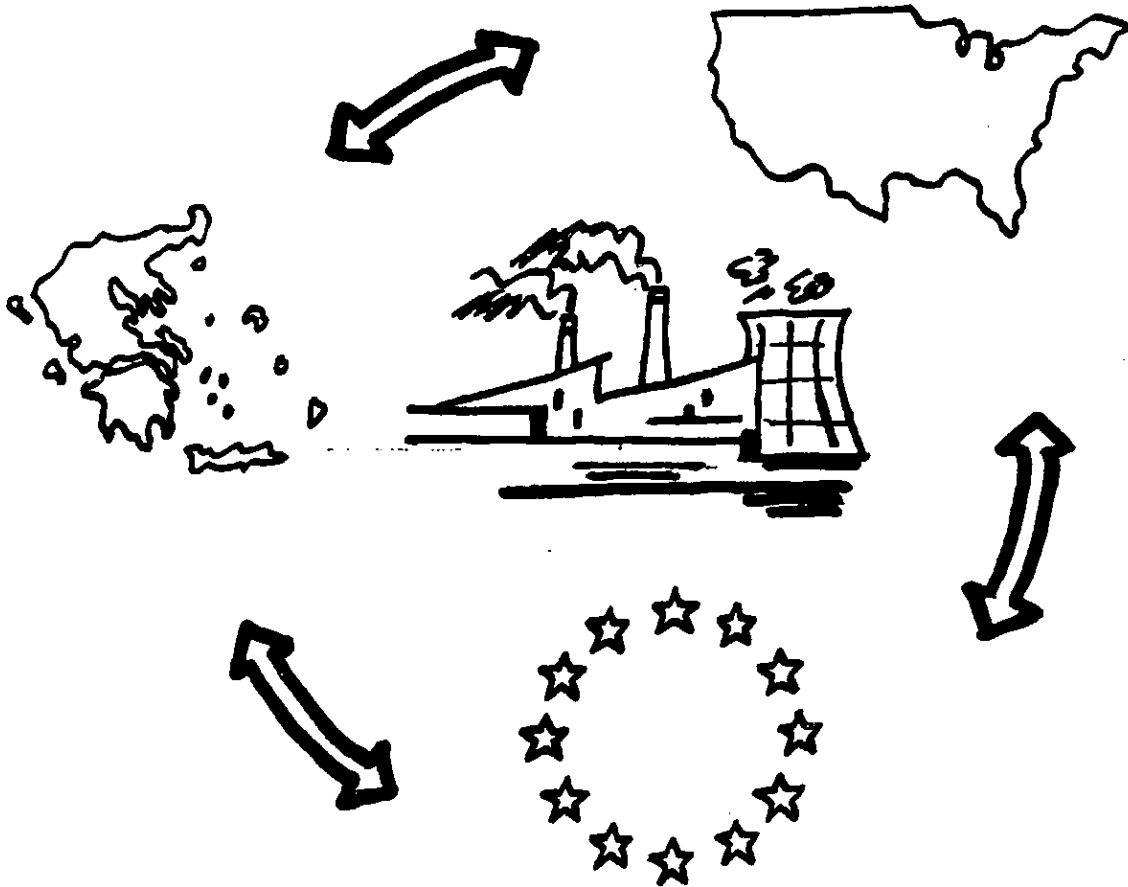


Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΩΝ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

.....



"ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ"

Ε.Ο.Κ. & Η.Π.Α.



ΟΜΑΔΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ : ΚΡΙΜΠΑ ΜΑΡΙΝΑ
ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ ΦΑΝΟΥΡΙΟΣ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ
κα Μαρία Πήττα

ΠΑΤΡΑ 1993

ΑΡΙΘΜΟΣ
ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ

1391

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

		Σελ.
1	ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ	2
2	ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 ΓΕΝΙΚΑ ΠΕΡΙ Ε.Ο.Κ.	4
2.1	ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΚΟΙΝΟΤΗΤΕΣ	4
2.1.1	Η Ίδρυση των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων	4
2.2	ΛΟΓΟΙ ΙΔΡΥΣΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ	7
2.3	ΝΟΜΙΚΗ ΦΥΣΗ ΤΗΣ Ε.Ο.Κ.	9
3	ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΔΙΕΘΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	10
3.1	ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ	10
3.2	ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ	15
3.2.1	Άμεσες - έμμεσες διεθνείς επενδύσεις και πολυεθνικές Εταιρίες	15
3.2.2	Άμεσες διεθνείς επενδύσεις των ανεπτυγμένων χωρών (Ε.Ο.Κ. - Η.Π.Α.)	18
3.3	ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	24
3.3.1	Λόγοι που οδηγούν στην Πολυεθνικοποίηση των Εταιριών	26
3.4	ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ	32

	Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 4	
4	ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ	36
4.1	ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ	36
4.2	ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ	39
4.2.1	Επιπτώσεις των Πολυεθνικών Εταιριών στις Εισαγωγές	41
4.2.2	Επιπτώσεις των Πολυεθνικών Εταιριών στις Εξαγωγές	45
4.3	ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΜΕΣΩ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ	47
4.3.1	Επιπτώσεις από τις αδυναμίες εκτίμησης	50

	Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 5	
5	ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΣΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΗΣ Ε.Ο.Κ.	54
5.1	Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΣΤΗΝ ΕΟΚ.	54
5.2	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΟΠΟΙΗΣΗ-ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΟΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΧΩΡΟ	58
5.2.1	Πόσο ελκυστική είναι η χώρα μας για ξένες επενδύσεις ; Σύγκριση με τις χώρες - μέλη της ΕΟΚ.	62
5.3	ΔΙΕΘΝΕΣ ΑΜΕΣΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ - ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ	67

	Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 6	
6.1	ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	77
6.1.1	Προνόμια των ξένων επενδύσεων	81
6.2	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΝΟΜΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ (ΚΙΝΗΤΡΩΝ-ΠΡΟΝΟΜΙΩΝ)	85
6.3	ΝΟΜΙΚΑ ΚΑΘΕΣΤΩΤΑ ΑΝΕΠΤΥΓΜΕΝΩΝ ΧΩΡΩΝ	87

	Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 7	
7	ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ - ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΩΝ ΚΑΙ ΣΧΟΛΙΑ ΤΥΠΟΥ	94
7.1	ΣΧΟΛΙΑ ΑΠΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΤΑΧΥΔΡΟΜΟΣ" ΤΕΥΧΟΣ 4/ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 1993	96
7.2	ΣΧΟΛΙΑ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑΣ "ΚΕΡΔΟΣ" ΤΗΣ 3ΗΣ ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 1993 "ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΗ"	98
7.3	ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΑΠΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "INFORMATION" ΤΕΥΧΟΣ ΙΟΥΛΙΟΥ 1993 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ GREGORY OLIVIER	100
7.4	ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ BENHARD DOMBEK	103
7.5	ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΟΥ ΟΙΚΟΝ. ΔΙΕΥΘΥΝΤΟΥ ΤΗΣ 3M HELLAS ΕΠΕ Κ. ΒΟΥΚΕΛΑΤΟΥ	105
	 Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 8	
8.1	ΕΠΙΛΟΓΟΣ - ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	108
	 ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	 111

Π Ρ Ο Λ Ο Γ Ο Σ

Με βάση το πρόγραμμα σπουδών του Τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων του Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΩΝ, απαραίτητη προϋπόθεση για τη συμπλήρωση του γνωστικού πεδίου των Σπουδαστών είναι η ανάπτυξη και παρουσίαση μιας Πτυχιακής Εργασίας.

Σκοπός της συγκεκριμένης πτυχιακής εργασίας είναι η μελέτη και ανάλυση του θέματος που πραγματεύεται τον ρόλο των Διεθνών Εταιριών στην Ελλάδα, και τις σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ της Ελλάδας, της Ε.Ο.Κ. και των Η.Π.Α. εξαιτίας της δράσης αυτών των εταιριών.

Για τη δημιουργία αυτής της εργασίας, επισκεφθήκαμε την Εταιρία 3M Hellas, θυγατρική της 3M Minnesota Mining and Manufacturing. Επίσης επισκεφθήκαμε τη Δημοτική Βιβλιοθήκη Πάτρας, τα γραφεία της Ε.Ο.Κ. στην Αθήνα, τη Βουλή των Ελλήνων, το Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας, το Υπουργείο Βιομηχανίας και την Τράπεζα της Ελλάδος.

Ευχαριστούμε θερμά την Καθηγήτρια και υπεύθυνη της Πτυχιακής μας Εργασίας κα Μαρία Πήττα, που μας έδωσε την ευκαιρία μέσω της μελέτης του συγκεκριμένου θέματος να διευρύνουμε τους γνωστικούς μας ορίζοντες.

Θα θέλαμε επίσης να ευχαριστήσουμε τον Οικονομικό Διευθυντή της 3M HELLAS Ε.Π.Ε. κ. Κων/νο Βουκελάτο και τον Διευθυντή Προσωπικού στην Ελλάδα και την Ανατολική Ευρώπη κ. Μανώλη Κριτωτάκη για την πολύτιμη βοήθειά τους.

Κρίνουμε σκόπιμο να αναφέρουμε την έλλειψη σύγχρονων στατιστικών στοιχείων στην Ελλάδα, σχετικά με τις Πολυεθνικές Εταιρίες.-

Κριμπά Μαρίνα

Τριανταφύλλου Φανούριος

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η μελέτη αυτή έχει θέμα : *"Διεθνείς Εταιρίες στην Ελλάδα, την Ε.Ο.Κ. και τις Η.Π.Α."*

Η δράση αυτών των εταιριών αναμφισβήτητα αποτελεί ένα από τα πλέον βασικά και προσδιοριστικά φαινόμενα στη λειτουργία του Σύγχρονου Διεθνούς Οικονομικού Συστήματος.

Η δύναμη των πολυεθνικών εταιριών προκύπτει από την οικονομική τους επιφάνεια, από τις τεχνολογικές τους γνώσεις, την κάθετη και οριζόντια συγκέντρωσή τους και την επέκτασή τους σε πολλές δραστηριότητες.

Οι δραστηριότητες αυτές επηρεάζουν αποφασιστικά τη διάρθρωση του Διεθνούς συστήματος καταμερισμού της Εργασίας, τη διάθεση και ρύθμιση στρατηγικής σημασίας πόρων, το πρότυπο οικονομικής ανάπτυξης, την κατανομή πλεονεκτημάτων μεταξύ των κρατών.

Σκοπός της μελέτης είναι να δώσει μια εικόνα της δύναμης των Πολυεθνικών Εταιριών στα πλαίσια των χωρών της Ε.Ο.Κ. και των Η.Π.Α. και ειδικότερα στα πλαίσια της Ελληνικής Οικονομίας.

Εξετάζεται επίσης, κατά πόσο αυτή η δύναμη τους επιτρέπει να παρακάμπτουν πολλές φορές τους στόχους της Οικονομικής και Αναπτυξιακής Πολιτικής διαφόρων χωρών.

Θεωρήθηκε σκόπιμο, πριν το κύριο θέμα, να δοθεί μία γενική εικόνα σχετικά με τις ανάγκες και τις συνθήκες που οδήγησαν στην ίδρυση των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

Στη συνέχεια παρουσιάζεται ανάλυση της διαδικασίας πολυεθνικοποίησης των επιχειρήσεων, τα στάδια της εξέλιξης αυτών και οι επιπτώσεις των άμεσων διεθνών επενδύσεων - στις χώρες που πραγματοποιούνται - των οποίων κύριοι φορείς είναι οι Πολυεθνικές Εταιρίες.

Στο τέταρτο Κεφάλαιο γίνεται ανάλυση της ανάπτυξης και επέκτασης σε διεθνές επίπεδο των Πολυεθνικών Εταιριών, καθώς επίσης και του ρόλου αυτών στο παγκόσμιο εμπόριο και ειδικότερα στις Εισαγωγές-Εξαγωγές των χωρών που εγκαθίστανται.

Στο επόμενο Κεφάλαιο αναλύονται η θέση της Ελλάδας μέσα στην Ε.Ο.Κ., οι επιπτώσεις της εισαγωγής ξένων κεφαλαίων στον Ελλαδικό χώρο και η διαδικασία εξαγοράς των Ελληνικών Επιχειρήσεων από ξένα Πολυεθνικά Συγκροτήματα.

Για να γίνει κατανοητός ο τρόπος με τον οποίο επεκτείνονται και εγκαθίστανται οι Πολυεθνικές Εταιρίες, τόσο στις αναπτυγμένες χώρες, όσο και στην Ελλάδα, παρουσιάζεται το νομικό πλαίσιο αυτών των χωρών, σχετικά με τις ξένες επενδύσεις.

Συνεχίζοντας στο επόμενο Κεφάλαιο, παρουσιάζονται συνεντεύξεις, καθώς και διάφορα σχόλια που απασχόλησαν τον τύπο σχετικά με τις Πολυεθνικές Εταιρίες.

Τέλος, δίνεται η άποψή μας, για τα συμπεράσματα που αντλήσαμε από αυτή τη μελέτη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

2.1 ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΚΟΙΝΟΤΗΤΕΣ

2.1.1 Η Ίδρυση των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων

Η αδυναμία του Συμβουλίου της Ευρώπης στη λήψη αποφάσεων, οδήγησε ορισμένους Ευρωπαίους πολιτικούς να εισηγηθούν ένα νέο σχέδιο για τη δημιουργία ενός ενιαίου οργανισμού στον οποίο θα παραχωρούντο πραγματικές εξουσίες.

Στις 9 Μαΐου 1950 στην Αίθουσα "Ωρολογίου" του Γαλλικού Υπουργείου Εξωτερικών, ο τότε Υπουργός Εξωτερικών της Γαλλίας Robert Schuman, ανακοίνωσε στους εκπροσώπους του διεθνούς τύπου τη συνταχθείσα από τον Jean Monnet πρόταση της Γαλλικής κυβέρνησης.

Η πρόταση αυτή είναι γνωστή σαν σχέδιο Schuman και σαν Διακήρυξη της 9ης Μάη.

Βασική θέση αυτής της πρότασης - Διακήρυξης ήταν η υπαγωγή της παραγωγής άνθρακα και χάλυβα της Γαλλίας και της Γερμανίας σε οργανισμό ανοικτό σ'όλες τις Δυτικές Ευρωπαϊκές χώρες.

Παράλληλα χαράσσονταν και τα πλαίσια της μελλοντικής ενοποίησης της Δυτικής Ευρώπης.

Με τη συγχώνευση της βασικής παραγωγής άνθρακα και Χάλυβα επιδιώκονταν η οικονομική ενοποίηση της Δυτικής Ευρώπης, η συμφιλίωση Γαλλίας και Γερμανίας και η δημιουργία των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής.

Η διακήρυξη προέβλεπε Ανώτατο Όργανο, ανεξάρτητα από τις Κυβερνήσεις, και που ονομάστηκε "Ανώτατη Αρχή" οι αποφάσεις του οποίου θα ήταν δεσμευτικές για τις κυβερνήσεις

Η διακήρυξη είχε σημαντική διεθνή απήχηση. Σύντομα οι αρχές της Διακήρυξης έγιναν επίσημα δεκτές από τις κυβερνήσεις της Γερμανίας, Ιταλίας, Βελγίου, Ολλανδίας και του Λουξεμβούργου, πλην της Αγγλίας, που απάντησε αρνητικά.

