέπει να ληφθεί υπ' όψη, αφού το γνώρισμα αυτό θα μπορούσε να μετριάσει τη σημασία της φορολογίας, εξαιτίας της δυνατότητας επιχειρηματιών να αποφεύγουν την πληρωμή φόρων. Επίσης, ο φορολογικός συντελεστής το 2006 ήταν υψηλότερος (29%) σε σχέση με το 2013 (26%), με μία πτώση το 2011 (20%). Παρόλ' αυτά, μία σειρά έκτακτων φόρων, όπως η ειδική εισφορά αλληλεγγύης και ο Ενιαίος Φόρος Ιδιοκτησίας Ακινήτων, καθώς και η αύξηση της προκαταβολής φόρου που εφαρμόστηκαν κατά την τελευταία πενταετία, έπαιξαν καθοριστικό ρόλο στις αποφάσεις για τη μετεγκατάσταση των εταιριών.

Επιπροσθέτως, τόσο πριν όσο και μετά το έτος 2007, η επιστροφή του ΦΠΑ από το κράτος Η έλλειψη ζήτησης για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες των επιχειρήσεων ήταν ο παράγοντας που αύξησε περισσότερο το ειδικό του βάρος (40%). Αποτελούσε το έκτο πιο σημαντικό στοιχείο στην περίοδο πριν την κρίση αλλά κέρδισε τρεις θέσεις στη μετα-κρίσης περίοδο. Μέχρις στιγμής, η βιβλιογραφία έχει επικεντρωθεί στα επίπεδα ζήτησης της περιφέρειας-προορισμού (Domanski, 2003; Holl, 2004), παρά της περιφέρειας από την οποία αποχωρεί η επιχείρηση. Η τεράστια πτώση των πωλήσεων στην Ελλάδα, ήρθε ως αποτέλεσμα των μεγάλων μισθολογικών μειώσεων και της εκτόξευσης της ανεργίας από 8.7% το 2008 στο 27.5% το 2013 (Eurostat, 2015), που προκλήθηκαν από την κρίση και τις

κυβερνητικές πολιτικές λιτότητας. Κανένας επιχειρηματίας που μετακινήθηκε πριν το 2007 δεν ανέφερε την έλλειψη ζήτησης ως σημαντικό παράγοντα. Εν αντιθέσει, ο επιχειρηματίας Νο31 μετέφερε την εμπορική του εταιρία από τη Θεσσαλονίκη στο Blagoevgrad το 2012 και υπογράμμισε ότι ‘οι πωλήσεις έπεσαν κατά 50% φέρνοντας τεράστια πτώση εσόδων και ταμειακών διαθεσίμων. Αυτή η κατάσταση επηρέασε σημαντικά την απόφασή να μετακινήσω την επιχειρήσή μου’. Επιπλέον, παρόλο που κάποιοι επιχειρηματίες πουλούσαν προϊόντα με πίστωση, δεν εισέπρατταν ποτέ τα οφειλόμενα χρήματα. Αντιθέτως, οι περισσότεροι επιχειρηματίες δεν μπορούσαν να αγοράσουν πρώτες ύλες ή ενδιάμεσα προϊόντα επί πιστώσει.

Πίνακας 3: Ειδικό βάρος στοιχείων που επηρέασαν την απόφαση για αποχώρηση των επιχειρήσεων από την Ελλάδα. Σύγκριση προ- και μετα-κρίσης.

	M.O. Προ- κρίσης	T.A. Προ- κρίσης	M.O. Μετα- κρίσης	T.A. Μετα- κρίσης	Αλλαγή στην κατάταξη	Διαφορά M.O. (%)
Υψηλή φορολογία και πολύ χαμηλή επιστροφή ΦΠΑ	4,21 (1)	1,37	4,54 (1)	1,06	1 → 1 (0)	7,83
Υψηλό επίπεδο γραφειοκρατίας	4,12 (2)	1,34	4,3 (2)	1,16	2 → 2 (0)	4,36
Υψηλό εργατικό κόστος	3,58 (3)	1,50	3,22 (7)	1,54	3 → 7 (-4)	-10,05
Δύσκολη πρόσβαση στον δανεισμό/ εξωτερική χρηματοδότηση	3,24 (4)	1,64	3,86 (4)	1,39	4 → 4 (0)	19,13
Δύσκολη πρόσβαση/ακριβή ενέργεια και πρώτες ύλες	3,01 (5)	1,40	3,38 (7)	1,58	5 → 7 (-2)	12,29
Αστάθεια αγοράς και τεράστια πτώση πωλήσεων	2,96 (6)	1,63	4,13 (3)	1,22	6 → 3 (+3)	39,52
Το ελληνικό κράτος μπορούσε να κατάσχει τις τραπεζικές καταθέσεις	2,89 (7)	1,93	3,41 (5)	1,75	7 → 5 (+2)	17,99
Υψηλό επίπεδο ενοικίων	2,75 (8)	1,54	2,92 (9)	1,6	8 → 9 (-1)	6,18
Αδυναμία χρήσης μεταχρονολογημένων επιταγών	2,74 (9)	1,71	3,10 (8)	1,77	9 → 8 (+1)	13,13
Έντονος ανταγωνισμός	2,52 (10)	1,45	2,53 (11)	1,53	10 → 11 (-1)	0,39
Υψηλό μεταφορικό κόστος	2,42 (11)	1,46	2,43 (12)	1,54	11 → 12 (-1)	0,41
Το αποτέλεσμα της συμμετοχής της Ελλάδας στην Ευρωζώνη	2,26 (12)	1,50	2,81 (10)	1,72	12 → 10 (+2)	24,33

Πηγή: Ϊδια επεξεργασία

Η πρόσβαση στην εξωτερική χρηματοδότηση αναδύεται ως ένας σημαντικός παράγοντας για την αποχώρηση των εταιριών από την Ελλάδα τόσο στην προ- όσο και στη μετα-κρίσης περίοδο. Οι συνθήκες εξωτερικής χρηματοδότησης έχουν μάλλον υποτιμηθεί από τους οικονομικούς γεωγράφους σχετικά με την επίδρασή τους στην απόφαση των επιχειρηματιών να αποχωρήσουν από μία χωρική ενότητα. Κάποιες έρευνες έχουν εστιάσει στον τρόπο με τον οποίο η πρόσβαση στην εξωτερική χρηματοδότηση προσελκύει επιχειρήσεις σε μία περιφέρεια (Klagge και Martin, 2005; Dunford κ.ά., 2013). Αναμφισβήτητα, οι ελληνικές ΜΜΕ είναι ιστορικά εξαρτημένες από την εξωτερική χρηματοδότηση, έχοντας όμως, δύσκολη πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό (Liargovas, 1998). Τα δεδομένα αυτά εξηγούν το γεγονός ότι η πρόσβαση στην εξωτερική χρηματοδότηση, ήταν ο τέταρτος πιο σημαντικός παράγοντας υπό συνθήκες οικονομικής μεγέθυνσης.

Το ειδικό βάρος των συνθηκών εξωτερικής χρηματοδότησης για την απόφαση των επιχειρηματιών να αποχωρήσουν από την Ελλάδα αυξήθηκε κατά 20% στην περίοδο της οικονομικής κρίσης. Ο τραπεζικός δανεισμός προς τις ΜΜΕ αυξήθηκε σημαντικά μετά το 2000, διότι από τη μία πλευρά τα επιτόκια μειώθηκαν σημαντικά, λόγω της αύξησης του ανταγωνισμού, που ήταν συνέπεια της ένταξης της Ελλάδας στην Ευρωζώνη. Από την άλλη πλευρά, οι τράπεζες ενίσχυσαν το δανεισμό προς τις ΜΜΕ, μη γνωρίζοντας αν αυτές είναι σε θέση να αποπληρώσουν τα δάνεια και τα τοκοχρεολύσια. Αυτός ήταν ένας τύπος δανεισμού υψηλού κινδύνου (subprime) κι επηρέασε σημαντικά τον αντίκτυπο της κρίσης στις ΜΜΕ. 'Ο τραπεζικός δανεισμός προς τις ΜΜΕ ήταν με κάποια έννοια ασύδοτος στις αρχές της δεκαετίας του 2000' (product manager επιχειρηματικής πίστης ελληνικής τράπεζας). Ωστόσο, από το έτος 2007 η τραπεζική ρευστότητα έχει μειωθεί σημαντικά και η εξωτερική χρηματοδότηση έχει καταστεί σχεδόν ανέφικτη για τις ελληνικές ΜΜΕ (Drakos, 2013). Επομένως, η βαρύτητα της εξωτερικής χρηματοδότησης βρέθηκε ιδιαίτερος αυξημένη για τις μετα-κρίσης μετακινήσεις.