Αυτές οι έξι χώρες στις 18 Απριλίου 1951, στο Παρίσι, υπέγραψαν τη Συνθήκη της Ευρωπαϊκής Κοινότητας Άνθρακα-Χάλυβα (ΕΚΑΧ) η οποία άρχισε να ισχύει από τις 23 Σεπτεμβρίου 1952.

Το ιδιαίτερο γνώρισμα αυτής της Συνθήκης, παρά τον περιορισμένο οικονομικό χαρακτήρα της, αφού αφορά ένα μόνο τομέα της Οικονομίας (άνθρακα-χάλυβα), είναι ότι περιέχει την ιδέα της "κοινότητας", όρος που έγινε δεκτός από όλα τα κράτη-μέλη της Ε.Κ.Α.Χ. και ακόμη περιέχει το θεσμό της "Ανώτατης Αρχής", στην οποία τα κράτη-μέλη μεταβιβάζουν μέρος των κυριαρχικών τους δικαιωμάτων.

Η ανώτατη αρχή με την νομοθετική και εκτελεστική αρμοδιότητά της, δημιουργεί τις προϋποθέσεις για μια βαθμιαία οικονομική ενοποίηση, για μια αμοιβαία προσαρμογή των εθνικών νομοθεσιών και για μια σταδιακή Ευρωπαϊκή πολιτική ενότητα των κρατών - μελών.

Με τη συνθήκη αυτή διευρύνονται οι αγορές των κρατών μελών με την κατάργηση των Εμπορικών φραγμών, δηλ. των ποσοτικών και συναλλαγματικών περιορισμών και των τελωνιακών δασμών.

Με τη δημιουργία της Ε.Κ.Α.Χ., επιδιώκεται η ενοποίηση ορισμένων παραγωγικών κλάδων της Οικονομίας και συγκεκριμένα του άνθρακα και χάλυβα, απώτερος σκοπός όμως ήταν η ενοποίηση του συνόλου της Οικονομίας των κρατών-μελών.

Η Ευρωπαϊκή συνθήκη άνθρακα και χάλυβα, που ήταν μία περιορισμένη οικονομική ολοκλήρωση, αποτέλεσε το πειραματικό στάδιο για τη δημιουργία αργότερα της Ε.Ο.Κ. με στόχο τη γενικότερη οικονομική ολοκλήρωση.

Στο διάστημα που μεσολάβησε από τη Συνθήκη του Παρισιού ως τις Συνθήκες Ρώμης, έγινε προσπάθεια για τη σύσταση και μιας άλλης κοινότητας, στρατηγικού κυρίως χαρακτήρα, της Ευρωπαϊκής Αμυντικής Κοινότητας.

Η προσπάθεια όμως αυτή δεν καρποφόρησε, γιατί η συνθήκη σαν επικυρώθηκε από όλα τα κράτη και συγκεκριμένα απορρίφθηκε από τη Γαλλική Εθνοσυνέλευση.

Στις 25 Μαΐου 1957, υπογράφηκαν στη Ρώμη από τους εκπροσώπους των έξι χωρών-μελών της Ε.Κ.Α.Χ. οι ιδρυτικές συνθήκες της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας Ε.Ο.Κ. και της Ευρωπαϊκής Κοινότητας Ατομικής Ε.Κ.Α.Ε ή ΕΥΡΑΤΟΜ, που άρχισαν να ισχύουν από 1 Ιανουαρίου 1958.

Με την συνθήκη της Ε.Ο.Κ., πραγματοποιήθηκε η τελωνειακή ένωση των χωρών-μελών για την κατάργηση μεταξύ τους κάθε λογής εμπορικών φραγμών (τελωνειακών δασμών, ποσοτικών και συναλλαγματικών περιορισμών), καθιερώθηκε κοινό εξωτερικό

δασμολόγιο και δημιουργήθηκε μια πλατιά ενιαία αγορά, στην οποία είναι ελεύθερη η κυκλοφορία όλων των αγαθών, των προσώπων, των κεφαλαίων, και η παροχή υπηρεσιών.

Αποφασίσθηκε ακόμη η εφαρμογή κοινής εμπορικής πολιτικής, κοινής αγροτικής πολιτικής και κοινή πολιτική μεταφορών.

Με τη συνθήκη της Ε.Κ.Α.Ε., αποφασίσθηκε η από κοινού χρησιμοποίηση της ατομικής ενέργειας για ειρηνικούς σκοπούς.

Με τη σύμβαση των Βρυξελλών της 8ης Απριλίου 1965 που άρχισε να ισχύει από 1 Ιουλίου 1967, συγχωνεύθηκαν τα όργανα των τριών κοινοτήτων και διακηρύχθηκε ότι η *"Η Συγχώνευση των οργάνων δεν αντιπροσωπεύει παρά το πρώτο στάδιο για τη σύσταση μιας μόνο Ευρωπαϊκής κοινότητας που, θα διέπεται από μία συνθήκη"*

Μετά τη συγχώνευση, επικεφαλής και των τριών κοινοτήτων μπήκε η Επιτροπή (Comission) και το Συμβούλιο των Υπουργών.

Έτσι η "Ανώτατη Αρχή" αντικαταστάθηκε από την επιτροπή που ανέλαβε όλες τις αρμοδιότητές της.

Η Επιτροπή και το Συμβούλιο διευθύνουν την κάθε κοινότητα, σύμφωνα με την αντίστοιχη ιδρυτική συνθήκη.

Το 1973 προσχώρησαν στις Ευρωπαϊκές κοινότητες η Αγγλία, η Δανία και η Ιρλανδία.

Με τη συμφωνία των Αθηνών της 28 Μαΐου 1979 προσχώρησε και η Ελλάδα και έγινε μέλος τους από 1ης Ιανουαρίου 1981.

Τέλος την 1η Ιανουαρίου 1986 προσχώρησαν η Ισπανία και η Πορτογαλία.

...

2.2 ΛΟΓΟΙ ΙΔΡΥΣΗΣ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ

Μετά το Β΄ Παγκόσμιο πόλεμο συντελέστηκαν μεγάλες οικονομικές, κοινωνικές και πολιτικές αλλαγές σε παγκόσμια κλίμακα.

Οι Η.Π.Α. αναδείχθηκαν σε ηγετική δύναμη και η Επιστημονοτεχνική Επανάσταση έδωσε τεράστιες δυνατότητες ανάπτυξης των παραγωγικών δυνάμεων και γενικά δημιούργησε μία εντελώς νέα κατάσταση.

Η διεθνοποίηση της οικονομικής ζωής πήρε νέες διαστάσεις, έτσι ώστε ορισμένες οικονομίες σε μία προσπάθεια να προσαρμοστούν στη νέα ιστορική πραγματικότητα και να επιβιώσουν, αναγκάστηκαν να προχωρήσουν σε ολοκληρωτικές διαδικασίες.

Η Ε.Ο.Κ. αποτελεί μία μορφή ακριβώς αυτής της προσπάθειας.

Είναι λοιπόν κυρίως οικονομικοί οι λόγοι ίδρυσης των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, αλλά έπειτα από την οικονομική ένωση των κρατών-μελών, σκοπός της κοινότητας για το μέλλον είναι η συσσωμάτωση των κρατών-μελών στα πλαίσια ενός πολιτικού οργανισμού.

Οι διατάξεις της Συνθήκης της Ε.Ο.Κ. που αποσκοπούν σε μία ενιαία κοινή αγορά και στην συσσωμάτωση των οικονομιών των κρατών-μελών σε ένα κοινό οικονομικό σύστημα, προβλέπουν :

- 1) Την ελεύθερη κυκλοφορία των προϊόντων σε όλη την έκταση του Κοινοτικού χώρου, με τη δημιουργία τελωνειακής ένωσης.
- 2) Την ελεύθερη κυκλοφορία των φορέων της παραγωγής, όπως :
 - α) Την ελεύθερη εγκατάσταση των μισθωτών ή των επιχειρήσεων σε όλο το χώρο της Κοινότητας, και
 - β) Την ελεύθερη κυκλοφορία των κεφαλαίων μεταξύ των μελών-κρατών.
- 3) Κοινούς κανόνες ανταγωνισμού.
- 4) Την εναρμόνιση των εθνικών νομοθεσιών που σχετίζονται με τη λειτουργία της κοινής αγοράς.

- 5) Το συντονισμό, υπό την αιγίδα της Κοινότητας, της οικονομικής, δημοσιονομικής και νομισματικής πολιτικής των κρατών -μελών.

...

2.3 ΝΟΜΙΚΗ ΦΥΣΗ ΤΗΣ Ε.Ο.Κ.

Η Ε.Ο.Κ., από την άποψη του τρόπου ίδρυσής της, έχει ορισμένα στοιχεία των διεθνών Οργανισμών.

Από την άποψη δηλαδή, ότι δημιουργήθηκε με Διεθνή Συνθήκη ή ότι πρόκειται για συμφωνία μεταξύ κρατών, που δημιουργεί ένα καινούργιο θεσμό, ο οποίος έχει δυνατότητα να εκφράσει βούληση στους τομείς που του έχει αρμοδιότητα.

Παράλληλα όμως έχει και στοιχεία ομοσπονδιακού κράτους. Τέτοια στοιχεία είναι η απεριόριστη διάρκειά της, η δυνατότητα αναθεώρησης της ιδρυτικής της πράξης, όχι μόνο από τα τα ιδρυτικά κράτη, αλλά και με συμμετοχή των κοινοτικών οργάνων, οι προβλεπόμενοι μηχανισμοί πλειοψηφίας και η άσκηση νομοθετικών εξουσιών από τα κοινοτικά όργανα.

Στο πεδίο του Διεθνούς Δικαίου, η Ε.Ο.Κ. είναι ένα ιδιόμορφο νομικό φαινόμενο, μία πρωτόφαντη νομική οντότητα.

Διαθέσει όργανα όπως ένας οποιοσδήποτε διεθνής οργανισμός, που όμως η σύνθεσή τους και ο τρόπος λειτουργίας τους διαφέρουν ριζικά από τα όργανα ενός διεθνούς οργανισμού.

Τα κράτη-μέλη της Ε.Ο.Κ. όχι μόνο διαθέτουν σε αυτά τα όργανα (Συμβούλια, Επιτροπή, Ευρωκοινοβούλιο), διαφορετικό αριθμό ψήφων, αλλά και οι αποφάσεις παίρνονται με βάση την αρχή της πλειοψηφίας.

Η υπερεθνικότητα των οργάνων της Ε.Ο.Κ. είναι ιδιαίτερα έντονη και εμφανής στην Επιτροπή, η οποία είναι τελείως ανεξάρτητη και ενεργεί προς το γενικότερο συμφέρον της κοινότητας.

Η πιο χαρακτηριστική εξουσία της Ε.Ο.Κ., που τη διαφοροποιεί ριζικά από τους Διεθνείς Οργανισμούς, είναι η νομοθετική της εξουσία, δηλαδή το δικαίωμα της Ε.Ο.Κ. να θεσπίζει κανόνες δικαίου, υποχρεωτικούς για τα κράτη-μέλη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΔΙΕΘΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ.

3.1 ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ – ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

Για να μπορέσουμε να εκτιμήσουμε καλύτερα τις βασικές και ευρύτερες επιπτώσεις των φαινομένων που δημιουργούνται άμεσα από τη δραστηριότητα των Πολυεθνικών Εταιριών, θα πρέπει να αναφερθούμε στην Ιστορική Εξέλιξη της φύσης της Οικονομικής Οργάνωσης.

Γενικά, ιστορικές μελέτες σχετικά μ'αυτά τα θέματα έχουν απεικονίσει τα παρακάτω σαφή ευδιάκριτα στάδια :

- Στην περίοδο όπου η παραγωγή βρισκόταν στο προκαπιταλιστικό στάδιο οργάνωσης, από μακροοικονομική σκοπιά, τόσο ο καταμερισμός της εργασίας, όσο και η γενικότερη σύνθεση της οικονομικής ολοκλήρωσης μεταξύ διαφόρων κοινωνιών και γεωγραφικών περιοχών ήταν και ιεραρχικά διαρθρωμένες σαν αποτέλεσμα των φεουδαρχικών κοινωνιών και των πολιτικών σχέσεων.
- Υπήρχε τότε, μάλλον, ένας σαφής διαχωρισμός μεταξύ των διαφόρων φεουδαρχικών συστημάτων, ενώ η ολοκλήρωση επιτυγχάνονταν με πολέμους και προσαρτήσεις περισσότερο, παρά με εμπορικές συναλλαγές.
- Παράλληλα, στο μικροοικονομικό επίπεδο, υπήρχε συχνά όπως στην περίπτωση των βιοτεχνών, πλήρης ταύτιση μεταξύ εργάτη, εργοδότη και σε μερικές περιπτώσεις του κατόχου των μέσων παραγωγής.

Η βιομηχανική επανάσταση επέφερε ριζικές μεταβολές στην οργάνωση της αγοράς και ανέτρεψε το πλαίσιο της οικονομικής Αλληλεπίδρασης.

Για κάθε παραγωγική μονάδα, ο Επιχειρηματίας-Καπιταλιστής αναλάμβανε να διαδραματίσει έναν καινούργιο ρόλο.

Έτσι επιβάλλεται ο διαχωρισμός μεταξύ εκείνων που εργάζονται στην παραγωγή και των κατόχων των μέσων παραγωγής.

Αυτό το πλαίσιο αποτέλεσε τον βασικό τρόπο οικονομικής ολοκλήρωσης στο επίπεδο του μικροοικονομικού συστήματος.

Από την άλλη μεριά, σε μακροοικονομικό επίπεδο θεώρησης, οι μηχανισμοί ολοκλήρωσης εμφανίσθηκαν μέσα από τις αυτορυθμιζόμενες δυνάμεις της αγοράς που οργάνωσαν τελικά στη συλλογική διάρθρωση της παραγωγής.

Με την πάροδο του χρόνου και στο τέλος του περασμένου αιώνα, σε κοινωνίες όπως οι ΗΠΑ, ο καταμερισμός της εργασίας και οι οικονομικές συναλλαγές που ρυθμίζονταν μέχρι τώρα από την οικονομία της "αγοράς", συρρικνούνταν, ενώ ο διοικητικός συντονισμός της παραγωγής και της συναλλαγής διευρύνονται.

Αυτή η αλλαγή έγινε μέσω της Εθνικής Επιχείρησης που ξεπήδησε μέσα από την οριζόντια συγκέντρωση ή συγχώνευση διαφόρων ομοειδών επιχειρήσεων και την μετατροπή τους σε μεγάλες συντονισμένες εθνικές εταιρίες, καθώς και από την καθετοποίηση των διαφόρων σταδίων της παραγωγής.

Σαν αποτέλεσμα αυτής της αλλαγής, ο γενικός διευθυντής της εταιρίας απέκτησε την ευθύνη να επιβλέπει την εργασία των άλλων διευθυντών.

Επίσης, σημαντικοί τομείς των εθνικών οικονομιών συγκεντρώθηκαν και απορροφήθηκαν από τις λειτουργίες και δραστηριότητες αυτών των μεγάλων Εταιριών.

Έτσι ο πρώτος λίθος της επιχειρησιακής ολοκλήρωσης τοποθετήθηκε πάνω στην εξελικτική των εθνικών εταιριών.

Είναι φανερό ότι οι σημαντικές ωφέλειες από την αύξηση της παραγωγικότητας και από τις οικονομίες κλίμακας, η ικανότητα αυτών των εταιριών να επεκτείνονται γεωγραφικά, η τοποθέτηση προσοδοφόρων μονοπωλιακών κεφαλαίων, (όπως η τεχνολογία) καθώς και τα οικονομικά όσο και μη οικονομικά αποτελέσματα της δύναμης που προήλθε από τη συγκέντρωση της παραγωγής και της συναλλαγής, γρήγορα έγιναν αντικείμενο εκμετάλλευσης σε διεθνές

επίπεδο - με τις άμεσες ξένες επενδύσεις - αυτό που ονομάστηκε **Πολυεθνικές Εταιρίες**.

Οι Εταιρίες αυτές δεν ολοκλήρωσαν τις δραστηριότητες μεταξύ τους, με τη δημιουργία ενός διεθνούς Καρτέλ - μία πρακτική που μπορεί να παραβιάζει τους νόμους των χωρών προέλευσής τους - αντιθέτως εξαγόραζαν τους ανταγωνιστές τους, τους προμηθευτές και τους πελάτες τους.

Παρά τη διεθνή τους εξάπλωση, οι πολυεθνικές εταιρίες εξακολουθούν να συγκεντρώνουν την ανάπτυξη της παραγωγής μερικών από τις στρατηγικές μορφές κεφαλαίων, όπως η τεχνολογία και οι ανώτατες οργανωτικές ικανότητες στις χώρες προέλευσής τους.

Επίσης συγκεντρώνουν σε εθνική κλίμακα το μεγαλύτερο μέρος του μετοχικού τους κεφαλαίου.

Κάτω από το πρίσμα και παρά τον πολυεθνικό τους χαρακτήρα, αυτές οι εταιρίες αποτελούν κυρίως εθνικές εταιρίες που εξαπλώνονται διεθνώς, για να έχουν πρόσβαση σε αγορές και πηγές πέρα από τα εθνικά τους σύνορα.

Η παγκόσμια εξάπλωση των δραστηριοτήτων των πολυεθνικών εταιριών δημιούργησε ένα νέο τύπο διεθνούς οικονομικής ολοκλήρωσης, με δύο βασικά προσδιοριστικά χαρακτηριστικά :

- Το πρώτο αφορά τη διαδικασία με την οποία τέτοιες παγκοσμίου κλίμακος δραστηριότητες, συνδυάζουν την ολοκληρωμένη χρήση ενός μεγάλου αριθμού Συντελεστών.

Για τον υπολογισμό των δραστηριοτήτων των πολυεθνικών εταιριών είναι αναγκαίο να λάβουμε υπόψη μας ότι η μικρότερη μονάδα παραγωγής είναι σύνθετη και αποτελείται από συντελεστές όπως η τεχνολογία, τα ενδιάμεσα προϊόντα, οι διοικητικές οργανωτικές και τεχνικές ικανότητες αλλά όχι αναγκαστικά το χρηματοδοτικό κεφάλαιο.

- Το δεύτερο εξίσου σημαντικό χαρακτηριστικό αφορά τον έντονο βαθμό συναλλαγών θυγατρικών εταιριών, δηλαδή την αγορά και πώληση αγαθών και υπηρεσιών μεταξύ θυγατρικών εταιριών.

Αυτό το φαινόμενο που αποκτά όλο και μεγαλύτερη σημασία έχει επιφέρει μία σημαντική επανάσταση στη δομή και λειτουργία της διεθνούς αγοράς.

Ήδη περισσότερο από το ένα τρίτο και σχεδόν το μισό από το εξωτερικό εμπόριο των Η.Π.Α. και της Αγγλίας αποτελείται από ενδοεπιχειρησιακές συναλλαγές.

Ο όγκος και η κατεύθυνση της παραγωγής καθώς επίσης και οι τιμές των προϊόντων και υπηρεσιών που ανταλλάσσονται ενδοεπιχειρησιακά παρακάμπτουν τελείως τους μηχανισμούς της αγοράς.

Οι αποφάσεις παίρνονται μέσα από έντονα συγκεντρωτικές διαδικασίες, που προγραμματίζουν, ελέγχουν και καλύπτουν και σε διάστημα πολλών χρονικών περιόδων, ένα ευρύ φάσμα από πολλές δραστηριότητες, προϊόντα ακόμη, και ολόκληρους τομείς μέσα στους κόλπους ενός και μοναδικού επιχ/κού συστήματος.

Το σύστημα αυτό δημιουργεί τιμές και παράγει ποσότητες που εξαρτούνται από τις κρίσεις και αποφάσεις της Διοίκησης.

Έτσι το πέρασμα από το εργαστήρι του βιοτέχνη της προκαπιταλιστικής περιόδου, στις πολυεθνικές εταιρίες, επέφερε μία ολοκληρωτική μεταμόρφωση που φανερώνει ένα έντονα διαρθρωμένο διοικητικό και τεχνοκρατικό σύστημα μέσα στα πλαίσια μιας παγκόσμιας ολοκλήρωσης που βασίζεται στις επιδιώξεις αυτών των εταιριών.

Η κινητικότητα που παρουσίαζαν οι πολυεθνικές εταιρίες τη δεκαετία του '50 προς τις αναπτυσσόμενες χώρες, εντοπίζεται σήμερα γεωγραφικά στις περισσότερο αναπτυγμένες περιοχές του πλανήτη (Ευρώπη - Η.Π.Α. - Ιαπωνία) με την μορφή αλληλοδιείσδυσης μεταξύ των οικονομιών τους.

Οι εταιρίες αυτές τα τελευταία χρόνια αυξάνονται με ιλιγγιώδεις ρυθμούς.

Από 7.000 το 1970, έφθασαν το 1992 τις 37.000, στις οποίες πρέπει να συνυπολογισθούν 170.000 θυγατρικές τους στο εξωτερικό.

Κατά 90% βρίσκονται γεωγραφικά συγκεντρωμένες στις Η.Π.Α., Ιαπωνία, Βρετανία και Γαλλία (50%). Κατέχουν το 1/3 των παγκόσμιων παραγωγικών μέσων και οι εκατό μεγαλύτερες ήλεγχαν το 1990 το 14% των ξένων επενδύσεων κατά τα 2/3 συγκεντρωμένων σε δέκα χώρες.

Εκτός από γεωγραφική, οι πολυεθνικές εταιρίες παρουσιάζουν και ταμειακή συγκέντρωση, με δεδομένο ότι το 50% της περιουσίας τους στο εξωτερικό αφορά τέσσερις κλάδους : Πετρέλαιο, αυτοκίνητα, χημικά και φαρμακευτικά προϊόντα.

Επίσης οι δραστηριότητες των πολυεθνικών έχουν επεκταθεί και στις υπηρεσίες, οι οποίες σήμερα απορροφούν το 50% των άμεσων επενδύσεων (το 1974 περιορίζονταν στο 1/4 της συνολικής δραστηριότητας).

Συνοψίζουμε τα ανωτέρω ως εξής :

Η πολυεθνική εταιρία αποτελεί σήμερα τον κύριο τρόπο διασύνδεσης των αγορών στο παγκόσμιο καπιταλιστικό σύστημα. Ένα σημαντικό ποσοστό της διεθνούς κίνησης του κεφαλαίου των προϊόντων και υπηρεσιών, γίνεται μεταξύ των διαφόρων μονάδων των πολυεθνικών Συγκροτημάτων.

Χαρακτηριστικό της οργάνωσης της Διεθνούς Οικονομίας είναι το γεγονός ότι οι πολυεθνικές εταιρίες έχουν την δύναμη να οργανώνουν την παραγωγή τους σε διεθνή βάση και να κατανέμουν τους πόρους μεταξύ χωρών και αγορών ανεξάρτητα από τον χώρο όπου οι πόροι παράγονται και των αναπτυξιακών στόχων των χωρών που εγκαθίστανται.

Αυτό σημαίνει ότι οι παραδοσιακοί μηχανισμοί της αγοράς, που διαμόρφωναν την διαδικασία λήψης αποφάσεων σχετικά με το εμπόριο και τις διεθνείς επενδύσεις, έχουν σε μεγάλο βαθμό αντικατασταθεί από τους μηχανισμούς των πολυεθνικών εταιριών.

Οι πολυεθνικές εταιρίες βρίσκονται κύρια στις βιομηχανίες που τείνουν να κυριαρχούνται από μεγάλες επιχειρήσεις και όπου η διάρθρωση της αγοράς είναι ολιγοπωλιακή.

Τέλος οι πολυεθνικές εταιρίες έχουν οπωσδήποτε μεγαλύτερες δυνατότητες να οργανώνουν την παραγωγή και το εμπόριο αποδοτικά με κριτήριο το κέρδος, αλλά οι δραστηριότητές τους μπορεί να βρίσκονται σε σύγκρουση με τους στόχους και τα εθνικά συμφέροντα των χωρών υποδοχής τους.

Με άλλα λόγια η αποδοτική οργάνωση της παραγωγής από τις πολυεθνικές εταιρίες σύμφωνα με την δική τους θεώρηση, δεν σημαίνει ότι συμπίπτει με την αποδοτική οργάνωση της παραγωγής από μια εθνική θεώρηση.

3.2 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

3.2.1 Άμεσες – Έμμεσες Διεθνείς Επενδύσεις και Πολυεθνικές Εταιρίες.

Υπάρχουν δύο μορφές διεθνών ιδιωτικών επενδύσεων : Η πρώτη είναι οι Άμεσες Επενδύσεις (*Investissement direct*) και η δεύτερη οι Έμμεσες Επενδύσεις (*Investissement indirect*).

Οι Άμεσες Επενδύσεις αφορούν την δημιουργία και επέκταση της μόνιμης συμμετοχής των ξένων επενδύσεων στις εγχώριες επιχειρήσεις.

Το κυριότερο χαρακτηριστικό των Άμεσων Διεθνών Επενδύσεων συνδέεται με την παραγωγική τους ικανότητα.

Στην περίπτωση των Έμμεσων Διεθνών Επενδύσεων γίνεται μεταφορά οικονομικών πόρων από το εξωτερικό για την προμήθεια μετοχών και ομολογιών των εγχώριων εταιριών.

Με τον τρόπο αυτό οι ξένοι αποταμευτές, μεταβιβάζουν τις οικονομίες τους σε εγχώριους επενδυτές που αναλαμβάνουν εξ ολοκλήρου την διαδικασία της παραγωγής.

Σε αυτή την περίπτωση μιλάμε για τοποθέτηση ξένων κεφαλαίων.

Οι Έμμεσες Επενδύσεις πραγματοποιούνται με δύο τρόπους :

- Μορφή χρηματοδότησης βάσει συμφωνίας.
- Με την μορφή χαρτοφυλακίου.

Η πρώτη περίπτωση αφορά την βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση των εγχώριων επιχειρήσεων από το εξωτερικό για την εισαγωγή εξοπλισμού ή για εμπορική δραστηριότητα.

Η δεύτερη αποσκοπεί στην αγορά από τους ξένους επενδυτές μετοχών ή ομολογιών που εκδίδονται από τις εγχώριες επιχειρήσεις.

Το κυριότερο χαρακτηριστικό των Άμεσων Επενδύσεων συνδέεται με την παραγωγική τους ικανότητα.

Οι Άμεσες Επενδύσεις πραγματοποιούνται από μεγάλες *Πολυεθνικές Εταιρίες* και συνοδεύονται στις χώρες που πραγματοποιούνται από μεταφορά σύγχρονης τεχνολογίας από το εξωτερικό.

Οι εταιρίες αυτές διαθέτουν μεγάλη εμπειρία, οργάνωση, σύγχρονες μεθόδους παραγωγής, εκμετάλλευσης και διοίκησης. Τα

πλεονεκτήματα αυτά με την διαδικασία που ακολουθούν οι Πολυεθνικές Εταιρίες, μεταφέρονται στις χώρες - δέκτες των Άμεσων Διεθνών Επενδύσεων.

Μερικές φορές πραγματοποιείται ένας συνδυασμός εγχώριων και ξένων κεφαλαίων.

Αυτός ο συνδυασμός συναντιέται κυρίως στις αναπτυσσόμενες χώρες (*Joint Venture*).

Σε αυτή την περίπτωση σκοπός των πολυεθνικών εταιριών είναι ο έλεγχος της παραγωγής. Αυτό επιτυγχάνεται με την συμμετοχή ξένων εταιριών σε εγχώριες επιχειρήσεις, οπότε με την μεταφορά των κεφαλαίων τους, οι ξένες εταιρίες μεταφέρουν συγχρόνως τεχνολογικές, εμπορικές και διοικητικές γνώσεις.

Είναι στατιστικά αδύνατο να προσδιορισθεί ο βαθμός ελέγχου των ξένων εταιριών στις εγχώριες.

Βέβαια ο οργανισμός οικονομικής ανάπτυξης και συνεργασίας (*Ο.Ο.Σ.Α.*), όπως και το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, βεβαιώνουν ότι υπάρχει άμεσος έλεγχος των εγχώριων εταιριών από τις ξένες εταιρίες, αν οι τελευταίες κατέχουν το 25% του συνολικού ενεργητικού των *Joint Ventures*. Η ανωτέρω παραδοχή θεωρητικά όμως δεν μπορεί να ισχύει, γιατί ο άμεσος έλεγχος μπορεί να επιτευχθεί και μόνο με την παροχή ξένης τεχνολογίας.

Τα κίνητρα για την πραγματοποίηση των Άμεσων Επενδύσεων είναι διάφορα, όμως το βασικότερο είναι οι φορολογικές συνθήκες.

Η δημιουργία μιας θυγατρικής εταιρίας από την μητρική, έχει σαν σκοπό την αξιοποίηση παραγωγικής και εμπορικής δραστηριότητας στο εξωτερικό.

Η θυγατρική απολαμβάνει ορισμένα προνόμια από την μητρική, όπως την δυνατότητα να χρησιμοποιεί ερευνητικές και εμπειρικές γνώσεις της μητρικής.

Η δυνατότητα χρησιμοποίησης όμως αυτών των τεχνοοικονομικών μέσων, συνδέεται με την υποχρέωση αντιπαροχών από την πλευρά της θυγατρικής.

Με βάση αυτές τις αντιπαροχές οι μητρικές εταιρίες, εφαρμόζουν μεθόδους τεχνητής υπερκοστολόγησης (των εισαγωγών της θυγατρικής ή του *know - how* που παρέχει) ή υπερκοστολόγηση (των εξαγωγών της θυγατρικής προς την μητρική ή ενδεχομένως προς τις άλλες θυγατρικές του Πολυεθνικού Συγκροτήματος) μεθόδους που οδηγούν στην μεγιστοποίηση του κέρδους του Πολυεθνικού Συγκροτήματος.

Έτσι μια μητρική εταιρία μπορεί να υπερκοστολογήσει τα προϊόντα και τις γνώσεις που παρέχει στην θυγατρική της, αυξάνοντας έτσι το κόστος παραγωγής της τελευταίας και να υπερκοστολογήσει τα προϊόντα που αγοράζει από την θυγατρική εταιρία.