Φαίνεται, τόσο από τις απαντήσεις των επιχειρηματιών στις συνεντεύξεις όσο και από την περιγραφική στατιστική των στοιχείων των ερωτηματολογίων, ότι στην Ελλάδα υπήρχε ένα εξαιρετικά αρνητικό οικονομικό και θεσμικό κλίμα στη μετα-κρίσης περίοδο, που οδήγησε τους επιχειρηματίες στην έξοδο από την ελληνική αγορά. Οι κυριότεροι παράγοντες που συνοψίζουν το κλίμα αυτό είναι η υψηλή φορολογία, δυσκολίες στην επιστροφή ΦΠΑ, υψηλή γραφειοκρατία, έλλειψη ζήτησης και δύσκολη πρόσβαση στην εξωτερική χρηματοδότηση. Εκτός από το ότι αυτοί οι παράγοντες έρχονται στις 4 πρώτες θέσεις του πίνακα 3 σχετικά με το Μ.Ο. των τιμών της κλίμακα Likert, αυτοί συγκεντρώνουν και τις χαμηλότερες τιμές Τυπικής Απόκλισης (Τ.Α.), που σημαίνει ότι οι περισσότεροι

συμμετέχοντες στην έρευνα, χωρίς μεγάλες αποκλίσεις και με μικρή διακύμανση, θεωρούσαν τους παράγοντες αυτούς ως τους πιο σημαντικούς.

Η έρευνα ανέδειξε, επίσης, ότι οι τυπικοί και άτυποι θεσμοί επηρεάστηκαν σε μεγάλο βαθμό από την κρίση και είχαν σημαντικό αντίκτυπο στην απόφαση των επιχειρηματιών να εγκαταλείψουν την Ελλάδα. Η αβεβαιότητα, η προστασία αλλά μη στήριξη των περισσότερων ΜΜΕ από το κράτος, αλλά και το υψηλό επίπεδο γραφειοκρατίας ήταν τα πιο σημαντικά θεσμικά στοιχεία που επηρέασαν την έξοδο των ΜΜΕ στην προ-κρίσης περίοδο. Ο επιχειρηματίας Νο21 που μετέφερε ολόκληρη την εμπορική του εταιρία από τις Σέρρες στο Marikostinovo το 2007, διατηρώντας το ίδιο επίπεδο εργαζομένων (10), επιβεβαίωσε αυτούς τους ισχυρισμούς, δηλώνοντας πως 'το Κράτος δεν στήριξε ποτέ την επιχείρησή μου στο επιθυμητό επίπεδο'. Ωστόσο, από το 2007 το καθεστώς προστασίας των ΜΜΕ από το κράτος διακόπηκε, η εμπιστοσύνη των επιχειρηματιών προς το κράτος κατέρρευσε, ενώ η γραφειοκρατία παρέμεινε υψηλή, όπως υποστήριξαν οι συμμετέχοντες στην έρευνα. Επιπλέον, η νομική αστάθεια και πολυπλοκότητα, στοιχεία που χαρακτήριζαν, ιστορικά, το ελληνικό θεσμικό περιβάλλον (Βαλυράκης, 2008), αυξήθηκαν. Ο επιχειρηματίας Νο8 (Petrich) δήλωσε πως 'πάνω από 800 μικρά και μεγάλα φορολογικά νομοσχέδια έχουν περάσει τα τελευταία χρόνια. Επιπλέον, το κράτος ούτε στήριξε ούτε προστάτεψε την επιχείρησή μου. Ήταν απλά απόν'.

Σχετικά με τους άτυπους θεσμούς, πολλές συναλλαγές στην περίοδο της οικονομικής μεγέθυνσης πραγματοποιούνταν με τραπεζικές επιταγές. Η διαδικασία αυτή είχε βασιστεί στην εμπιστοσύνη μεταξύ των οικονομικών φορέων (επιχειρήσεων, πελατών). Παρόλα αυτά, από το 2007 και μετά, η εμπιστοσύνη αυτή κατέρρευσε μέσα στο γενικό πλαίσιο της οικονομικής κρίσης κι επηρέασε σε μεγάλο βαθμό τις επιχειρηματικές αποφάσεις. Ο επιχειρηματίας Νο35 έκλεισε τη μεταποιητική του επιχείρηση στην Αττική το 2008, επειδή δεν μπορούσε να χρησιμοποιήσει τις μεταχρονολογημένες επιταγές και άνοιξε νέα εταιρία στο Blagoevgrad, η οποία απασχολεί 90 άτομα. Συγκεκριμένα, ανέφερε ότι '*η αδυναμία να χρησιμοποιήσω τις μεταχρονολογημένες επιταγές κατέληξε σε απλήρωτες συναλλαγές και μεγαλύτερη πτώση των ταμειακών διαθεσίμων. Αυτό ήταν ένα σημαντικό στοιχείο για την απόφαση μεταφοράς*'.

4.4 Τα στοιχεία που προσέλκυαν τις ΜΜΕ στην Βουλγαρία

Οι Έλληνες επιχειρηματίες προσπάθησαν να εκμεταλλευτούν τη γεωγραφική οικονομική και θεσμική διαφοροποίηση μεταξύ Ελλάδας και Βουλγαρίας στην προ- και μετα-κρίσης περίοδο, κυρίως στην δεύτερη. Πράγματι, η βουλγαρική οικονομία έχει επηρεαστεί σε πολύ μικρότερο βαθμό από την κρίση, ενώ η κυβέρνηση δεν έχει υιοθετήσει τόσο σκληρά μέτρα λιτότητας σε σχέση με την Ελλάδα, όπως συμπεραίνεται από την έρευνα του Petkov (2014).

Το ευρύτερο βουλγάρικο οικονομικό και θεσμικό περιβάλλον, φαινόταν να δημιουργεί συνθήκες για μεγαλύτερη μείωση του λειτουργικού κόστους. Ο πίνακας 4 απεικονίζει τα στοιχεία που επηρέασαν την απόφασή των επιχειρηματιών να μετεγκατασταθούν στην Βουλγαρία.

Πίνακας 4. Ειδικό βάρος στοιχείων που προσέλκυσαν επιχειρήσεις στην Βουλγαρία. Σύγκριση προ- και μετα-κρίσης.

	Μ.Ο. Προ- κρίσης	Τ.Α. Προ- κρίσης	Μ.Ο. Μετα- κρίσης	Τ.Α. Μετα- κρίσης	Αλλαγή στην κατάταξη	Διαφορά Μ.Ο. (%)
Χαμηλή φορολογία και υψηλή επιστροφή ΦΠΑ	4,62 (1)	0,83	4,52 (2)	1,09	1→2 (-1)	-2,16
Γειτνίαση με την Ελλάδα	4,34 (2)	1,04	4,57 (1)	1	2→1 (+1)	5,30
Χαμηλό εργατικό κόστος	4,16 (3)	1,24	3,71 (4)	1,44	3→4 (-1)	-10,82
Χαμηλό επίπεδο γραφειοκρατίας	3,49 (4)	1,51	3,94 (3)	1,4	4→3 (+1)	12,89
Σταθερή αγορά και οικονομικό πλαίσιο	3,08 (5)	1,56	3,42 (7)	1,49	5→7 (-2)	11,04
Το βουλγάρικο κράτος δεν είχε πολλές οικονομικές απαιτήσεις	3,05 (6)	1,66	3,50 (6)	1,63	6→6 (0)	14,75
Εύκολη πρόσβαση/φθηνή ενέργεια και πρώτες ύλες	2,86 (7)	1,46	3,53 (5)	1,55	7→5 (+2)	23,43
Χαμηλό επίπεδο ενοικίων	2,78 (8)	1,52	3,27 (9)	1,57	8→9 (-1)	17,63
Χαμηλό μεταφορικό κόστος	2,75 (9)	1,50	3,15 (10)	1,61	9→10 (-1)	14,55
Εύκολη πρόσβαση στον δανεισμό/ εξωτερική χρηματοδότηση	2,53 (10)	1,51	2,22 (16)	1,42	10→16 (-6)	-12,25
Χαμηλό επίπεδο ανταγωνισμού	2,53 (11)	1,61	3,27 (8)	1,57	11→8 (+3)	29,25
Παρουσία άλλων ελληνικών επιχειρήσεων στην Βουλγαρία	2,34 (12)	1,41	2,63 (13)	1,63	12→13 (-1)	12,39
Ισχυροί δεσμοί μεταξύ ιδιωτικών ελληνικών και βουλγάρικων επιχειρήσεων	2,32 (13)	1,34	2,79 (11)	1,57	13→11 (+2)	20,26
Μέγεθος της βουλγάρικης αγοράς	2,22 (14)	1,20	2,63 (12)	1,45	14→12 (+2)	18,47
Το γεγονός ότι η Βουλγαρία δεν είναι μέλος της Ευρωζώνης	2,17 (15)	1,57	2,50 (14)	1,69	15→14 (+1)	15,21
Πολιτισμικοί δεσμοί Ελλάδας-Βουλγαρίας	2,13 (16)	1,34	2,43 (15)	1,52	16→15 (+1)	14,08