Βάσει των ανωτέρω, κύριοι φορείς των Άμεσων Διεθνών Επενδύσεων είναι οι Πολυεθνικές Εταιρίες με τα εξής γενικά χαρακτηριστικά :

Πίνακας 3.1

ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Ιδιοκτησία	Έδρα Εταιρίας	Κατανομή Ενεργητικού - Παθητικού	Τόπος Οικονομικής Δραστηριότητας
Μέτοχοι πολλών χωρών, επικράτηση μετόχων της χώρας όπου εδρεύει η μητρική.	Σε μία ή δύο χώρες	Διεθνής	Σε μεγάλο αριθμό χωρών

3.2.2 Άμεσες Διεθνείς Επενδύσεις των Αναπτυγμένων χωρών (Ε.Ο.Κ. - Η.Π.Α.)

Από τις αρχές του αιώνα μας χαρακτηριστική μορφή των Άμεσων Επενδύσεων αποτελούσαν οι Αμερικάνικες επενδύσεις.

Στο σύνολο το 1978 των 296,9 δις δολαρίων, η Αγγλία συμμετείχε με 41,1 δις δολάρια και οι Η.Π.Α. με 168,1 δις δολάρια (Πίνακας 3.2).

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.2

Αξία των άμεσων επενδύσεων των χωρών της Ε.Ο.Κ. και των Η.Π.Α. στο εξωτερικό, κατά χώρα προέλευσης, για την περίοδο 1967 - 1978

Χώρα Προέλευσης	1967	1971	1973	1975	1976	1977	1978
Η.Π.Α.	56,6	82,8	101,3	124,2	136,8	149,8	168,1
Ηνωμ. Βασίλειο	17,5	23,7	26,9	30,4	31,8	36,8	41,1
Δ. Γερμανία	3,0	7,3	11,9	16,0	19,4	22,2	26,8
Γαλλία	6,0	7,3	8,8	11,1	11,9	13,1	14,9
Ιρλανδία	3,7	6,5	7,8	10,4	11,4	12,1	13,6
Ολλανδία	11,0	13,8	15,4	19,0	20,3	21,9	23,7
Βέλγιο-Λουξεμβ.	2,0	2,4	2,9	3,6	3,9	4,8	5,4
Ιταλία	2,1	3,0	3,2	3,3	2,9	3,1	3,3
ΣΥΝΟΛΟ	101,9	146,8	178,2	218,0	238,4	372,7	296,9

Πηγή : United Nations Centre on Multinational Corporations

Στον Πίνακα 2, διαπιστώνεται ότι αν και η κυριαρχία των πολυεθνικών επιχειρήσεων των Η.Π.Α. είναι φανερή, παρατηρείται μια σχετική μείωση των επενδύσεων κατά την διάρκεια των ετών 1967 - 1971.

Το ίδιο παρατηρείται και για το Ηνωμένο Βασίλειο.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.3

Άμεσες επενδύσεις Ανεπτυγμένων χωρών
σε δισ. δολάρια και %

Χώρες	1967		1971	
	Ποσά	%	Ποσά	%
Η.Π.Α.	59,5	55,0	86,0	52,0
Αγγλία	17,5	16,2	24,0	14,5
Γαλλία	6,0	5,5	9,5	5,8
Γερμανία	3,0	2,8	7,3	4,4
Ελβετία	4,2	3,9	6,8	4,1
Καναδάς	3,7	3,4	5,9	3,6
Ιαπωνία	1,5	1,3	4,4	2,7
Κάτω Χώρες	2,3	2,1	3,5	2,2
Σουηδία	1,5	1,4	3,4	2,1
Ιταλία	2,1	1,9	3,3	2,0
Βέλγιο	2,0	1,9	3,3	2,0
Αυστραλία	0,4	0,4	0,6	0,4
Πορτογαλία	0,2	0,2	0,3	0,2
Δανία	0,2	0,2	0,3	0,2
Νορβηγία	0,1	0,0	0,1	0,0
Αυστρία	0,03	0,0	0,04	0,0
Λοιπές	4,0	3,7	6,0	3,6
ΣΥΝΟΛΟ	108,2	100,0	165,0	100,0

Πηγή : "Les sociétés multinationales et le développement mondial", Ο.Ν.Υ.

Οι Η.Π.Α. το 1967 κατείχαν την πρώτη θέση, με ποσοστό 55,0%. Το ποσοστό αυτό μειώθηκε το 1971 σε 52%. Το Ηνωμένο Βασίλειο κατείχε την δεύτερη θέση το 1967 με ποσοστό 16,2%. Το ποσοστό αυτό μειώθηκε το 1971 σε 14,5%.

Αντιθέτως αυξάνεται η σημασία των επενδύσεων των πολυεθνικών εταιριών της Γερμανίας από 2,8% το 1967 σε 4,4% το 1971.

Μια άλλη διαπίστωση είναι ότι το 70% περίπου των επενδύσεων, έγιναν μεταξύ αναπτυγμένων χωρών και μόνο το 30% πραγματοποιήθηκε από τις αναπτυγμένες χώρες στις αναπτυσσόμενες (Πίνακας 3).

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.4

Ποσοστό των άμεσων επενδύσεων των αναπτυγμένων χωρών στις ανεπτυγμένες χώρες μέχρι το 1967

Χώρες Προέλευσης	%
Η.Π.Α.	71,9
Αγγλία	62,4
Γαλλία	55,2
Κάτω Χώρες	24,7
Καναδάς	61,0
Γερμανία	66,2
Ιαπωνία	52,0
Ιταλία	67,0
Βέλγιο	70,0
Ελβετία	86,7
Σουηδία	88,1
Αυστραλία	73,7
Πορτογαλία	50,5
Δανία	84,7
Νορβηγία	85,0
Αυστρία	83,3

Είναι λοιπόν φανερό ότι ο όγκος των Άμεσων Ιδιωτικών Επενδύσεων δεν προέρχεται μόνο από τις ανεπτυγμένες χώρες, αλλά και κατευθύνεται προς αυτές.

Το 1975 οι ανεπτυγμένες χώρες είχαν δεχθεί περίπου τα τρία τέταρτα των επενδύσεων και οι αναπτυσσόμενες περίπου το ένα τέταρτο των επενδύσεων, που είχαν κάνει οι πολυεθνικές επιχειρήσεις των ανεπτυγμένων χωρών.

Από τις ανεπτυγμένες χώρες, οι Η.Π.Α., το Ηνωμένο Βασίλειο και η Γερμανία, που θεωρούνται οι κύριοι επενδυτές είναι και οι κύριοι τυπικοί αποδέκτες των Άμεσων Διεθνών Επενδύσεων.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.5

Ποσοστό των άμεσων επενδύσεων των αναπτυγμένων χωρών
κατά χώρα υποδοχής τους.

Χώρα υποδοχής τους	Ποσοστό %		
	1967	1971	1975
Αναπτυγμένες οικονομίες	69	72	74
Καναδάς	18	17	15
Η.Π.Α	9	9	11
Ηνωμένο Βασίλειο	8	9	9
Δ. Γερμανία	3	5	6
Άλλες	30	32	33
Αναπτυσσόμενες χώρες	31	28	26
ΣΥΝΟΛΟ	100	100	100

Πηγή: United Nations Q Transnational corporation in World Development

Ο Καναδάς, οι Η.Π.Α. το Ηνωμένο Βασίλειο και η Δυτική Γερμανία το 1975 είχαν δεχθεί το 41%, των συνολικών Ιδιωτικών Κεφαλαίων που είχαν επενδύσει οι πολυεθνικές εταιρίες των ανεπτυγμένων χωρών, ενώ το ποσοστό ήταν 38% το 1967.

Υπάρχει δηλαδή μια αύξηση στις Άμεσες Ιδιωτικές Επενδύσεις, μεταξύ των ανεπτυγμένων χωρών.

Είναι επίσης χαρακτηριστικό ότι η σημασία των Η.Π.Α. σαν χώρα υποδοχής Άμεσων Επενδύσεων έχει αυξηθεί. Όσον αφορά την κατανομή των Άμεσων Αμερικάνικων Επενδύσεων κατά βιομηχανικό κλάδο και γεωγραφική περιοχή, έχει παρατηρηθεί ότι οι επενδύσεις που γίνονται από τις Η.Π.Α., συγκεντρώνονται κυρίως στις βιομηχανίες πετρελαίου και βιομηχανίες κατασκευών.

Παρατηρείται επίσης ότι η διάρθρωση των Αμερικάνικων Επενδύσεων στην Ευρώπη, χαρακτηρίζεται κύρια από *Άμεσες Επενδύσεις*, ενώ των Ευρωπαϊκών χωρών προς τις Η.Π.Α. από *Έμμεσες Επενδύσεις*. Συγκεκριμένα το 70% των Ευρωπαϊκών Επενδύσεων στις Η.Π.Α. πραγματοποιείται με έμμεση μορφή και το υπόλοιπο 30% με άμεση.

Αν γίνει αποδεκτή η συσχέτιση τεχνολογικής ανάπτυξης και ύψους Άμεσων Επενδύσεων, μπορούμε να κατανοήσουμε την διάρθρωση των Ευρωπαϊκών Επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες, δεδομένης της τεχνολογικής υπεροχής της Ευρώπης έναντι των χωρών αυτών.

Πράγματι οι επενδύσεις των χωρών της Ε.Ο.Κ. που πραγματοποιούνται στις αναπτυσσόμενες χώρες, κατευθύνονται σε εκσυγχρονιστικούς βιομηχανικούς κλάδους, δηλαδή σε βιομηχανίες που απαιτούν μεγάλο ποσοστό, για έρευνα και ανάπτυξη σε σχέση με την συνολική αξία παραγωγής τους και που οι μέθοδοι παραγωγής είναι πολύπλοκες όπως επίσης και σε βιομηχανίες στις οποίες ο εκσυγχρονισμός και η τεχνολογική πρόοδος επιτρέπει την παραγωγή και διάθεση των προϊόντων τους.

Μια επιπλέον παρατήρηση, επιβάλλεται σχετικά με τις ροές κεφαλαίων προς τις υποανάπτυκτες χώρες.

Η εξέλιξη των ιδιωτικών επενδύσεων υπήρξε ευνοϊκή σε σχέση με εκείνη των διμερών και πολυμερών Δημοσίων Επενδύσεων.

Στην περίοδο 1960-1970 το ποσοστό συμμετοχής των δημόσιων επενδύσεων στις εν γένει επενδύσεις, από 61,1% κατέβηκε στο 53,7%,

ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για τις ιδιωτικές ανέβηκε από 38,8% σε 46,3%.

Εν τούτοις το φαινόμενο παρατηρείται κύρια στις αναπτυγμένες χώρες και μάλιστα έντονα, παρά στις αναπτυσσόμενες, δεδομένου ότι εκτός από τη διαφορά που υπάρχει στα περιθώρια επίτευξης κέρδους ανάμεσα στις βιομηχανίες αναπτυγμένων και αναπτυσσομένων χωρών, υπάρχει κάμψη του ποσοστού συμμετοχής των εξαγωγών των χωρών αυτών στο αντίστοιχο σύνολο παγκόσμια.

Η κάμψη αυτή δυσκολεύει την εξόφληση του χρέους των φτωχών χωρών προς τις πλούσιες και των τόκων τους.

Παραθέτοντας τα ανωτέρω στοιχεία έγινε μία προσπάθεια να δοθεί ένας ορισμός σχετικά με τις άμεσες διεθνείς επενδύσεις που πραγματοποιούνται από ιδιωτικές και δημόσιες εταιρίες, οι οποίες χαρακτηρίζονται από μία παγκόσμια στρατηγική εκμετάλλευσης και διάθεσης πόρων και των μεθόδων παραγωγής και τεχνολογίας.

Οι Εταιρίες αυτές που χαρακτηρίζονται ως πολυεθνικές, επενδύουν μεγάλο ποσοστό των Οικονομικών πόρων στο εξωτερικό με τη δημιουργία θυγατρικών εταιριών.

Τέλος πρέπει να σημειωθεί ότι οι θεωρίες που έχουν αναπτυχθεί σχετικά με τις άμεσες διεθνείς επενδύσεις, αναφέρονται κύρια στις περιπτώσεις των "οριζόντιων επενδύσεων", στις επενδύσεις δηλαδή που έχουν στόχο να παράγουν τοπικά, ορισμένα προϊόντα, ή όλα τα βιομηχανικά προϊόντα που παράγουν στη χώρα της μητρικής.

Αυτό είναι σε ένα βαθμό συνέπεια της εστίασης του ενδιαφέροντος στις Αμερικάνικες επενδύσεις που είχαν γίνει στις αναπτυγμένες χώρες της Δύσης.

Πολύ μικρότερη προσοχή έχει δοθεί στις επενδύσεις που γίνονται σε χώρες που διαθέτουν φθηνό εργατικό δυναμικό, όπου ορισμένα προϊόντα ή ορισμένα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας προϊόντων απαιτούν μεθόδους παραγωγής έντασης-εργασίας (labour - intensive).

3.3 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η διαδικασία πολυεθνικοποίησης των επιχειρήσεων αποτελεί εξειδίκευση για κάθε ανά τον κόσμο θυγατρική εταιρία, στην παραγωγή ενδιάμεσων προϊόντων ή την συναρμολόγησή τους.

Η διάρθρωση μεταξύ των θυγατρικών εταιριών από τη μία και της μητρικής από την άλλη, ευθυγραμμίζεται με εκείνη του κύκλου παραγωγής, δημιουργώντας έτσι ένα ολοκληρωμένο κύκλωμα που μέσα του κινούνται κεφάλαια, τα προϊόντα, οι υπηρεσίες και η τεχνολογία.

Έτσι οι εξαγωγές των μητρικών πολυεθνικών εταιριών προς μία χώρα υποκαθίστανται από τις πωλήσεις των θυγατρικών τους σ'αυτή τη χώρα.

Ενώ αρχικά το κίνητρο για τη δημιουργία θυγατρικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό ήταν η υπερπήδηση οικονομικών εμποδίων (δασμολογικά), που ήταν ικανά να κάνουν πιο ανταγωνιστικά τα προϊόντα τους στο εξωτερικό, τελευταία επιδιώκεται από αυτές η συστηματοποίηση της εκμετάλλευσης των πλεονεκτημάτων που προκύπτουν από τη διεθνοποίηση του συστήματος παραγωγής, για την αύξηση έτσι των κερδών τους.

Έτσι λοιπόν, ενώ στην αρχή οι θυγατρικές εταιρίες είχαν περιορισμένες αρμοδιότητες για την παραγωγή και διάθεση των προϊόντων, στη συνέχεια αρχίζουν να επωμίζονται μεγαλύτερες ευθύνες, όπως τη διενέργεια ερευνητικής και αναπτυξιακής δραστηριότητας.

Μία άλλη θέση που επεξηγεί τη διαδικασία πολυεθνικοποίησης των εταιριών, μπορεί να πραγματοποιηθεί με βάση μία ανάλυση των εξαγωγών των πολυεθνικών εταιριών.

Αν δηλαδή το ποσοστό των εξαγωγών τους υπολογιστεί μεγαλύτερο των εγχώριων πωλήσεών τους, είναι προφανές ότι το γεγονός αυτό λειτουργεί ως κίνητρο για εγκαθίδρυση θυγατρικών στο εξωτερικό.

Παρακάτω παραθέτονται τα στάδια εξέλιξης μιας εταιρίας σε πολυεθνική :

- Στο πρώτο στάδιο δημιουργίας της, κάθε επιχείρηση διαθέτει κατά προτίμηση την παραγωγή της στην εγχώρια αγορά και έτσι δεν πραγματοποιεί εισαγωγές.