Πηγή: Ίδια επεξεργασία

Η χαμηλή φορολογία (ο φορολογικός συντελεστής είναι 10%, ο χαμηλότερος στην ΕΕ28) και η υψηλή και γρήγορη επιστροφή του ΦΠΑ, η οποία είναι άμεσα συνδεδεμένη με την χαμηλή γραφειοκρατία, η γεωγραφική γειτνίαση και το χαμηλό εργατικό κόστος αναδεικνύονται ως οι πιο σημαντικοί παράγοντες που προσέλκυσαν τις ελληνικές ΜΜΕ και στις δύο περιόδους. Το εργατικό κόστος, ωστόσο, έχασε 10% από το ειδικό του βάρος (η δεύτερη μεγαλύτερη πτώση), αφού η διαφορά του κατώτατου μισθού μεταξύ των δύο χωρών ήταν 1:12 το 1995, αλλά μειώθηκε σε 1:4 το 2012 (Eurostat, 2015). Συμπερασματικά, το βουλγάρικο οικονομικό πλαίσιο γνώρισε λιγότερους μετασχηματισμούς συγκριτικά με το αντίστοιχο ελληνικό.

Παρόλα αυτά, το ειδικό βάρος κάποιων στοιχείων μεταβλήθηκε, με την πρόσβαση στην εξωτερική χρηματοδότηση να γνωρίζει τη μεγαλύτερη μείωση (-12%). Αυτή η εξέλιξη θα μπορούσε να εξηγηθεί, πρώτον, από το γεγονός ότι οι ανάγκες των ΜΜΕ για εξωτερική χρηματοδότηση μειώθηκαν αισθητά στην Βουλγαρία ως αποτέλεσμα της πτώσης του λειτουργικού κόστους. Συγκεκριμένα, το κόστος λειτουργίας των επιχειρήσεων συρρικνώθηκε κατά μέσο όρο έως και 40% στην προ-κρίσης περίοδο, σύμφωνα με τις απαντήσεις των ερωτηθέντων. Ωστόσο, στην περίοδο μετά την κρίση, αυτό μειώθηκε κατά 60%, καθώς το ελληνικό περιβάλλον είχε εξελιχθεί ήδη σε πολύ πιο κοστοβόρο. ‘Δεν χρειάζομαι εξωτερική χρηματοδότηση αφού τα κόστη έχουν μειωθεί σημαντικά και τα κέρδη έχουν αυξηθεί’ δήλωσε ο επιχειρηματίας Νο28, που μετέφερε τη μεταποιητική του επιχείρηση από την Αττική, όπου απασχολούσε 25 εργαζόμενους, στο Sandanski, όπου εργάζονται 10 άτομα, το 2009, μειώνοντας το λειτουργικό κόστος κατά 60% και βελτιώνοντας σημαντικά την απόδοση της εταιρίας του. Δευτερευόντως, μία πιθανή αλλαγή της νοοτροπίας των Ελλήνων επιχειρηματιών προς μικρότερη εξάρτηση από την εξωτερική χρηματοδότηση σαν ένα δίδαγμα από την κρίση μπορεί να έπαιξε σημαντικό ρόλο στη μείωση της βαρύτητας του παράγοντα αυτού.

Αντιθέτως, το χαμηλό ενεργειακό κόστος και η εύκολη πρόσβαση σε πρώτες ύλες αύξησαν το ειδικό τους βάρος σχετικά με την απόφαση των επιχειρηματιών να μεταφέρουν την εταιρία στην Βουλγαρία. Η αύξηση της διαφοράς των τιμών μεταξύ των δύο χωρών, λόγω της αύξησης του ενεργειακού κόστους στην Ελλάδα, δικαιολογεί την εξέλιξη αυτή. Ο επιχειρηματίας Νο38 διατηρούσε εταιρία μεταποίησης ξυλείας στην Αττική μέχρι το 2012 οπότε και αποφάσισε να τη μεταφέρει στο Krubnik, απασχολώντας 17 εργαζόμενους, ακριβώς λόγω του τομέα δραστηριότητας της επιχείρησης. Συγκεκριμένα, δήλωσε πως ‘αποφάσισα να μεταφέρω την επιχείρησή μου στην Βουλγαρία λόγω, μεταξύ άλλων, της υψηλής διαθεσιμότητας και χαμηλής τιμής των πρώτων υλών’.

Οι μετασχηματισμοί στο βουλγάρικο θεσμικό πλαίσιο δεν υπήρξαν τόσο σημαντικοί τα τελευταία χρόνια. Το σύνολο των τυπικών θεσμών συγκεντρώνει στοιχεία που επηρέασαν

τόσο θετικά όσο και αρνητικά την απόφαση των επιχειρηματιών να μετεγκαταστήσουν την επιχείρησή τους στην Βουλγαρία. Εξίσου, στοιχεία των άτυπων θεσμικών μορφών είχαν θετική και αρνητική επίδραση στην είσοδο των ΜΜΕ στην βουλγάρικη αγορά.

Σχετικά με τους τυπικούς θεσμούς, η μεγαλύτερη αλλαγή έλαβε χώρα κατά την ένταξη της Βουλγαρίας στην ΕΕ το 2007, επιφέροντας το ολοκληρωτικό άνοιγμα των συνόρων μεταξύ των δύο κρατών και την συνολική κατάργηση των δασμών κι εμπορικών περιορισμών των οποίων η σταδιακή μείωση είχε ξεκινήσει από το 1993, όταν η Βουλγαρία είχε υπογράψει συμφωνία για το εμπόριο και ζητήματα σχετικά με το εμπόριο με τις τότε χώρες της ΕΕ, που στόχευε στην δημιουργία ζώνης ελεύθερου εμπορίου μεταξύ της ΕΕ και της Βουλγαρίας. Αυτή η απελευθέρωση του εμπορίου επιτεύχθηκε συνολικά την 1η Ιανουαρίου 2007, όταν η Βουλγαρία έγινε επίσημα μέλος της ΕΕ. Υπό αυτή την έννοια, αυτός ο θεσμικός μετασχηματισμός απελευθέρωσε την είσοδο των ελληνικών επιχειρήσεων στην βουλγάρικη αγορά. Αυτό αποτυπώνεται στο γεγονός ότι η ένταξη της Βουλγαρίας στην ΕΕ ήταν κρίσιμο στοιχείο για την απόφαση του 71% των ερωτηθέντων, επιβεβαιώνοντας πρόσφατες σχετικές έρευνες (Hudson, 2002; Jürgens και Krzywdzinski, 2009) που ανέδειξαν την θετική επίδραση της ΕΕ στην επιχειρηματική κινητικότητα.

Επιπλέον, η εμπιστοσύνη των επιχειρηματιών στο κράτος προσέκλυσε τις ελληνικές ΜΜΕ και στις δύο περιόδους. Χαρακτηριστικά, ο επιχειρηματίας Νο68 που μετέφερε ένα τμήμα της μεταποιητικής εταιρίας του στο Pernik το 2005 ανέφερε πως ‘οι φορολογικές αρχές δεν με αντιμετωπίζουν σαν κλέφτη’. Το βουλγάρικο κράτος εμφάνισε υψηλό επίπεδο ελαστικότητας και παρείχε στους επιχειρηματίες σύστημα ηλεκτρονικής διακυβέρνησης, χαμηλό επίπεδο γραφειοκρατίας και συνολικά εύκολες και γρήγορες συναλλαγές. Αυτά ήταν στοιχεία που βρέθηκαν να έχουν θετικό αντίκτυπο στην απόφαση των επιχειρηματιών να εγκαταστήσουν τις εταιρίες τους στην Βουλγαρία. Τα αποτελέσματα αυτά έρχονται σε αντίθεση με τα ευρήματα του Bitzenis (2007) που έχει αναδείξει την γραφειοκρατία ως εμπόδιο για την είσοδο ελληνικών επιχειρήσεων στην Βουλγαρία. Αποτυπώθηκε, επίσης, πως οι επιχειρηματίες εκτιμούν ιδιαίτερω τη μεταχείρισή τους από το βουλγάρικο κράτος. Συγκεκριμένα, ο επιχειρηματίας Νο8 ανέφερε πως ‘το γεγονός ότι το βουλγάρικο κράτος δείχνει σεβασμό απέναντί μου ήταν από τα στοιχεία που επηρέασαν σημαντικά την απόφασή μου να μεταφέρω την εταιρία στο Petrich το 2011’.