Αυτό εξηγείται από τη διαφορά του κόστους για την ενημέρωση των αγορών.

Στην εγχώρια αγορά το κόστος ενημέρωσης είναι ασύγκριτα μικρότερο από το κόστος ενημέρωσης για τις ξένες αγορές.

- Το δεύτερο στάδιο της εξέλιξής της συμπίπτει με τον κορεσμό της ζήτησης του προϊόντος στην εγχώρια αγορά, κάτι που αναλύεται στο αμέσως επόμενο κεφάλαιο.

- Στο τρίτο στάδιο οι ξένες επιχειρήσεις πουλάνε στις εγχώριες, τις νέες μεθόδους παραγωγής (Know-How).

Με τον τρόπο αυτό οι ξένες επιχειρήσεις δεν αναλαμβάνουν "επιχειρηματικό κίνδυνο" που θα υπήρχε στην περίπτωση των αμέσων επενδύσεων.

Η τακτική αυτή στηρίζεται στη λογική, ότι η επιχείρηση επιθυμεί να κατοχυρώσει το προϊόν της στην ξένη αγορά.

Εν τούτοις η τακτική αυτή δεν της εξασφαλίζει τον έλεγχο της παραγωγής και της διάθεσης του προϊόντος.

Σε μία προσπάθεια λοιπόν η επιχείρηση να εξασφαλίσει τον έλεγχο και τη διάθεση του προϊόντος οδηγείται σε ένα τέταρτο στάδιο, την εγκαθίδρυση παραγωγικών-μονάδων στο εξωτερικό.

3.3.1 Λόγοι που οδηγούν στην Πολυεθνικοποίηση των Εταιριών

Πολλοί είναι οι λόγοι που θα οδηγούσαν μία εταιρία στην Πολυεθνικοποίηση, σύμφωνα βέβαια με τις ερμηνείες που έχουν διαμορφωθεί μέχρι σήμερα.

Όταν μία εταιρία που παράγει ένα νέο προϊόν, έχει την αποκλειστικότητα της τεχνολογίας του προϊόντος, διατηρεί μία μονοπωλιακή θέση, στην αγορά, πράγμα που της δίνει υψηλή εξαγωγική ικανότητα.

Έτσι τα προϊόντα αυτά μόλις γίνουν ανταγωνιστικά από τεχνολογική άποψη στην εσωτερική ή εξωτερική αγορά, η εταιρία έχει την τάση να δημιουργεί παραγωγικές μονάδες στο εξωτερικό.

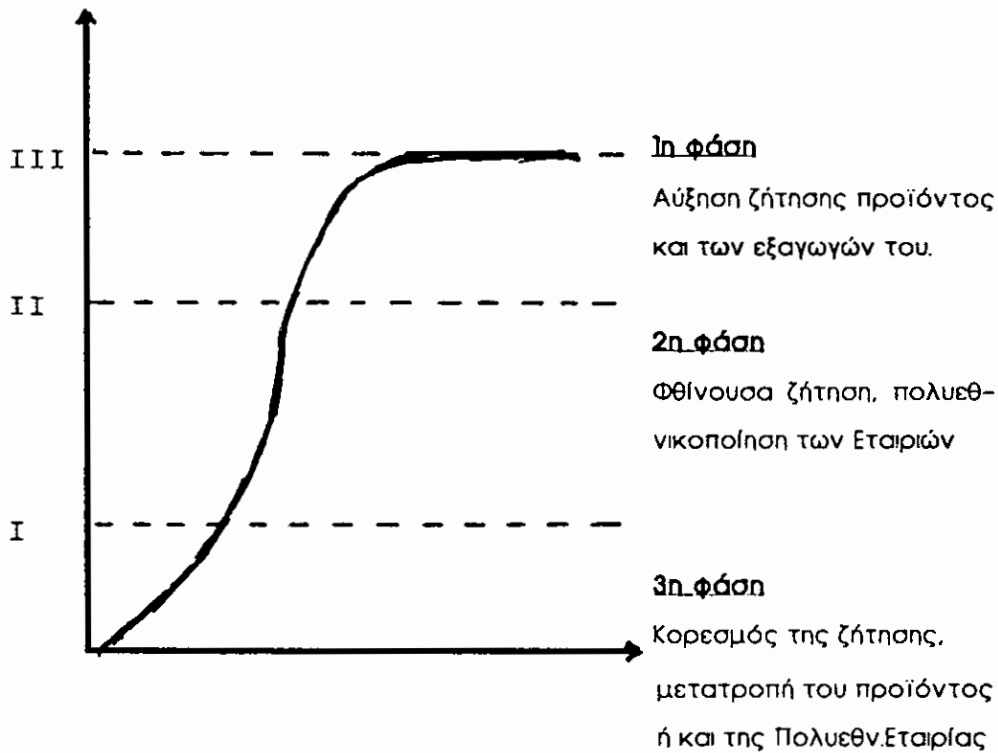
Με αυτόν τον τρόπο πετυχαίνει να διατηρήσει μία μονοπωλιακή θέση από την εκμετάλλευση των πλεονεκτημάτων παραγωγής, (π.χ. χαμηλό κόστος εργασίας ή κεφαλαίων που αναλαμβάνει στο εξωτερικό).

Αυτή η θέση διατηρείται μέχρι να κορεστεί η ζήτηση του προϊόντος, οπότε επιβάλλεται η μετατροπή του.

Τα ανωτέρω φαίνονται στο σχεδιάγραμμα της επόμενης σελίδας.

Σχήμα 3.1

Σχεδιάγραμμα της διάθεσης ενός προϊόντος
και της διαδικασίας πολυεθνικοποίησης των Εταιριών



Η τάση μιας εταιρίας να γίνει πολυεθνική απορρέει από μία αμυντική στρατηγική.

Επιχειρήσεις στις Η.Π.Α. μόλις αντιμετώπιζαν σοβαρά προβλήματα ανταγωνισμού που είχαν σχέση με τον τεχνολογικό μονοπωλιακό χαρακτήρα των προϊόντων τους, προσπάθησαν να τα υπερπηδήσουν, με τη δημιουργία θυγατρικών εταιριών στις χώρες του εξωτερικού και κυρίως σε χώρες της Ευρώπης.

Έτσι ξεπερνώντας τους φορολογικούς και δασμολογικούς περιορισμούς και απολαμβάνοντας το χαμηλό κόστος εργασίας, κατάφεραν να κάνουν τα προϊόντα τους, πάλι ανταγωνιστικά.

Όσον αφορά τη μείωση του ποσοστού εξαγωγών των βιομηχανικών προϊόντων, μέσα στα πλαίσια των συνολικών εξαγωγών και την αύξηση των εξαγωγών αυτών των προϊόντων από χώρες που τα προϊόντα τους θεωρούνται χαμηλότερου τεχνολογικού επιπέδου, υπάρχουν δύο βασικές υποθέσεις για την επεξήγηση αυτού του φαινομένου :

- Σύμφωνα με την πρώτη υπόθεση, ο ρυθμός εξεύρεσης νέων τεχνολογικών μεθόδων παραγωγής είναι μεγαλύτερος στην Ευρώπη παρά στις Η.Π.Α.
- Η δεύτερη υπόθεση δέχεται το γεγονός ότι υπάρχει μείωση του χρονικού ορίου, μέσα στο οποίο πραγματοποιείται η εξεύρεση νέων προϊόντων ή μεθόδων παραγωγής (πρώτη φάση του κύκλου ζωής του προϊόντος) και η διάθεσή τους (δεύτερη φάση του κύκλου ζωής του προϊόντος), που παρακινεί τις Αμερικάνικες Εταιρίες να πολυεθνικοποιηθούν.

Η δεύτερη υπόθεση είναι περισσότερο παραδεκτή από την πρώτη, αν λάβουμε υπόψη το γρήγορο ρυθμό αύξησης των πωλήσεων των αμερικάνικων θυγατρικών στην Ευρώπη.

Ορισμένες μελέτες, προσπαθούν συγχρόνως να διερευνήσουν τη σχέση μεταξύ των Η.Π.Α. στο εξωτερικό και του τεχνολογικού επιπέδου των κλάδων στους οποίους αυτές πραγματοποιούνται (ΠΙΝΑΚΑΣ 1).

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.6

Εκτίμηση του ποσοστού ακαθάριστων επενδύσεων
στον βιομηχανικό τομέα που οφείλονται σε επενδύσεις
των Η.Π.Α. στην Ευρώπη.

Τ Ο Μ Ε Α Σ	%
	Ε.Ο.Κ.
Εξοπλισμός Μεταφορών	24,4
Μηχανές	---
Καουτσούκ	15,7
Χημικά Προϊόντα	8,2
Βιομηχανίες Χάρτου	4,3
Μέταλλα	3,4
Προϊόντα διατροφής	3,1
Άλλα	2,1
ΣΥΝΟΛΟ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ	9,3

Πηγή : ODCE Q "ECARTS TECHNOLOGIQUES"

Επί πλέον η ανωτερότητα των Αμερικάνικων Επιχειρήσεων στη διαχείριση και τη διοίκηση, όπως και το μέγεθός τους, τις ωθούν να πραγματοποιούντα επενδύσεις στο εξωτερικό ακόμη και σε παραδοσιακούς κλάδους.

Η ανωτερότητα αυτή οφείλεται κύρια στη γρήγορη εξέλιξη των μορφών ανταγωνισμού στις Η.Π.Α. και στην τεχνολογική ανάπτυξη που απορρέει από την ανάγκη εξοικονόμησης του συντελεστή "εργασία" (συντελεστής σπάνιος και ακριβός στις Η.Π.Α.) και που έχει σαν αποτέλεσμα παραγωγή έντασης κεφαλαίου, όπως και στο μέγεθος της Αμερικάνικης αγοράς.

Άλλοι παράγοντες που ωθούν μία πολυεθνική επιχείρηση στη λήψη απόφασης για πραγματοποίηση μιας νέας άμεσης επένδυσης στο εξωτερικό είναι τα εξής :

Ο ΦΥΣΙΚΟΣ ΠΛΟΥΤΟΣ ΜΙΑΣ ΧΩΡΑΣ :

Πρόκειται για την παλαιότερη μορφή ξένων επενδύσεων και μία από τις λίγες που δεν οφείλονται στην διεθνοποίηση της παραγωγής.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα τέτοιας επένδυσης στην Ελλάδα αποτελεί η θυγατρική της Pechiny, "Αλουμίνιο της Ελλάδος".

Την επένδυση αυτή προσέλκυσαν στη χώρα μας τα σημαντικά κοιτάσματα Βωξίτη που υπάρχουν σ' αυτή.

ΟΙ ΕΘΝΙΚΕΣ ΙΔΙΟΜΟΡΦΙΕΣ ΣΕ ΟΤΙ ΑΦΟΡΑ ΤΟΝ ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΤΙΣΜΟ

Οι εθνικές ιδιομορφίες δημιουργούν σε ορισμένες περιπτώσεις ευνοϊκές συνθήκες για τη δημιουργία ξένων επενδύσεων.

Από την πλευρά της πολυεθνικής, πρόκειται για επενδύσεις που αποσκοπούν στην "Υποκατάσταση των εξαγωγών", ενώ από την πλευρά της χώρας υποδοχής πρόκειται για επενδύσεις που θα υποκαταστήσουν τις εισαγωγές.

Οι ξένες πολυεθνικές δείχνουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΥΞΗΣΗ ΠΟΥ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΕΙ ΤΟ ΕΘΝΙΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΣΤΙΣ ΧΩΡΕΣ ΥΠΟΔΟΧΗΣ.

Ο υψηλός αριθμός ανόδου του εθνικού εισοδήματος, οδηγεί στη διεύθυνση της εσωτερικής αγοράς, γεγονός το οποίο προσπαθούν να εκμεταλλευτούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Η ΔΙΑΦΟΡΑ ΠΟΥ ΥΠΑΡΧΕΙ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΕΘΝΙΚΩΝ, ΣΕ ΟΤΙ ΑΦΟΡΑ ΤΗΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΥΠΟΔΟΜΗ ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ.

Η διαφορά αυτή που κλίνει αναμφισβήτητα υπέρ των πρώτων, αποτελεί ένα λόγο που ωθεί τις πολυεθνικές να διεισδύσουν εύκολα σε όλες τις εγχώριες αγορές.

Η θέση αυτή προκύπτει κύρια από παρατήρηση της συμπεριφοράς των εταιριών των Η.Π.Α. στην Ευρώπη.

Μπορεί να εφαρμοστεί επίσης και στην περίπτωση των Ευρωπαϊκών Πολυεθνικών Εταιριών που δρουν στις αναπτυσσόμενες χώρες και στις Η.Π.Α.

3.4 ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ

Η πολυεθνική εταιρία έχει τη δυνατότητα να εκμεταλλευτεί τους οικονομικούς πόρους διαφόρων χωρών (Κεφάλαιο, εργασία, διοικητικά και ερευνητικά ταλέντα), να επηρεάσει τον τρόπο ζωής τους, να αυξήσει τις πωλήσεις της σε αυτές και να μειώσει την εξάρτησή της με τη διεύθυνση των κέντρων παραγωγής και κατανάλωσής της, μέσω της κατανομής της εργασίας σε παγκόσμια κλίμακα.

Δημιουργείται παράλληλα το ερώτημα, αν η φάση της μετακίνησης των παραγωγικών συντελεστών και των δραστηριοτήτων (μέσω των πολυεθνικών εταιριών), θα ακολουθηθεί ή όχι από παγκόσμια κατανομή της εργασίας και την εξίσωση της αμοιβής των συντελεστών παραγωγής διεθνώς, με βάση τα συγκριτικά πλεονεκτήματα κάθε χώρας.

Υπάρχουν πολλά επιχειρήματα που έρχονται σε αντίθεση με αυτή τη θέση.