Ωστόσο, η διαφθορά έχει αποτελέσει ένα πολύ αρνητικό στοιχείο της βουλγάρικης κοινωνίας και οικονομίας στη προ- και μετα-κρίσης περίοδο, όπως αναδεικνύουν στοιχεία της Transparency International (2014). Οι ερωτηθέντες απέδειξαν πως το στοιχείο αυτό ήταν αποτρεπτικό στην απόφασή τους να λειτουργήσουν στην βουλγάρικη αγορά. Το υψηλό επίπεδο διαφθοράς αναδεικνύεται ως ένας ανασταλτικός παράγοντας, όχι όμως με το προσδοκώμενο επίπεδο ειδικού βάρους. ‘Η διαφθορά είναι ένα σημαντικό πρόβλημα

κι εμπόδιο. Παρ' όλα αυτά την δικαιολογώ, αφού ο κόσμος δεν μπορεί να επιβιώσει με €200' τόνισε ο επιχειρηματίας Νο46, που διατηρούσε βιομηχανική επιχείρηση παραγωγής συσκευασιών στην Αττική, μέχρι το 2011, οπότε και άνοιξε εταιρία χονδρικού και λιανικού εμπορίου στη Sofia, απασχολώντας έναν εργαζόμενο. Είναι σημαντικό να σημειωθεί, ότι οι επιχειρηματίες μετέφεραν τις επιχειρήσεις τους παρόλο που γνώριζαν το υψηλό επίπεδο διαφθοράς πριν την λήψη της απόφασης για μετεγκατάσταση της εταιρίας. Αυτό οφείλεται, πρώτον, στην εμπειρία τους σε σχέση με ανάλογες περιπτώσεις από την Ελλάδα (Βαλυράκης, 2008) και δεύτερον, στο ότι επιθυμούσαν να αποφύγουν το δυσμενές περιβάλλον στην Ελλάδα με κάθε κόστος.

Αναφορικά με τους άτυπους θεσμούς, θετικά και αρνητικά στοιχεία εντοπίστηκαν, επίσης, τόσο στην περίοδο προ κρίσης όσο και μετά το 2007. Κατά την πρώτη περίοδο οι Έλληνες επιχειρηματίες αμφισβητούσαν σε μεγάλο βαθμό τα προσόντα των εργαζομένων στην Βουλγαρία, παρ' όλο που είχαν εντοπίσει ένα περιβάλλον επιχειρηματικής ασφάλειας. 'Δεν είχα καμία εμπιστοσύνη στους εργαζόμενους στην Βουλγαρία. Τα προσόντα τους αποτέλεσαν ανασταλτικό παράγοντα για την απόφαση μετεγκατάστασης στην Βουλγαρία' εξήγησε ο επιχειρηματίας Νο44, που μετέφερε το εργαστήριο ζαχαροπλαστικής από την Ημαθία στο Blagoevgrad το 2003, απασχολώντας 40 άτομα. Ωστόσο, το συνολικό περιβάλλον και η νοοτροπία των Βούλγαρων διαδραμάτισαν θετικό ρόλο. 'Στην Βουλγαρία η συμπεριφορά των ανθρώπων με έκανε να νιώθω ασφαλής και σταθερός σαν επιχειρηματίας' όπως ισχυρίστηκε ο επιχειρηματίας Νο10 που άνοιξε ξενοδοχειακή μονάδα το 2004 στο Melnik σε μία απόφαση δικαίωσης γι' αυτόν, διότι η εταιρία του έχει ικανοποιητική απόδοση στην Βουλγαρία. Τα στοιχεία αυτά εντοπίστηκαν και στους επιχειρηματίες που μετακίνησαν τις εταιρίες τους στη μετά-κρίσης περίοδο. Επιπλέον, οι επιχειρηματίες αυτοί φανέρωσαν κάποιους άλλους παράγοντες, όπως την εμπιστοσύνη μεταξύ των κοινωνικών εταίρων που βοήθησε στην προσέλκυση των ελληνικών ΜΜΕ και την αναγκαιότητα για πρόσληψη Βούλγαρων εργαζομένων, που είχε αρνητικό πρόσημο για την απόφαση μετακίνησης των ΜΜΕ. Ειδικότερα, ο επιχειρηματίας Νο3, που δραστηριοποιείται στον τομέα του λιανικού εμπορίου στο Petrich από το 2012 απασχολεί έναν εργαζόμενο που είναι Βούλγαρος, τονίζοντας ότι 'αν δεν είχα προσλάβει Βούλγαρο εργαζόμενο δεν θα είχα καθόλου πελάτες'. Ωστόσο, η εμπιστοσύνη μεταξύ των κοινωνικών εταίρων στην Βουλγαρία φαίνεται μεγαλύτερη σε σύγκριση με την Ελλάδα, διότι 'υπάρχει σιγουριά ότι θα με πληρώσουν οι πελάτες μου' (επιχειρηματίας Νο31, Blagoevgrad).

5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Τα συμπεράσματα του παρόντος άρθρου είναι σε θέση να συνεισφέρουν στην θεωρία και άσκηση πολιτικής, αναδεικνύοντας τις αναδυόμενες αλλαγές στο πεδίο της μετακίνησης των εταιριών. Καταρχάς, ενισχύεται το επιχείρημα του Harvey (2006) ότι η κρίση επηρεάζει σημαντικά την κινητικότητα των επιχειρήσεων. Επίσης, επιβεβαιώνονται πρόσφατες ενδείξεις (Hudson, 2002; Jürgens και Krzywdzinski, 2009) σχετικά με την σημαντική θετική επίδραση της ευρωπαϊκής οικονομικής ολοκλήρωσης στη μετακίνηση εταιριών.

Η συγκριτική ανάλυση των μετακινήσεων ΜΜΕ, μεταξύ της προ- και μετα-κρίσης περιόδου, φανερώνει τον τρόπο με τον οποίο η οικονομική κρίση επιδρά στην κινητικότητα των επιχειρήσεων. Πρώτον, προκύπτει ότι τα ευρύτερα κίνητρα της επιχειρηματικής μετεγκατάστασης αλλάζουν υπό το πρίσμα της κρίσης. Η μετακίνηση των εταιριών μετατρέπεται από ευκαιριακή σε αναγκαστική, ώστε να αποφευχθεί το κλείσιμο της επιχείρησης μέσα σε ένα εξαιρετικά δυσμενές θεσμικό και οικονομικό κλίμα, όπως αυτό της Ελλάδας. Το εύρημα αυτό είναι εξέχουσας σημασίας, καθώς σε περίοδο οικονομικής ανάπτυξης, όπως αυτή από το 1989 έως το 2007, πολλοί επιχειρηματίες μετακινούσαν τις ΜΜΕ αναζητώντας μια ευκαιρία για επέκταση αγορών με την είσοδο σε νέες, και για μείωση του λειτουργικού κόστους. Ωστόσο, σε περίοδο οικονομικής κρίσης, από το 2007 κι έπειτα, οι πιο πολλοί επιχειρηματίες ουσιαστικά ωθούνται στο να μεταφέρουν τις ΜΜΕ ώστε να τις κρατήσουν σε λειτουργία, λόγω του εξαιρετικά αρνητικού οικονομικού και θεσμικού περιβάλλοντος στην Ελλάδα.