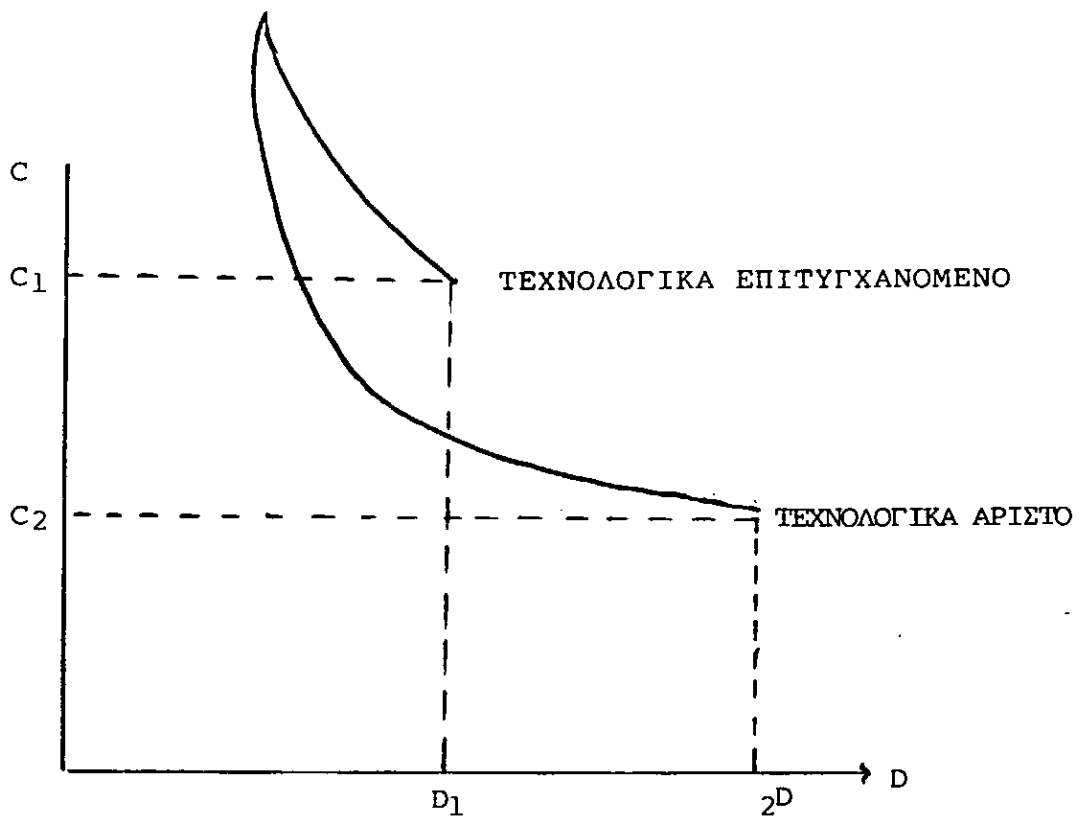
Κατ'αρχήν δεν είναι δυνατή η εξίσωση των μισθών διεθνώς, λόγω των διαφορών που υπάρχουν στον τρόπο διάρθρωσης και στο μέγεθος της οικονομίας κάθε χώρας.

Άλλοι παράγοντες είναι οι οικονομίες κλίμακας και οι εξωτερικές οικονομίες, παράγοντες πολύ σημαντικοί αν λάβουμε υπόψη ότι υπάρχουν φτωχές και πλούσιες χώρες.

Έτσι μία μικρή χώρα, έστω και αν διαθέτει φυσικά πλεονεκτήματα, δεν έχει την ικανότητα να προσελκύσει πολυεθνικές παραγωγικές μονάδες, επειδή το μέγεθος της αγοράς της δεν επιτρέπει στις παραγωγικές αυτές μονάδες την πραγματοποίηση οικονομιών κλίμακος και το χαμηλό επίπεδο ανάπτυξης των χωρών αυτών τις εμποδίζει να αναπτύξουν εξωτερικές οικονομίες.

Μια γεωμετρική παράσταση θα επέτρεπε την καλύτερη παρουσίαση του προβλήματος :

Σχήμα 3.2



A. BASILE : "Commerce et developpment de la petite nation",
Droz, Geneve, 1972 G.

Έστω η καμπύλη μέσου κόστους μιας εταιρίας που αντιπροσωπεύει τη σχέση κόστους παραγωγής και του ύψους παραγωγής (ή της ζήτησης)

Για ένα ύψος παραγωγής D_2 θα έχουμε κόστος C_2 .

Αν το ύψος παραγωγής γίνει D_1 (D_1, D_2), η καμπύλη παραγωγικών δυνατοτήτων μετακινείται και η εταιρία θα παράγει με υψηλότερο κόστος C_1

Αυτό οφείλεται στο ότι ο επιχειρηματίας δεν διαθέτει επαρκή οικονομικά μέσα για να πραγματοποιήσει μία αποδοτική επένδυση, γιατί η εσωτερική αγορά δεν του επιτρέπει να πραγματοποιήσει οικονομίες κλίμακος.

Μια μικρή αναπτυσσόμενη χώρα δεν παρουσιάζει ικανοποιητική οικονομική διάρθρωση και ακόμη δεν υπάρχει προσαρμογή της παραγωγής στις ανάγκες του πληθυσμού, πράγμα που οδηγεί τους εσωτερικούς και εξωτερικούς φορείς της παραγωγής να εφαρμόζουν οικονομικά προγράμματα τα οποία αντιστοιχούν σε ένα optimum που προκύπτει από την τιμή που καθορίζεται από τον πλήρη ανταγωνισμό.

Οι εσωτερικοί φορείς (εταιρίες) ακόμη και αν διαθέτουν τις ίδιες παραγωγικές και τεχνολογικές ικανότητες με εκείνες των φορέων των αναπτυγμένων χωρών, θα είχαν ελάχιστες πιθανότητες να εφαρμόζουν αυτά τα optimum οικονομικά προγράμματα, γιατί οι φορείς αυτοί δεν διαθέτουν μεγάλη επενδυτική ικανότητα.

Έτσι λοιπόν, μπορούμε να πούμε ότι οι οικονομίες κλίμακας είναι αδύνατο να επιτευχθούν σε μία τέτοια οικονομία, παρά μόνο με τη βελτίωση των συντελεστών παραγωγής και της τεχνολογίας και με την αύξηση του μεγέθους των εξαγωγών.

Ακόμη όμως και σε αυτή την περίπτωση, η αναπτυσσόμενη χώρα δεν θα επωφεληθεί από τις οικονομίες κλίμακας τόσο όσο μία αναπτυγμένη, λόγω του διαφορετικού βαθμού επενδυτικής ικανότητας της κάθε μιας.

Μπορεί βέβαια η αναπτυσσόμενη χώρα να προσπαθήσει να καλύψει τη διαφορά αυτή με την εισαγωγή ξένων κεφαλαίων, το αποτέλεσμα όμως δεν είναι πάντα θετικό, επειδή οι ξένοι επενδυτές ενδιαφέρονται περισσότερο για τη μεγιστοποίηση του κέρδους, παρά για την ευθυγράμμισή τους με τις εγχώριες επιδιώξεις.

Αυτό γίνεται προφανές από το γεγονός ότι οι περισσότερες πολυεθνικές εταιρίες που δρουν στις αναπτυσσόμενες χώρες δεν εξάγουν παρά ελάχιστο ποσοστό της παραγωγής τους, πράγμα που δεν βοηθάει στην δειύρυνση της αγοράς.

Επί πλέον δεν καταβάλλουν καμμία προσπάθεια για έρευνα και ανάπτυξη, ούτε για ευθυγράμμιση των τεχνικών μεθόδων παραγωγής τους στις εγχώριες ανάγκες παραγωγής και κατανάλωσης.

Με αυτό τον τρόπο οι πολυεθνικές εταιρίες δεν πραγματοποιούν οικονομίες κλίμακος και έτσι εμποδίζεται η δημιουργία πόλων

ανάπτυξης ή η επέκτασή τους, που αποτελούν προϋπόθεση της οικονομικής ανάπτυξης.

Έτσι διαιωνίζεται η ασύμμετρη κυριαρχία των αναπτυγμένων χωρών που διαθέτουν δυναμική οικονομική διάρθρωση και μεγάλη κλίμακα παραγωγής με συσσώρευση κεφαλαίου, βιομηχανική ανάπτυξη και τεχνικοοικονομικές γνώσεις, ως προς τις αναπτυσσόμενες που υστερούν σοβαρά ως προς τα παραπάνω.

Το αποτέλεσμα της κυριαρχίας είναι ο άνισος χαρακτήρας του εμπορίου μεταξύ πλούσιων και φτωχών χωρών.

Παράλληλα, η ελαστικότητα της ζήτησης (σε σχέση με το εισόδημα και με τις τιμές) των εισαγωγών και εξαγωγών των προϊόντων κάθε χώρας, διαφέρει από χώρα σε χώρα και από προϊόν σε προϊόν.

Αυτό εμποδίζει, όπως συμβαίνει και με όλα τα άλλα εμπόδια του διεθνούς εμπορίου (δασμοί, προτιμήσεις, ποιοτικοί και ποσοτικοί περιορισμοί) την χωρίς κυριαρχία του διεθνούς εμπορίου, που θα οδηγούσε σε μία παγκόσμια κατανομή της εργασίας και στην εξίσωση της αμοιβής των συντελεστών της παραγωγής.

Απεναντίας όμως παρατηρείται μείωση της συμμετοχής των υπανάπτυκτων χωρών στο Διεθνές Εμπόριο.

Αυτό οφείλεται από τη μια στη χαμηλή ελαστικότητα της ζήτησης (ως προς τις τιμές και ως προς το εισόδημα) για εισαγωγές πρωτογενών προϊόντων, (για τα οποία οι υπανάπτυκτες χώρες είναι ανταγωνιστικές) και από την άλλη στην μειωμένη εξαγωγική ικανότητα των βιομηχανικών προϊόντων των υπανάπτυκτων χωρών.

Από όλα αυτά επιδεινώνονται οι όροι του εμπορίου για τις αναπτυσσόμενες χώρες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

4.1 ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

Όταν μία πολυεθνική επιχείρηση ιδρύει μία θυγατρική, η επίπτωση στο ισοζύγιο πληρωμών με την εισροή ξένου κεφαλαίου είναι οπωσδήποτε θετική, αλλά ταυτόχρονα δημιουργούνται οι προϋποθέσεις και η υποχρέωση για μία συνεχή εκροή κεφαλαίων με την μορφή royalties, δικαιωμάτων και αποσβέσεις του κεφαλαίου.

Η επίπτωση γενικά μετριέται με την διαφορά που προκύπτει από τη σύγκριση της εισροής κεφαλαίου για επενδύσεις και των εκροών κεφαλαίου για εξυπηρέτηση των επενδύσεων.

Οι επιπτώσεις, θετικές ή αρνητικές από τις επενδύσεις των πολυεθνικών εταιριών στο ισοζύγιο πληρωμών των χωρών-δεκτών είναι αρκετά πολύπλοκες.

Το πιο βασικό ζήτημα για τις χώρες υποδοχής είναι αν και σε ποιο βαθμό οι επενδύσεις των πολυεθνικών εταιριών δημιουργούν τις προϋποθέσεις όσον αφορά την αντιμετώπιση των αναγκών τους για ξένο συνάλλαγμα.

Η καθαρή εισροή κεφαλαίου από την εγκατάσταση μιας πολυεθνικής εταιρίας γίνεται από το συνολικό ποσό του κεφαλαίου που εισάγεται από το εξωτερικό (μετοχικό κεφάλαιο, μακροχρόνια δάνεια και τα κέρδη που δεν εξάγονται) μείον το κόστος εξυπηρέτησης της επένδυσης (κέρδη, τόκοι και πληρωμές για δικαιώματα).

Οι ροές αυτές των κεφαλαίων, που συνδέονται άμεσα με την εγκατάσταση μιας πολυεθνικής επιχείρησης, συγκρίνονται για μια χρονική περίοδο και μας δίνουν την εικόνα του χρηματικού κόστους που πληρώνουν οι χώρες-δέκτες, για την προσφορά ξένου συναλλάγματος με την μορφή της ξένης επένδυσης.

Για να είναι θετική η επίπτωση των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στο Ισοζύγιο Πληρωμών της χώρας υποδοχής τους, θα πρέπει ο ρυθμός εισροής του ξένου κεφαλαίου να είναι μεγαλύτερος από τον ρυθμό

εκροής του κεφαλαίου για εξυπηρέτηση και απόσβεστη των ξένων επενδύσεων.

Πρέπει δηλαδή ο αριθμός εκροής του ξένου κεφαλαίου να είναι μικρότερος από τον ρυθμό αύξησης των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων για να υπάρχει μία θετική εισροή ξένου συναλλάγματος στις χώρες-δέκτες.

Η θετική μεταφορά ξένου συναλλάγματος από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις στις χώρες υποδοχής τους συνδυάζεται μόνο με ένα όλο και αυξανόμενο έλεγχο του συσσωρευμένου κεφαλαίου από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Έτσι ενώ βραχυχρόνια οι επενδύσεις που γίνονται μπορεί να έχουν θετικές επιπτώσεις στο ισοζύγιο πληρωμών, μακροχρόνια μπορεί να έχουν αρνητικές.

Στην περίπτωση των αναπτυγμένων χωρών, οι θετικές με τις αρνητικές επιπτώσεις αντισταθμίζονται, γιατί οι χώρες αυτές είναι ταυτόχρονα επενδυτές και χώρες υποδοχής των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Όσον αφορά το μετοχικό κεφάλαιο μιας ξένης επιχείρησης, μπορεί να πάρει τη μορφή εισαγωγής μηχανημάτων, εξοπλισμού και κεφαλαιοποιημένης γνώσης.

Επενδύσεις σ' αυτές τις μορφές μπορεί εύκολα να υπερτιμηθούν από τον επενδυτή με στόχο είτε να αυξήσει το μερίδιό τους σε περίπτωση συμμετοχής επιχείρησης με ντόπιους επιχειρηματίες ή να αυξήσει τα ίδια κεφάλαιο που θεωρείται σαν βάση για τον υπολογισμό των επιτρεπομένων πληρωμών για κέρδη στο εξωτερικό.

Παράλληλα οι πληρωμές για τεχνολογία, μπορεί να αποτελούν ένα τρόπο για εξαγωγή κερδών, παρόλο που αυτές οι πληρωμές μπορεί να έχουν πολύ λίγη σχέση με την αξία της τεχνολογίας που πράγματι μεταφέρεται.

Ένα άλλο πρόβλημα που απασχολεί τις χώρες υποδοχής είναι οι διακυμάνσεις του ισοζυγίου πληρωμών του σε συνάρτηση με τις ξένες ιδιωτικές επενδύσεις.

Όταν μία χώρα βρίσκεται σε περίοδο διεύρυνσης και ανάπτυξης η εισροή του ξένου κεφαλαίου συνήθως αυξάνεται και αυτό της εξασφαλίζει ξένο συνάλλαγμα για την χρηματοδοτεί τις ανάγκες της για εξαγωγές.

Όταν όμως η οικονομία της διέρχεται περίοδο ύφεσης, οι ευκαιρίες για επενδύσεις γίνονται λιγότερο ευνοϊκές για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Η εξυπηρέτηση και η απόσβεση όμως των προηγούμενων επενδύσεων, καθώς επίσης και η εξαγωγή των κερδών, δημιουργούν πιέσεις για μεγαλύτερα προβλήματα στο Ισοζύγιο Πληρωμών.

Οπωσδήποτε το συνολικό κόστος και τα ωφέλη των διεθνών επενδύσεων δεν εκφράζονται ποσοτικά μέσω του Ισοζυγίου Πληρωμών.

Οι Κυβερνήσεις των χωρών-δεκτών προσπαθούν να μειώσουν το κόστος μέσω της φορολογικής νομοθεσίας και του ελέγχου της ιδιοκτησίας, κάτι το οποίο αποτελεί πληγή συγκρούσεων και προστριβών με τις πολυεθνικές

4.2 ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ

Η άμεση σχέση που υπάρχει μεταξύ διεθνούς εμπορίου και οικονομικής ανάπτυξης, οδηγεί στη σκέψη ότι η αύξηση των εισοδημάτων και η επέκταση των αγορών μιας χώρας μπορεί να πραγματοποιηθεί μόνο με την ανάπτυξη του εξωτερικού εμπορίου.

Εμείς, σ' αυτό το κεφάλαιο θα προσπαθήσουμε να αναλύσουμε το ρόλο των πολυεθνικών επιχειρήσεων στο διεθνές εμπόριο.

Το ποσοστό συμμετοχής των πολυεθνικών επιχειρήσεων στο διεθνές εμπόριο των χωρών υποδοχής τους είναι πολύ σημαντικό και συχνά πολύ μεγαλύτερο από το ποσοστό συμμετοχής τους στην παραγωγή.

Ταυτόχρονα, οι Ενδοεπιχειρησιακές συναλλαγές, οι συναλλαγές δηλαδή μεταξύ των επιχειρήσεων του ίδιου πολυεθνικού συγκροτήματος, αποτελούν ένα σημαντικό και αυξανόμενο ποσοστό του διεθνούς εμπορίου. Οι τιμές για τις ενδοεπιχειρησιακές συναλλαγές προϊόντων και υπηρεσιών δεν καθορίζονται από τον μηχανισμό της αγοράς, αλλά από τις ίδιες της πολυεθνικές, σύμφωνα με τους στόχους και της ανάγκες τους.

Ένα όλο και αυξανόμενο μέρος του Διεθνούς εμπορίου δεν καθορίζεται από το συγκριτικό Πλεονέκτημα μεταξύ των χωρών, αλλά κύρια βασίζονται στην ειδίκευση της παραγωγής μέσα στα πλαίσια της Πολυεθνικής επιχείρησης.

Αυτό δεν συνεπάγεται ότι η ειδίκευση αυτή οριζόντια, (παραγωγή διαφορετικών προϊόντων σε κάθε χώρα) ή κάθετη, (εγκατάσταση ορισμένων σταδίων της παραγωγικής διαδικασίας σε διαφορετικές χώρες και παραγωγή του τελικού προϊόντος σε μία χώρα) δεν μπορεί να είναι σύμφωνη με την αρχή του συγκριτικού πλεονεκτήματος.

Το θέμα είναι ότι το διεθνές εμπόριο γίνεται σε μεγάλο βαθμό εσωτερική υπόθεση των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Βέβαια στην περίπτωση των αναπτυσσομένων χωρών, όσο και αν θεωρείται ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι μέσο αύξησης του διεθνούς εμπορίου, η διάρθρωση και ο τρόπος λειτουργίας τους τείνει να αναπαράγει τον διεθνή καταμερισμό εργασίας που επιφυλάσσει για τις αναπτυσσόμενες χώρες τον ρόλο του εξαγωγέα προϊόντων

χαμηλής τεχνολογίας και εισαγωγές προϊόντων έντασης τεχνολογίας και κεφαλαίου.

Έτσι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις με τις αποφάσεις τους σχετικά με τον προγραμματισμό της παραγωγής σε παγκόσμια κλίμακα, έχουν σοβαρές επιπτώσεις στο διεθνές εμπόριο, καθώς επίσης και στις εισαγωγές και εξαγωγές

...

4.2.1 Επιπτώσεις των Πολυεθνικών Εταιριών στις Εισαγωγές.

Η υποκατάσταση των εισαγωγών από τις ξένες ιδιωτικές επενδύσεις είναι μία πολιτική μέσω της οποίας παράγονται τοπικά τα προϊόντα τα οποία εισάγονται από το εξωτερικό.

Η υποκατάσταση αυτή σημαίνει ότι το ποσοστό της συνολικής προσφοράς της χώρας υποδοχής τους που ικανοποιείται από την τοπική παραγωγή αυξάνεται ή ότι η τοπική παραγωγή αυξάνει ταχύτερα από τις εισαγωγές.

Σ'αυτήν την περίπτωση η εγκατάσταση μιας παραγωγικής μονάδας από μία πολυεθνική επιχείρηση σε μία χώρα-δέκτη θα έχει σαν αποτέλεσμα την εξοικονόμηση ξένου συναλλάγματος.

Όπως αναφέραμε όμως και προηγουμένως (βλ. Ισοζύγιο Πληρωμών) είναι πιθανό η αύξηση της παραγωγής τυπικά, λόγω της εγκατάστασης και λειτουργίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων να μην οδηγήσει σε βελτίωση του ισοζυγίου πληρωμών.

Οι επενδύσεις που γίνονται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις και προκαλούνται είτε :

α) Από την επιθυμία των πολυεθνικών εταιριών να ξεπεράσουν τα δασμολογικά εμπόδια που αποτελούν περιοριστικό παράγοντα για την προώθηση των προϊόντων τους στην τοπική αγορά, είτε

β) Το κόστος παραγωγής είναι μικρότερο, είτε

γ) Επειδή είναι πιο αποδοτικό για τις πολυεθνικές εταιρίες να παράγουν τα προϊόντα τους στην αγορά που τα διαθέτουν όπου έχουν τη δυνατότητα να τα προσαρμόζουν ευκολότερα στις ιδιαιτερότητες και απαιτήσεις της τοπικής αγοράς, είτε

δ) Επειδή οι ανταγωνιστές τους εγκαθίστανται στην τοπική αγορά και φοβούνται ότι θα αποκτήσουν κάποιο προβάδισμα,

προκαλούν βασικά δύο ειδών επιπτώσεις στις εισαγωγές των χωρών - δεκτών.

Η μία είναι η *δημιουργία* και η άλλη η *υποκατάσταση των εισαγωγών*.

Η δημιουργία εισαγωγών σημαίνει την παρουσία των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε μία χώρα ή τις εισαγωγές που συνδέονται με τις επενδύσεις. Οι λόγοι που προκαλούν αύξηση των εισαγωγών είναι οι εξής :

1) Προμήθεια κεφαλαιουχικών αγαθών, πρώτων υλών και εξαρτημάτων τα οποία ή δεν είναι διαθέσιμα ή η προμήθειά τους από το εξωτερικό είναι επικερδής για την πολυεθνική επιχείρηση. Τα προϊόντα αυτά μπορεί να προέρχονται από την μητέρα εταιρία ή άλλες θυγατρικές της επιχειρήσεις ή από παραγωγούς με τους οποίους η μητέρα εταιρία έχει συνάψει συμφωνία ή ακόμη και από ανεξάρτητους παραγωγούς.

2) Οι μονάδες που εγκαθίστανται τοπικά από μία πολυεθνική επιχείρηση μπορεί να χρησιμοποιούνται και για την προώθηση ενός ευρύτερου φάσματος προϊόντων από αυτά που παράγει η θυγατρική επιχείρηση.

3) Αύξηση των εισαγωγών καταναλωτικών αγαθών. Η αύξηση αυτή μπορεί να είναι σύνδρομο της αύξησης του εισοδήματος λόγω της εγκατάστασης και λειτουργίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων, αλλά και του προσανατολισμού της κατανάλωσης προς ξένα πρότυπα.

Από έρευνες που έχουν γίνει μέχρι σήμερα είναι εμφανές ότι οι ξένες επιχειρήσεις είναι περισσότερο προσανατολισμένες προς τις εισαγωγές από ότι οι ντόπιες.

Οι λόγοι είναι οικονομικοί όσο και διαρθρωτικοί. Από τους πιο σημαντικούς είναι η έλλειψη εισροών που σχετίζονται με την ιδιαιτερότητα του προϊόντος που παράγουν και η έλλειψη πληροφόρησης σχετικά με τις τοπικές αγορές.

Οι πιο καθοριστικοί λόγοι όμως είναι αυτοί που σχετίζονται με τη στρατηγική, τη διάρθρωση και λειτουργία των πολυεθνικών επιχειρήσεων, όπου τα κύρια χαρακτηριστικά τους είναι η διεθνοποίηση της αγοράς και η εσωτερίκευση της αγοράς.

Στην περίπτωση των επενδύσεων για υποκατάσταση των εισαγωγών, η μητέρα εταιρία και οι θυγατρικές παράγουν τα ίδια ή όμοια προϊόντα.

Έτσι η μητέρα εταιρία μπορεί να επωφεληθεί από τις οικονομίες κλίμακας αν παράγει π.χ. εξαρτήματα και για θυγατρικές της επιχειρήσεις (λόγος αύξησης του ενδοεπιχειρησιακού εμπορίου).

Άλλοι λόγοι αύξησης του ενδοεπιχειρησιακού εμπορίου είναι ο έλεγχος ποιότητας του προϊόντος, η εξασφάλιση σταθερής προσφοράς, έγκαιρη παράδοση κ.λ.π.

Τα ποσοστά των εξαγωγών των πολυεθνικών επιχειρήσεων από την μητέρα εταιρία στις θυγατρικές της γίνονται όπως στον Πίνακα 4.1

Η κατάταξη έχει γίνει με βάση τον βαθμό πολυεθνικότητας της επιχείρησης που γίνεται από το ποσοστό συμμετοχής της παραγωγής των θυγατρικών της επιχειρήσεων στο σύνολο των πωλήσεών τους.

Όταν η πολυεθνική ξεπεράσει το 12,5% των πωλήσεών της στο εξωτερικό, το ενδοεπιχειρησιακό εμπόριο αποτελεί ένα σημαντικό ποσοστό των εξαγωγών της.

Αν και το ποσοστό του ενδοεπιχειρησιακού εμπορίου κυμαίνεται ανάλογα με τον βαθμό πολυεθνικότητας της επιχείρησης κατά μέσο όρο φθάνει το ανώτερο σημείο, όταν το ποσοστό της παραγωγής της στο εξωτερικό είναι μεγαλύτερο από το 52,5% των συνολικών της πωλήσεων.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.1

Εξαγωγές από την μητέρα-εταιρία προς τις θυγατρικές της το 1977, με βάση το βαθμό πολυεθνικότητας της επιχείρησης.

	Βαθμός πολυεθνικότητας της επιχείρησης %						
	0- 2,5	2,5- 12,5	12,5- 22,5	22,5- 32,5	32,5- 42,5	42,5 52,5	52,5 και άνω
Η.Π.Α	0,3	11,7	56,6	47,0	58,2	62,0	86,9
Ε.Ο.Κ	0,1	10,8	33,9	52,0	39,4	19,7	41,0

Τα ανωτέρω στοιχεία που είναι και τα μοναδικά που ήταν διαθέσιμα, είναι ευνόητο ότι δεν αρκούν για να δηλώσουν τη σπουδαιότητα των ενδοεπιχειρησιακών συναλλαγών.

Δεν υπάρχουν όμως στοιχεία σχετικά με το ενδοεπιχειρησιακό εμπόριο των πολυεθνικών επιχειρήσεων κατά χώρα υποδοχής τους.

Επί πλέον τα ποσοστά εισαγωγών πωλήσεων δεν διαφοροποιούνται μεταξύ εισαγωγών που είναι αναγκαίες και εισαγωγών που γίνονται από τις θυγατρικές επιχειρήσεις με σκοπό την μεγιστοποίηση του κέρδους

...

4.2.2 Επιπτώσεις από τις Πολυεθνικές Εταιρίες στις Εξαγωγές.

Υπάρχουν διάφορες απόψεις και θεωρήσεις σχετικά με τον ρόλο των πολυεθνικών εταιριών στις βιομηχανικές εξαγωγές των χωρών - δεκτών.

Ωστόσο και οι αναλυτικές μελέτες και τα διαθέσιμα εμπειρικά στοιχεία δεν επαρκούν για να δοθεί μία τελική απάντηση σχετικά με την επίδοση στις εξαγωγές των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Βασικά επικρατούν δύο θεωρητικές απόψεις.

Η μία άποψη θεωρεί την κάθε μονάδα ανεξάρτητα από το σύνολο, να στοχεύει στη μεγιστοποίηση του κέρδους της και η άλλη άποψη θεωρεί την κάθε μονάδα σαν οργανικό μέρος του πολυεθνικού συγκροτήματος που στόχο της έχει την μεγιστοποίηση των συνολικών κερδών.

Σύμφωνα με την πρώτη άποψη η θυγατρική μιας πολυεθνικής επιχείρησης λόγω της τεχνολογίας που κατέχει της διοικητικής γνώσης, της εμπειρίας της θέσης της στη διεθνή αγορά, μπορεί με επιτυχία να ανταγωνισθεί τις ντόπιες επιχειρήσεις στην προώθηση των εξαγωγών.

Στατιστικές δείχνουν ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι ένας από τους κύριους παράγοντες της αύξησης των βιομηχανικών εξαγωγών και ιδιαίτερα των αναπτυσσομένων χωρών. Μάλιστα η ανάπτυξη μέσω προώθησης των εξαγωγών έχει υποστηριχθεί και σαν μία στρατηγική ανάπτυξης των χωρών-δεκτών.

Η άλλη άποψη υποστηρίζει ότι οι πολυεθνικές εταιρίες όχι μόνο δεν προωθούν τις εξαγωγές, αλλά μάλλον τις περιορίζουν.

Σύμφωνα δηλαδή με αυτή την άποψη η θυγατρική επιχείρηση δεν είμαι μία μονάδα αυτοτελής που επιδιώκει τη μεγιστοποίηση του κέρδους της, αλλά σαν μέρος του πολυεθνικού συγκροτήματος, χρησιμοποιείται για την μεγιστοποίηση του συνολικού κέρδους.

Έτσι οι αγορές που εξυπηρετούνται ή μπορεί να εξυπηρετηθούν από μία θυγατρική κατανέμονται στις περισσότερες περιπτώσεις από τη μητέρα εταιρία, σύμφωνα με την στρατηγική αγοράς σε παγκόσμια κλίμακα.

Έτσι σύμφωνα με αυτή την άποψη η δραστηριότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις εξαγωγές βιομηχανικών προϊόντων, από τις χώρες-δέκτες είναι πολύ μικρότερο από ότι γενικά πιστεύεται.

Παρόλα αυτά είναι γεγονός ότι οι πολυεθνικές βρίσκονται σε πλεονεκτική θέση για να εκμεταλλεύονται ευκαιρίες που δημιουργούνται για εξαγωγές σε σχέση με τις ντόπιες επιχειρήσεις.

Έχουν ένα συγκριτικό πλεονέκτημα λόγω των διασυνδέσεων που έχουν με τις αγορές του εξωτερικού.

Έτσι οι θυγατρικές εταιρίες σαν μέρη των πολυεθνικών συγκροτημάτων έχουν απαραίτητη γνώση της αγοράς και εμπειρία για να προωθήσουν τα προϊόντα του και τα αναγκαία "κανάλια" διάθεσης των προϊόντων τους στην αγορά της μητέρας εταιρίας καθώς και σε τρίτες χώρες.

Επομένως οι ξένες επιχειρήσεις λόγω της πολυεθνικότητάς τους θα πρέπει να λειτουργούν καλύτερα από τις ντόπιες επιχειρήσεις στις αγορές του εξωτερικού. Όσον αφορά τις μεταβλητές που επηρεάζουν την εξαγωγική συμπεριφορά των ξένων επιχειρήσεων είναι αρκετές, όμως η πιο σημαντική είναι το είδος των προϊόντων που παράγουν.

Υπάρχουν δύο είδη προϊόντων με αυξανόμενη σημασία για εξαγωγές των οποίων ο τρόπος παραγωγής και διάθεσής τους καθορίζεται από τη στρατηγική της πολυεθνικής επιχείρησης σε παγκόσμια κλίμακα και επομένως η εξαγωγική συμπεριφορά της θυγατρικής επιχείρησης είναι κατά κάποιο τρόπο προκαθορισμένη.