Στο πλαίσιο αυτό, κατά δεύτερον, αναδεικνύονται σημαντικές αλλαγές σε ό,τι αφορά στη βαρύτητα των στοιχείων του οικονομικού και θεσμικού περιβάλλοντος, που επηρεάζουν τη μετεγκατάσταση των εταιριών. Σε μεγάλο μέρος της βιβλιογραφίας, τα στοιχεία αυτά θεωρούνται δεδομένα ενώ εξετάζονται αποκομμένα από το ευρύτερο οικονομικό και θεσμικό πλαίσιο και τις μεταβολές του. Ωστόσο, αποδεικνύεται πως τα στοιχεία αυτά δεν μπορούν να θεωρηθούν δεδομένα εκ των προτέρων σε περίοδο οικονομικής κρίσης, καθώς αυτή επιφέρει σημαντικές μεταβολές των συνθηκών υπό τις οποίες λειτουργούν οι επιχειρήσεις. Σχετικά με την φυγή των εταιριών από την Ελλάδα, ξεχωρίζουν η πτώση του ειδικού βάρους του εργατικού κόστους και η αύξηση της βαρύτητας της έλλειψης ζήτησης αλλά και της πρόσβασης στην εξωτερική χρηματοδότηση, η οποία αναδύεται ως παράγοντας που επιδρά σημαντικά στην αποχώρηση των επιχειρήσεων. Το επίπεδο των τυπικών και άτυπων θεσμών, όπως η εμπιστοσύνη ανάμεσα στους οικονομικούς εταίρους και η νομική πολυπλοκότητα, επιδεινώθηκε στην Ελλάδα στο πλαίσιο της οικονομικής κρίσης κι επηρέασε σε μεγαλύτερο βαθμό την φυγή των εταιριών, σε σχέση με την περίοδο πριν το 2007. Όσο αφορά στην προσέλκυση εταιριών στην Βουλγαρία, η βαρύτητα των

φτηνών πρώτων υλών αυξήθηκε, ενώ του εργατικού κόστους και της πρόσβασης στην εξωτερική χρηματοδότηση μειώθηκε.

Κρίσιμα συμπεράσματα εξάγονται και στο πεδίο των πολιτικών. Από τα ευρήματα της παρούσας εργασίας προκύπτει η λανθασμένη προσήλωση των ελληνικών κυβερνήσεων στη μείωση του εργατικού κόστους, όπως έχουν ισχυριστεί κι άλλες πρόσφατες έρευνες (Αργείτης, 2011; Βαϊτσος, 2011; Τσακαλώτος, 2011). Οι περισσότερες πολιτικές που εφαρμόστηκαν για την αντιμετώπιση της κρίσης, στοχεύουν στην περικοπή του εργατικού κόστους με τις κυβερνήσεις να ισχυρίζονται ότι η μείωση αυτή μπορεί να προσελκύσει επενδύσεις και να φέρει οικονομική μεγέθυνση. Ωστόσο, αποδεικνύεται πως αυτό βρίσκεται μακριά από την πραγματικότητα για την περίπτωση της Ελλάδας. Παρ' όλη την σημαντικότερη μείωση του εργατικού κόστους, όχι μόνο δεν αυξήθηκαν οι επενδύσεις, αλλά χιλιάδες επιχειρήσεις έχουν αποχωρήσει από την Ελλάδα εξαιτίας της μείωσης της κερδοφορίας τους. Το φαινόμενο αυτό συνεχίζεται με αμειώτους ρυθμούς, επιφέροντας μεγάλο πλήγμα στην ελληνική οικονομία και κοινωνία. Οι επιχειρηματίες θα εξακολουθήσουν να μεταφέρουν τις εταιρίες τους όσο θα συνεχίζονται οι πολιτικές λιτότητας και περικοπών, που εφαρμόζονται τα τελευταία έξι έτη. Η μείωση του εργατικού κόστους έχει επιφέρει μεγάλη πτώση της ζήτησης, η οποία προστέθηκε στην δυσκολία εξωτερικής χρηματοδότησης, στην κατάρρευση της εμπιστοσύνης και στην αύξηση της φορολογίας, του κόστους ενέργειας και της μη ευελιξίας του κράτους, συνθέτοντας ένα εξαιρετικά δυσμενές οικονομικό και θεσμικό περιβάλλον.

Αυτός είναι και ο λόγος που κάθε αλλαγή πολιτικής είναι σύνθετη και δύσκολη, κόντρα σε 'απλοϊκές λογικές' κι 'εύκολες λύσεις'. Κάθε αλλαγή πολιτικής δεν θα πρέπει να είναι σπασμωδική εστιάζοντας σε επί μέρους στοιχεία, αλλά συνολική και διευρυνόμενη σε όλο το φάσμα του οικονομικού και θεσμικού πλαισίου. Χρειάζεται να επικεντρώνεται σε ένα μακρόπνοο όραμα αξιοποίησης των, δυνητικά, ισχυρών σημείων της ελληνικής παραγωγικής δομής, συνδυασμένη με αύξηση μισθών, επέκταση και προστασία της απασχόλησης και σημαντική βελτίωση των θεσμών και αναβάθμιση του τεχνολογικού επίπεδου.

Βιβλιογραφία

Ελληνόγλωσση

- Ανδρικοπούλου, Ε., Κακδέρη, Χ., Καυκαλάς, Γ. και Τασοπούλου, Α. (2015) «Διαδρομές περιφερειακής ανθεκτικότητας: επιπτώσεις της κρίσης και προοπτικές χωρικής ανάπτυξης στην Περιφέρεια Δυτικής Μακεδονίας». *Αειχώρος*, 20, σελ. 4-31.
- Αργεΐτης, Γ. (2011) «Η δημοσιονομική κρίση της ελληνικής οικονομίας: Αποτυχία της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης». Στο: Βλάχου, Α., Θεοχαράκης, Ν. και Μυλωνάκης, Δ. (επιμ.) *Οικονομική κρίση και Ελλάδα*. Αθήνα: Gutenberg, σελ. 180-192.
- Βαΐτσος, Κ. (2011) «Ελληνική και παγκόσμια οικονομική κρίση: Αναπτυξιακές διαστάσεις σε ένα διεθνές πλαίσιο αλληλεξάρτησης». Στο: Βλάχου, Α., Θεοχαράκης, Ν. και Μυλωνάκης, Δ. (επιμ.) *Οικονομική κρίση και Ελλάδα*. Αθήνα: Gutenberg, σελ. 329-345.
- Βαλυράκης, Σ. (2008) «Σύνοψη κυριότερων συμπερασμάτων του Συμποσίου». Στο: Γιαννίτσης, Α. (επιμ.) *Σε αναζήτηση ελληνικού μοντέλου ανάπτυξης*. Αθήνα: Παπαζήση, σελ. 337-351.
- Γιαννίτσης, Α. (2013) *Η Ελλάδα στην κρίση*. Αθήνα: Πόλις.
- ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ (2013) *Τάσεις οικονομικού κλίματος Ιανουαρίου 2013*. Αθήνα: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ.
- Καλογήρου, Γ. (2008) «Τεχνολογία, γνώση και οικονομική μεγέθυνση στο ελληνικό αναπτυξιακό μοντέλο: Συγκρίσεις, συγκλίσεις και αποκλίσεις». Στο: Γιαννίτσης, Α. (επιμ.) *Σε αναζήτηση ελληνικού μοντέλου ανάπτυξης*. Αθήνα: Παπαζήση, σελ. 181-221.
- Λαμπριανίδης Α. (1997) «Το άνοιγμα των ελληνικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια μπορεί να οδηγήσει στην υπονόμευση της ανάπτυξης της χώρας;» *Επιθεώρηση Πολιτικής Επιστήμης*, 9, σελ. 65-101.
- Τσακαλώτος, Ε. (2011) «Η ελληνική οικονομική κρίση». Στο: Βλάχου, Α., Θεοχαράκης, Ν. και Μυλωνάκης, Δ. (επιμ.) *Οικονομική κρίση και Ελλάδα*. Αθήνα: Gutenberg, σελ. 346-367.

Ξενόγλωσση

- Bitzenis, A. (2007) “Determinants of foreign direct investment: Evidence from multinationals in the post-crisis era of Bulgaria in the late 1990s”. *Southeast European and Black Sea Studies*, 7 (1), pp. 83-111.
- Bjorkman, I. και Fan, X. (2002) “Human resource management and the performance of Western firms in China”. *International Journal of Human Resource Management*, 13 (6), pp. 853-864.

- Buss, T. (2001) "The effect of state tax incentives on economic growth and firm location decisions: An overview of the literature". *Economic Development Quarterly*, 15 (1), pp. 90-105.
- Castells, M. (1996) *The rise of the network society: The information age: Economy, society, and culture: Volume I*. Oxford: Blackwell.
- Cox, E. (1980) "The optimal number of response alternatives for a scale: A review". *Journal of Marketing Research*, 17 (4), pp. 407-442.
- Domanski, B. (2003) "Industrial change and foreign direct investment in the postsocialist economy: The case of Poland". *European Urban and Regional Studies*, 10 (2), pp. 99-118.
- Drakos, K. (2013) "Bank loan terms and conditions for Eurozone SMEs". *Small Business Economics*, 41 (3), pp. 717-732.
- Dunford, M., Liu, W., Liu, Z. και Yeung, G. (2013) "Geography, trade and regional development: The role of wage costs, exchange rates and currency/capital movements". *Journal of Economic Geography*, 15 (6), pp. 1175-1197.
- Fowler, F. (2002) *Survey research methods*. London: Sage.
- Hadjimichalis, C. (2011) "Uneven geographical development and socio-spatial justice and solidarity: European regions after the 2009 financial crisis". *European Urban and Regional Studies*, 18 (3), pp. 254-274.
- Harvey, D. (2006) *Spaces of global capitalism*. London: Verso.
- Hayter, R. (1997) *The dynamics of industrial location: The factory, the firm and the production system*. Oxford: Wiley.
- Holl, A. (2004) "Start-ups and relocations: Manufacturing plant location in Portugal". *Papers in Regional Science*, 83 (4), pp. 649-668.
- Hong, S.H. (2013) "Agglomeration and relocation: Manufacturing plant relocation in Korea". *Papers in Regional Science*, 93 (4), pp. 803-818.
- Hudson, R. (2001) *Producing places*. London: Guildford.
- Hudson, R. (2002) "Changing industrial production systems and regional development in the New Europe". *Transactions of the Institute of British Geographers*. 27 (3), pp. 262-281.
- Jürgens, U. και Krzywdzinski, M. (2009) "Changing east-west division of labour in the European automotive industry". *European Urban and Regional Studies*, 16 (1), pp. 27-42.
- Kalogerisis, A. και Labrianidis, L. (2008) "Delocalisation and development in Europe: Conceptual issues and empirical findings". Στο: Labrianidis, L. (επιμ.) (2008)

- The moving frontier: The changing geography of production in labour-intensive industries*. Aldershot: Ashgate, pp. 23-58.
- Kapitsinis, N., Metaxas, T. and Duquenne, M.N. (2013) “Exploring the coherence and the meaning of territorial competition: Do national states behave in the same way as firms in case of default? The cases of Greece and Dubai”. *Applied Econometrics and International Development*, 13 (2), pp. 57-72.
- Karagianni, S. και Labrianidis, L. (2001) “The pros and cons of SMEs going international: Greek companies in Bulgaria”. *Eastern European Economics*, 39 (2), pp. 5-28.
- Kinkel, S. (2012) “Trends in production relocation and backshoring activities: Changing patterns in the course of the global economic crisis”. *International Journal of Operations & Production Management*, 32 (6), pp. 696-720.
- Kiss, E. (2012) “The impacts of the economic crisis on the spatial organization of Hungarian industry”. *European Urban and Regional Studies*, 19 (1), pp. 62-76.
- Klagge, B. και Martin, R. (2005) “Decentralized versus centralized financial systems: Is there a case for local capital markets?” *Journal of Economic Geography*, 5 (4), pp. 387-421.
- Kronenberg, K. (2012) “Firm relocations in the Netherlands: Why do firms move, and where do they go?” *Papers in Regional Science*, 92 (4), pp. 691-714.
- Labrianidis, L. (2008) “Introduction”. Στο: Labrianidis, L. (επιμ.) (2008) *The moving frontier: The changing geography of production in labour-intensive industries*. Aldershot: Ashgate, pp. 1-19.
- Lapavitsas, C., Kaltenburger, A., Labrinidis, G., Lindo, D., Meadway, J., Michell, J., Paineira, J.P., Pires, E., Powell, J., Stenfors, A., Teles, N. και Vatikiotis, L. (2012) *Crisis in Eurozone*. London: Verso.
- Leitham, S., McQuaid, R. και Nelson, J. (2000) “The influence of transport on industrial location choice: a stated preference experiment”. *Transportation Research Part A*, 34 (7), pp. 515-535.
- Liargovas, P. (1998) “The white paper on growth, competitiveness and employment and Greek small and medium sized enterprises”. *Small Business Economics*, 11 (3), pp. 201-214.
- Manjón-Antolín, M. και Arauzo-Carod, J.M. (2011) “Locations and relocations: Determinants, modelling, and interrelations”. *Annals of Regional Science*, 47 (1), pp. 131-146.
- Maskell, P. και Malmberg, A. (1999) “The competitiveness of firms and regions ‘ubiquitification’ and the importance of localized learning”. *European Urban and Regional Studies*, 6 (1), pp. 9-25.

- Massey, D. (1984/1995) *Spatial division of labour, social structures and the geography of production*. 2nd ed. London: Routledge.
- Nguyen, C., Sano, K., Tran, T. και Doan, T. (2013) “Firm relocation patterns incorporating spatial interactions”. *Annals of Regional Science*. 50 (3), pp. 685-703.
- Petkov, V. (2014) “Advantages and disadvantages of fiscal discipline in Bulgaria in times of crisis”. *Contemporary Economics*, 8 (1), pp. 47-56.
- Pickles, J. και Smith, A. (2011) “Delocalization and persistence in the European clothing industry: The reconfiguration of trade and production networks”. *Regional Studies*, 45 (2), pp. 167-185.
- Rodriguez-Pose, A. και Storper, M. (2006) “Better rules or stronger communities?: On the social foundations of institutional change and its economic effects”. *Economic Geography*, 82 (1), pp. 1-25.
- Sheppard, E. (2011) “Geographical political economy”. *Journal of Economic Geography*, 11 (2), pp. 319-331.
- Spector, P. (1992) “Summated rating scale construction: An introduction”. *Sage University Papers series on Quantitative Applications in the Social Sciences*, 07-082. Newbury Park, CA: Sage.
- Transparency International (2014) *Corruption perceptions index 2014*. Διαθέσιμο στο: <http://www.transparency.org/cpi2014/press>
- Van Dijk, J. και Pellenbarg, P. (2000) “Firm relocation decisions in The Netherlands: An ordered logit approach”. *Papers in Regional Science*, 79 (2), pp. 191-219.

Διαδικτυακές πηγές

- Commercial Registrar: <http://www.bcci.bg/trade-register-en.html>
- Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- Υπουργείο Οικονομικών: <http://www.minfin.gr/portal/en>

Νίκος Καπιτσίνης
PhD Student, School of Geographical Sciences, University of Bristol, UK
Email: nikos.kapitsinis@bristol.ac.uk
Διεύθυνση: Flat 17, The Tenon Building, BS3 1HZ, Bristol, UK

Παράρτημα: Το ερωτηματολόγιο της έρευνας

A. Γενικά Χαρακτηριστικά της επιχείρησης

1. Πόσους εργαζόμενους απασχολεί η επιχείρησή σας συνολικά (αν η επιχείρησή σας είναι θυγατρική παρακαλώ επιλέξτε τον αριθμό των εργαζομένων όλων των εταιριών του ομίλου, αν γνωρίζετε);

A. Λιγότερους από 9 B. 10-49 Γ. 50-249 Δ. Περισσότερους από 250

2. Ποιο είναι το επίπεδο του ετήσιου τζίρου σας (αν η επιχείρησή σας είναι θυγατρική παρακαλώ επιλέξτε το επίπεδο του ετήσιου τζίρου όλων των εταιριών του ομίλου, αν γνωρίζετε);

A. Λιγότερο από €10 εκατομμύρια B. Περισσότερο από €10 εκατομμύρια

3. Σε ποιον οικονομικό κλάδο δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας;

A. Γεωργία, δασοκομία και αλιεία B. Ορυχεία και λατομεία

Γ. Μεταποίηση

Δ. Παροχή ηλεκτρικού ρεύματος, φυσικού αερίου, ατμού και κλιματισμού

Ε. Παροχή νερού, επεξεργασία λυμάτων, διαχείριση αποβλήτων και δραστηριότητες εξυγίανσης

ΣΤ. Κατασκευές

Ζ. Χονδρικό και λιανικό εμπόριο, επισκευή μηχανοκίνητων οχημάτων και μοτοσυκλετών

Η. Μεταφορά και αποθήκευση Θ. Ενημέρωση και επικοινωνία

Ι. Δραστηριότητες υπηρεσιών παροχής καταλύματος και υπηρεσιών εστίασης

Κ. Χρηματοπιστωτικές και ασφαλιστικές δραστηριότητες Λ. Real estate

Μ1. Νομικές, λογιστικές και συμβουλευτικές δραστηριότητες

Μ2. Δραστηριότητες αρχιτεκτόνων και μηχανικών. Επιστημονική έρευνα και ανάπτυξη.

Άλλες επαγγελματικές, επιστημονικές και τεχνικές δραστηριότητες

Ν. Διοικητικές και υποστηρικτικές δραστηριότητες Ξ. Εκπαίδευση

Ο. Δραστηριότητες σχετικές με την ανθρώπινη υγεία και την κοινωνική μέριμνα

Π. Τέχνες, διασκέδαση και ψυχαγωγία Ρ. Άλλες δραστηριότητες παροχής

υπηρεσιών Σ. Άλλο

4. Σε ποια περιφέρεια είναι εγκατεστημένη η επιχείρησή σας;

A. Sofia B. Blagoevgrad Γ. Pernik Δ. Kyustendil Ε. Plovdiv

ΣΤ. Haskovo Ζ. Pazardzhik Η. Smolyan Θ. Kardzhali Ι. Άλλη

5. Ποια κατάσταση από τις παρακάτω περιγράφει καλύτερα την περίπτωσή σας;

- A. Μετέφερα ολόκληρη την επιχείρησή μου από την Ελλάδα
 B. Μετέφερα ένα μέρος της επιχείρησής μου στη Βουλγαρία
 Γ. Επέκτεινα την επιχείρησή μου στη Βουλγαρία
 Δ. Τίποτε από τα παραπάνω. Η επιχείρησή μου ήταν πάντα Βουλγάρικης προέλευσης.
 E. Άλλο

6. Αν μεταφέρατε την επιχείρησή σας, διατηρείτε ακόμη ενεργή επιχείρηση στην Ελλάδα;
 A. Ναι B. Όχι Γ. Δεν γνωρίζω/Δεν απαντώ

7. Είναι η επιχείρησή σας θυγατρική μιας άλλης επιχείρησης;
 A. Ναι B. Όχι

8. Αν μεταφέρατε την επιχείρησή σας, από ποιο νομό τη μεταφέρατε; Αν επέκτεινατε την επιχείρησή σας, σε ποιο νομό είναι εγκατεστημένη η επιχείρησή σας στην Ελλάδα;
 A. Έβρου B. Ροδόπης Γ. Ξάνθης Δ. Καβάλας
 E. Σερρών Z. Δράμας ΣΤ. Θεσ/νίκης Η. Κιλκίς
 Θ. Πέλλας I. Καστοριάς Λ. Άλλον Μ. Δεν γνωρίζω/
 Δεν απαντώ

9. Πότε ξεκινήσατε την λειτουργία της επιχείρησής σας στη Βουλγαρία;
 A. Πριν το 2006 B. 2006 Γ. 2007 Δ. 2008 E. 2009
 Z. 2010 Ζ. 2011 ΣΤ. 2012 Η. 2013 Θ. 2014

B. Η κατάσταση προ κρίσης

10. Ποιο ήταν το σημαντικότερο πρόβλημα που αντιμετωπίσατε πριν την κρίση; (παρακαλώ επιλέξτε ένα)

- A. Εργατικό κόστος B. Έλλειψη ζήτησης
 Γ. Υψηλή φορολογία
 Δ. Πρόσβαση στην πίστωση E. Άλλο

11. Ποια ήταν η βασική πηγή χρηματοδότησής σας; (παρακαλώ επιλέξτε ένα)

- A. Τράπεζα B. Ομόλογα Γ. Μεταχρονολογημένες επιταγές
 Δ. Ευρωπαϊκή Ένωση E. Μετοχές ΣΤ. Επιχειρηματικά κεφάλαια
 Ζ. Άλλο

12. Ήταν η πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό αναγκαία για την λειτουργία της επιχείρησής σας προ κρίσης; Αν ναι, για ποιο λόγο κυρίως;

- A. Για την χρηματοδότηση καθημερινών αναγκών επενδύσεων
B. Για την πραγματοποίηση
Γ. Για την αποπληρωμή παλαιότερου χρέους
Δ. Άλλο E. Δεν ήταν απαραίτητη

13. Είχατε οικονομική υποστήριξη από το Κράτος πριν την κρίση; (1=καθόλου σημαντικά μέχρι 5=πολύ σημαντικά)

- A. 1 B. 2 Γ. 3 Δ. 4 E. 5 ΣΤ. Δεν γνωρίζω/Δεν απαντώ

14. Σε ποιο πεδίο αντιμετωπίσατε τις μεγαλύτερες δυσκολίες σαν αποτέλεσμα της κρίσης; (παρακαλώ επιλέξτε ένα)

- A. Εργατικό κόστος B. Έλλειψη ζήτησης Γ. Υψηλή φορολογία
Δ. Πρόσβαση στην πίστωση E. Άλλο

15. Σε τι ενέργειες προχωρήσατε για να τονώσετε την επιχείρησή σας μετά την κρίση;

- A. Περιορισμός των επενδύσεων B. Μείωση εργατικού κόστους Γ. Απολύσεις
Δ. Μείωση λειτουργικού κόστους E. Άλλο ΣΤ. Δεν έκανα καμία ενέργεια

16. Έχει γίνει η πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό/χρηματοδότηση πιο δύσκολη μετά το 2009;

- A. Ναι B. Όχι Γ. Δεν γνωρίζω/Δεν απαντώ
Γ. Μετακίνηση από την Ελλάδα

17. Θα είχατε μεταφέρει/επεκτείνει την επιχείρησή σας στη Βουλγαρία αν δεν είχε ξεσπάσει η κρίση; (αν εγκαταστήσατε την επιχείρησή σας στην Βουλγαρία μετά το 2009)

- A. Ναι B. Όχι Γ. Δεν γνωρίζω/Δεν απαντώ

18. Επηρέασε η κρίση και οι επιπτώσεις της (όπως το γενικότερο πολύ αρνητικό οικονομικό κλίμα στην Ελλάδα, η πτώση πωλήσεων-ζήτησης, η δύσκολη πρόσβαση στην τραπεζική χρηματοδότηση, η κατάσχεση τραπεζικών καταθέσεων) την απόφασή σας να μεταφέρετε/επεκτείνετε την επιχείρησή σας στη Βουλγαρία; (αν εγκαταστήσατε την επιχείρησή σας στην Βουλγαρία μετά το 2009) (1=καθόλου σημαντικά μέχρι 5=πολύ σημαντικά)

- A. 1 B. 2 Γ. 3 Δ. 4 E. 5 ΣΤ. Δεν γνωρίζω/Δεν απαντώ

19. Θα είχατε υποχρεωθεί στο να κλείσετε την επιχείρησή σας αν δεν την είχατε μεταφέρει/επεκτείνει στη Βουλγαρία;

- A. Ναι B. Όχι Γ. Δεν γνωρίζω/Δεν απαντώ

20. Ποιο ήταν το γενικότερο κίνητρο για την μεταφορά/επέκταση της επιχείρησής σας στη Βουλγαρία; (παρακαλώ επιλέξτε ένα)

A. Επέκταση αγορών

B. Μείωση κόστους παραγωγής

Γ. Διάσωση της επιχείρησης και βελτίωση της οικονομικής της κατάστασης

Δ. Άλλο

21. Αν εγκαταστήσατε την επιχείρησή σας στην Βουλγαρία μετά το 2007, επηρεάστηκε η απόφασή σας από την ένταξη της Βουλγαρίας στην Ευρωπαϊκή Ένωση; (1=καθόλου σημαντικά μέχρι 5=πολύ σημαντικά)

A. 1 B. 2 Γ. 3 Δ. 4 E. 5 ΣΤ. Δεν γνωρίζω/Δεν απαντώ

22. Στα πλαίσια της μεγάλης ύφεσης λόγω της κρίσης, συνέβαλαν η αδυναμία πρόσβασης στην πίστωση (παραδείγματος χάρι: δάνεια, επιταγές, επιχορηγήσεις) και γενικότερα η δυσκολία χρηματοδότησης της επιχείρησής σας στην απόφασή σας να μεταφέρετε/επεκτείνετε την επιχείρησή σας; (1=καθόλου σημαντικά μέχρι 5=πολύ σημαντικά)

A. 1 B. 2 Γ. 3 Δ. 4 E. 5 ΣΤ. Δεν γνωρίζω/Δεν απαντώ

23. Θα είχατε μεταφέρει/επεκτείνει την επιχείρησή σας αν τα δάνεια, οι επιταγές και επιχορηγήσεις από τις τράπεζες και γενικά η χρηματοδότηση της επιχείρησής σας ήταν προσβάσιμα στην Ελλάδα;

A. Ναι

B. Όχι

Γ. Δεν γνωρίζω/Δεν απαντώ

24. Πόσο σημαντικός ήταν ο κάθε ένας από τους παρακάτω παράγοντες σχετικά με την απόφασή σας να μεταφέρετε/επεκτείνετε την επιχείρησή σας από την Ελλάδα; (1=καθόλου σημαντικός μέχρι 5=πολύ σημαντικός)

Υψηλό εργατικό κόστος	1	2	3	4	5
Υψηλή φορολογία και πολύ χαμηλή επιστροφή Φ.Π.Α.	1	2	3	4	5
Υψηλό επίπεδο γραφειοκρατίας	1	2	3	4	5
Αστάθεια αγοράς και μεγάλη πτώση των πωλήσεων	1	2	3	4	5
Δύσκολη πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό/χρηματοδότηση	1	2	3	4	5
Αδυναμία να χρησιμοποιήσω τις μεταχρονολογημένες επιταγές λόγω της παντελούς έλλειψης εμπιστοσύνης στην Ελληνική αγορά	1	2	3	4	5
Το Ελληνικό Κράτος μπορούσε να κατάσχει τις τραπεζικές μου καταθέσεις χωρίς να ερωτηθώ προηγουμένως	1	2	3	4	5
Υψηλό μεταφορικό κόστος	1	2	3	4	5

Υψηλό επίπεδο τιμών ενοικίασης επιχειρηματικών χώρων	1	2	3	4	5
Δύσκολη πρόσβαση ή ακριβή ενέργεια και πρώτες ύλες	1	2	3	4	5
Υψηλός ανταγωνισμός στην Ελληνική αγορά	1	2	3	4	5
Το αποτέλεσμα της συμμετοχής της Ελλάδας στην Ευρωζώνη	1	2	3	4	5

25. Πόσο σημαντικός ήταν ο κάθε ένας από τους παρακάτω παράγοντες σχετικά με την απόφασή σας να επιλέξετε την Βουλγαρία σαν τόπο εγκατάστασης της επιχείρησής σας; (1=καθόλου σημαντικός μέχρι 5=πολύ σημαντικός)

Χαμηλό εργατικό κόστος	1	2	3	4	5
Χαμηλή φορολογία και υψηλή επιστροφή Φ.Π.Α.	1	2	3	4	5
Χαμηλό επίπεδο γραφειοκρατίας	1	2	3	4	5
Σταθερή αγορά και σταθερό γενικό οικονομικό περιβάλλον	1	2	3	4	5
Εύκολη πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό/χρηματοδότηση	1	2	3	4	5
Το Βουλγάριο Κράτος δεν είχε πολλές οικονομικές απαιτήσεις (γενικά)	1	2	3	4	5
Χαμηλό μεταφορικό κόστος	1	2	3	4	5
Εύκολη πρόσβαση ή φτηνή ενέργεια και πρώτες ύλες	1	2	3	4	5
Χαμηλός ανταγωνισμός στη Βουλγάρικη αγορά	1	2	3	4	5
Το αποτέλεσμα της μη συμμετοχής της Βουλγαρίας στην Ευρωζώνη	1	2	3	4	5
Μέγεθος της Βουλγάρικης αγοράς	1	2	3	4	5
Χαμηλό επίπεδο τιμών ενοικίασης επιχειρηματικών χώρων	1	2	3	4	5
Παρουσία Ελληνικών επιχειρήσεων στη Βουλγαρία	1	2	3	4	5
Πολιτισμικές σχέσεις με την Ελλάδα	1	2	3	4	5
Ανεπτυγμένες σχέσεις μεταξύ των ιδιωτικών επιχειρήσεων Ελλάδας και Βουλγαρίας	1	2	3	4	5
Η Βουλγαρία είναι πολύ κοντά στην Ελλάδα	1	2	3	4	5

Δ. Η κατάσταση στη Βουλγαρία

26. Τι ποσοστό των εργαζομένων της επιχείρησής σας μετακινήθηκε με την επιχείρηση τη στιγμή της μεταφοράς/επέκτασής της στη Βουλγαρία;

A. Λιγότερο από 25% B. 25-50% Γ. 50-75% Δ. Περισσότερο από 75%

27. Βελτιώθηκε η κατάσταση της επιχείρησής σας στη Βουλγαρία;

A. Πολύ B. Λίγο Γ. Καθόλου
Δ. Χειροτέρεψε E. Δεν γνωρίζω/Δεν απαντώ

28. Έχετε πιο εύκολη πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό/χρηματοδότηση στη Βουλγαρία;

A. Ναι B. Όχι Γ. Δεν γνωρίζω/Δεν απαντώ

ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΣΚΑΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ
ΓΟΣΠΟΔΙΝΗ ΑΣΠΑ
ΔΕΦΝΕΡ ΑΛΕΞΗΣ
ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΥ ΟΛΓΑ
ΨΥΧΑΡΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ
ΚΑΛΛΙΩΡΑΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ

ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Αραβαντινός Αθανάσιος	- Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο (ΕΜΠ)
Ανδρικόπουλος Ανδρέας	- Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
Βασενχόβεν Λουδοβίκος	- Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο (ΕΜΠ)
Γιαννακούρου Τζίνα	- Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών
Γιαννιάς Δημήτρης	- Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας
Δελλαδέτσιμας Παύλος	- Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο
Ιωαννίδης Γιάννης	- Tufts University, USA
Καλογήρου Νίκος	- Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης (ΑΠΘ)
Καρύδης Δημήτρης	- Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο (ΕΜΠ)
Κοσμόπουλος Πάνος	- Δημοκρίτειο Πανεπιστήμιο Θράκης (ΔΠΘ)
Κουκλέλη Ελένη	- University of California, USA
Λαμπριανίδης Λόης	- Πανεπιστήμιο Μακεδονίας
Λουκάκης Παύλος	- Πάντειο Πανεπιστήμιο
Λουρή Ελένη	- Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
Μαλούτας Θωμάς	- Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο
Μαντουβάλου Μαρία	- Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο (ΕΜΠ)
Μελαχροινός Κώστας	- Queen Mary, University of London
Μοδινός Μιχάλης	- Διεπιστημονικό Ινστιτούτο Περιβαλλοντικών Ερευνών (ΔΙΠΕ)
Μπριασούλη Ελένη	- Πανεπιστήμιο Αιγαίου
Παπαθεοδώρου Ανδρέας	- Πανεπιστήμιο Αιγαίου
Πρεβελάκης Γεώργιος-Στυλ.	- Université de Paris I, France
Φωτόπουλος Γιώργος	- Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου
Χαστάογλου Βίλμα	- Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης (ΑΠΘ)

αιχώρος

ΤΕΥΧΟΣ 24 | ΕΤΟΣ 2016
ISSUE | YEAR

Δέφνερ, Α.Μ., Καλλιώρας, Δ.

4

Πολεοδομία, Χωροταξία, Περιφερειακή Ανάπτυξη: Σύγχρονες Τάσεις, Νέοι Επιστήμονες

Τσαβδάρογλου, Χ.

7

Ο διεκδικούμενος Κοινός Χώρος, μεταξύ δημιουργικής πόλης και εξεγερμένης πόλης:
Η περίπτωση της Ιστανμπούλ

Ρεμπής, Ν.

27

Εντοπισμός γεωγραφικά αποκλεισμένων περιοχών και κατοίκων
της Περιφέρειας Κρήτης από το αγαθό της υγείας

Ντούρα Μ., Παπαδάκη-Μαραγκού, Η.

46

Κοινωνική δυναμική και χωρικές μεταλλάξεις: Το παράδειγμα του Μεταξουργείου

Κυριακίδης, Χ.

67

Προσεγγίζοντας τη λειτουργία του δημόσιου αστικού χώρου με γνώμονα
τις τοπικές παραμέτρους: Συγκριτική μελέτη μεταξύ Λάρισης και Nottingham

Καπιτσίνης, Ν.

86

Οι επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης στη μεταφορά επιχειρήσεων:
Συγκριτική ανάλυση της προ και μετα-κρίσης μετακίνησης των Ελληνικών επιχειρήσεων στην
Βουλγαρία.

ΚΡΙΤΙΚΕΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΙΣ

Γκιάλης Σ.

123

Λός Λαμπριανίδης, Θανάσης Καλογερέσης & Γρηγόρης Καυκαλάς (Επιμέλεια) (2016)
*Χωρική ανάπτυξη και ανθρώπινο δυναμικό:
Νέες θεωρητικές προσεγγίσεις και η εφαρμογή τους στην Ελλάδα*