- Το ένα από τα δύο είδη προϊόντων είναι τα προϊόντα έντασης μη ειδικευμένης εργασίας όπου υπάρχει τάση για διεθνείς εργολαβίες. Αυτά είναι τα τυποποιημένα καταναλωτικά αγαθά που προορίζονται για αγορές που είναι ευαίσθητες στην ποιότητα των προϊόντων.
- Το άλλο είδος προϊόντων που ραγδαία αυξάνει είναι τα προϊόντα των *foot loose* επιχειρήσεων.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις εγκαθιστούν παραγωγικές μονάδες στις χώρες υποδοχής τους που εξειδικεύονται σε δραστηριότητες ή διαδικασίες έντασης εργασίας στα πλαίσια κάθετα ολοκληρωμένων διεθνών επιχειρήσεων.

Αυτές οι μονάδες εξάγουν το σύνολο της παραγωγής τους στην μητέρα εταιρία ή σε τρίτες μονάδες όπου παράγεται το τελικό προϊόν.

Πολλές εμπειρικές μελέτες έχουν γίνει σχετικά με την εξαγωγική συμπεριφορά των πολυεθνικών επιχειρήσεων και ιδιαίτερα σε σύγκριση με τη εξαγωγική συμπεριφορά των ντόπιων επιχειρήσεων, αποτυγχάνουν όμως να διαπιστώσουν κάποια δραματική διαφορά στην εξαγωγική συμπεριφορά που να οφείλεται στην Εθνικότητα του κεφαλαίου.

4.3 ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΜΕΣΩ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι σημαντικές πηγές τεχνολογίας και η τρομακτική επέκταση και ανάπτυξή τους οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στην ικανότητά τους να παράγουν και να εφαρμόζουν νέες τεχνικές.

Η δυνατότητά τους αυτή είναι και ένας από τους κυριότερους λόγους που οι αναπτυσσόμενες χώρες αποβλέπουν στις πολυεθνικές επιχειρήσεις σαν μέσο για την εκβιομηχάνησή τους και ενθαρρύνουν με την παροχή διαφόρων κινήτρων την εγκατάστασή τους τοπικά.

Η προσοχή τα τελευταία χρόνια τείνει να συγκεντρωθεί σε δύο θέματα.

Το πρώτο έχει σχέση με το κόστος της τεχνολογίας και το άλλο με την καταλληλότητα της τεχνολογίας που μεταφέρεται για την ικανοποίηση των αναγκών και την υλοποίηση των στόχων των χωρών-δεκτών. Ο προσδιορισμός του κόστους της μεταφοράς τεχνολογίας μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων παρουσιάζει προβλήματα όχι μόνο λόγω της φύσης της αγοράς της τεχνολογίας αλλά επίσης λόγω των δυσκολιών συγκριτικής εκτίμησης του κόστους αυτού με άλλες εναλλακτικές δυνατότητες που ίσως επιλεκτικά διαθέτουν οι χώρες - δέκτες.

Δύο είδη μεταφοράς τεχνολογίας μπορούν να προσδιοριστούν. Το ένα αναφέρεται στην τεχνολογία παραγωγής (production technology) και το άλλο στην τεχνολογία κατανάλωσης (consumption technology).

- Το πρώτο αναφέρεται στην μεταφορά της γνώσης του τρόπου παραγωγής προϊόντων που υπάρχουν σε μία χώρα.
- Το δεύτερο αναφέρεται στην μεταφορά νέων προϊόντων και της ζήτησης γι'αυτά.

Έτσι η "καταλληλότητα" της τεχνολογίας έχει δύο όψεις :

- Η μία αφορά το είδος των προϊόντων που παράγονται με την τεχνολογία που μεταφέρεται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις και η

άλλη αφορά τη μέθοδο της παραγωγής. Τον τρόπο χρήσης δηλαδή των συντελεστών της παραγωγής.

Οι πολυεθνικές μπορεί να εισάγουν προϊόντα και διαδικασίες που αντιστοιχούν στην ικανοποίηση υπαρκτών αναγκών στις χώρες προέλευσής τους που είναι χώρες με υψηλό εισόδημα και άφθονα κεφάλαια, χωρίς προσαρμογή στις συνθήκες της τοπικής αγοράς.

Έτσι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις τείνουν να μεταφέρουν τεχνολογία έντασης κεφαλαίου, προϊόντα και μεθόδους παραγωγής που είναι περισσότερο μηχανοποιημένες από αυτές που αντικαθιστούν και έτσι προσφέρουν λιγότερη απασχόληση από τον μέσο όρο κατά μονάδα επένδυσης

Με τις δυνατότητες προώθησης των προϊόντων τους που διαθέτουν μπορούν να χειριστούν την αγορά, με τέτοιο τρόπο, που να δημιουργήσουν ή να προσανατολίσουν τη ζήτηση προς προϊόντα τα οποία απαιτούν παραγωγικές μεθόδους έντασης κεφαλαίου.

Οι επιλογές των πολυεθνικών επιχειρήσεων για τεχνικές έντασης του κεφαλαίου διευκολύνονται πολλές φορές και από την κυβερνητική πολιτική των χωρών υποδοχής, που συνήθως προσφέρουν φορολογικές απαλλαγές, χαμηλούς δασμούς για τις εισαγόμενες πρώτες ύλες και μηχανήματα.

Το αποτέλεσμα είναι να μειώνεται τεχνητά η τιμή του κεφαλαίου σε σχέση με την τιμή της εργασίας, κάτι που συμβάλλει στην όξυνση του προβλήματος της ανεργίας.

Όσον αφορά τις επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις βιομηχανίες καταναλωτικών αγαθών, αυτές εξαρτώνται από την ικανότητά τους να παράγουν περισσότερο μοντέρνα και διαφοροποιημένα προϊόντα.

Αυτά τα προϊόντα καλύπτονται με εμπορικά σήματα και μέσω της διαφήμισης ο καταναλωτής τα ταυτίζει με ένα ορισμένο επίπεδο ποιότητας.

Τα αγαθά αυτά μπορεί να μην είναι κατάλληλα για να ικανοποιήσουν τη ζήτηση ή τις ανάγκες για παράδειγμα των αναπτυσσομένων χωρών, διότι έχουν ενσωματωμένα τεχνολογικά χαρακτηριστικά που είναι είτε μη απαραίτητα ή πολύ δαπανηρά για τις χώρες αυτές.

Έτσι οι αναπτυσσόμενες χώρες αντιμετωπίζουν ένα ειδικό πρόβλημα από αυτή την άποψη, ότι δηλ. τα προϊόντα που

σχεδιάστηκαν για χρήση στις αναπτυγμένες χώρες δεν ικανοποιούν τις δικές τους ανάγκες ή δεν είναι επιθυμητά.

Επιπλέον η παραγωγή αυτών των προϊόντων απαιτεί την απόκτηση τεχνικών παραγωγής που αντιστοιχούν στις αναπτυγμένες χώρες, με όρους και περιορισμούς προδιαγεγραμμένους από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

4.3.1 Επιπτώσεις από τις αδυναμίες εκτίμησης της Τεχνολογίας

Πριν αναφέρουμε οτιδήποτε για τον καθορισμό της τιμής της τεχνολογίας, σκόπιμο είναι να αναφερθούμε στους τρόπους με τους οποίους μεταφέρεται η τεχνολογία, από τη μία χώρα στην άλλη :

- I) Μεγτφορά μέσω εισαγωγών κεφαλαιουχικών αγαθών που έχουν ενσωματωμένη τεχνολογία.
- II) Μεταφορά σε συνδυασμό με άμεση ξένη επένδυση (κεφαλαιουχικός εξοπλισμός, marketing, ειδικευμένο management κ.λ.π.). Κάθε ένα από αυτά χωριστά ή σε συνδυασμό.
- III) Μεταφορά μέσω άμεσης αγοράς από πωλητή, μεθόδου με πληρωμή από τον αγοραστή, royalties για μία περιορισμένη και καθορισμένη χρονική περίοδο.

Οι λόγοι που επιλέγεται ένας από τους ανωτέρω τρόπους για την απόκτηση της ξένης τεχνολογίας είναι συνάρτηση πολλών παραγόντων, όπως του επιπέδου ανάπτυξης της αγοράστριας χώρας του, βαθμού στον οποίο διεξάγεται η έρευνα αυτοτελής στη χώρα του βαθμού της οικονομικής της εξάρτησης.

Στην περίπτωση της Ιαπωνίας για παράδειγμα έχουμε επικράτηση του τρίτου τρόπου δηλαδή άμεση αγορά από πώληση (licencing agreements).

Ο τρόπος αυτός εξασφαλίζει μεγαλύτερο βαθμό ανεξαρτησίας από τους άλλους δύο αφού στις περισσότερες περιπτώσεις η πληρωμή γίνεται για περιορισμένο χρονικό διάστημα, μετά από το οποίο η τεχνολογία βελτιωμένη και περισσότερο αναπτυγμένη γίνεται κτήμα της αγοράστριας χώρας, έτσι που τα προϊόντα από αυτή να εξάγονται ανταγωνιστικά στις ξένες χώρες.

Όσον αφορά τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, συνήθως προτιμούν τον άμεσο τρόπο μεταφοράς της τεχνολογίας, με την εγκατάσταση δηλαδή θυγατρικών επιχειρήσεων στις Τρίτες χώρες.

Υπάρχουν διάφοροι λόγοι γι'αυτή την προτίμηση, ο κυριότερος όμως είναι ότι ούτε η ιδιοκτησία, ούτε ο έλεγχος της κυριότητας της

τεχνολογίας περνάει σε άλλα χέρια όπως στην περίπτωση του licencing agreement και εξασφαλίζεται η συγκράτηση της τεχνολογίας μέσα στα πλαίσια της ίδιας της επιχείρησης.

Στο βαθμό που οι θυγατρικές επιχειρήσεις λαμβάνουν και πληρώνουν για τεχνολογία που αναπτύχθηκε στις Η.Π.Α., η τεχνολογία αυτή παραμένει κτήμα των πολιτών των Η.Π.Α. Έτσι πρέπει να γίνεται σαφής διάκριση μεταξύ ιδιοκτησίας της τεχνολογίας και του χώρου όπου χρησιμοποιείται στην παραγωγή.

Όσον αφορά τον καθορισμό της τιμής της τεχνολογίας, συμβαίνουν τα εξής :

Η τεχνολογία έχει μία τιμή που καθορίζεται ή με την πληρωμή royalties ή δικαιωμάτων χρήσης μεθόδων παραγωγής και διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας.

Οι κύριες μεταβλητές που καθορίζουν την τιμή της τεχνολογίας είναι :

1. Η ηλικία της τεχνολογίας
2. Η δυνατότητα εξεύρευσης της ίδιας ή παραπλήσιας τεχνολογίας από άλλους προμηθευτές
3. Η δυνατότητα εκτίμησης από τον αγοραστή της τεχνολογίας που αγοράζει.

Με τον τρόπο αυτό ο καθορισμός της τιμής της τεχνολογίας εξαρτάται από την διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών και των πωλητών.

Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών καθορίζεται βασικά από το βαθμό άγνοιας ή γνώσης που έχουν για την τεχνολογία που αγοράζουν.

Παράλληλα, στην περίπτωση των αναπτυσσομένων χωρών που είναι οι κύριοι αγοραστές τεχνολογίας από τις αναπτυγμένες χώρες, πρόβλημα αποτελεί η έλλειψη ερευνητικών και αναπτυξιακών προσπαθειών για εξεύρεση εγχώριας τεχνολογίας.

Σαν αποτέλεσμα των ανωτέρω δεν έχουμε μόνο τις υπερκοστολογήσεις της τεχνολογίας, αλλά και επιβολή από τους πωλητές των τεχνολογικών γνώσεων, δυσμενών όρων που αφορούν τη χρήση της τεχνολογίας, όπως οι περιορισμοί στην παραγωγή, στις εξαγωγές κ.λ.π.

Επίσης η υπερκοστολόγηση οφείλεται και στο ότι τα royalties πληρώνονται με βάση ένα ποσοστό στην τελική τιμή πώλησης του προϊόντος που η κατασκευή του χρειάζεται την ξένη τεχνολογία.

Έτσι δεν πληρώνονται royalties μόνο για την τεχνολογία που χρησιμοποιείται, αλλά και για όλες τις άλλες επιβαρύνσεις που διαμορφώνουν την τελική τιμή του προϊόντος όπως δασμοί, έξοδα διαφήμισης, τραπεζικά έξοδα για δάνεια κ.λ.π. που δεν έχουν καμμία σχέση με την αγορά τεχνολογίας. Γενικά αν οι διαπραγματεύσεις όσον αφορά την αγορά ξένης τεχνολογίας γίνονταν σε συνδυασμό με άλλους χειρισμούς θα μπορούσαν να επιτυγχάνονται καλύτεροι όροι.

Οι χειρισμοί αυτοί θα μπορούσαν να είναι οι εξής :

α) Διαφοροποίηση των πηγών προμηθείας της τεχνολογίας.

Μία χώρα που εισάγει τεχνολογία εξετάζοντας περισσότερα συμβόλαια θα μπορούσε να προμηθευτεί και από άλλες προσφορές την τεχνολογία που την ενδιαφέρει.

β) Η συστηματική και σε βάθος μελέτη του κόστους και τις ωφέλειες που συνοδεύουν την αγορά ξένης τεχνολογίας.

Ορισμένες φορές από συναλλαγματική άποψη συμφέρει περισσότερο να εισάγεται ένα τελικό προϊόν παρά να παράγεται εγχώρια με ξένες επενδύσεις μια και τα ενδιάμεσα προϊόντα υπερκοστολογούνται κατά την εισαγωγή τους.

γ) Η εισαγωγή ξένης τεχνολογίας πρέπει να γίνεται σε σχέση με την δυνατότητα απορρόφησης και ανάπτυξης της από τους εγχώριους αγοραστές. Πρέπει δηλαδή να αναπτυχθεί η εγχώρια έρευνα σε σχέση με τις δυνατότητες ανάπτυξης εγχώριας τεχνολογίας ή βελτίωση της ξένης που εισάγεται.

δ) Ο έλεγχος και η διαπραγμάτευση με τους ξένους προμηθευτές τεχνολογίας πρέπει να γίνεται σε σχέση με τους στόχους της οικονομικής ανάπτυξης και σε συνδυασμό με αναλύσεις κόστους ωφέλειας που να δείχνουν ότι υπάρχει ταύτιση συμφερόντων μεταξύ εισαγωγής τεχνολογίας και των στόχων που επιδιώκει η οικονομική ανάπτυξη. Τα θεσμικά μέτρα που επιβάλλεται να πάρει κάθε χώρα για να αντιμετωπίσει τις αρνητικές επιπτώσεις της εισαγωγής ξένης

τεχνολογίας, όπως οι υπερκοστολογήσεις πρέπει να βασιστούν σε μία ολοκληρωμένη πολιτική στο θέμα αυτό.

...

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΣΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΗΣ Ε.Ο.Κ.

5.1 Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΣΤΗΝ Ε.Ο.Κ.

Η θέση της Ελλάδος στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα, εκτιμώμενη με κριτήρια την αναλογία του πληθυσμού και του εργατικού δυναμικού στα αντίστοιχα συνολικά μεγέθη, είναι σήμερα πολύ διαφορετική με εκείνη που είχε όταν άρχισε η διαδικασία που κατέληξε στην ένταξή της ως πλήρες μέλος.

Από το ένα μέρος έχουν καταβληθεί τα μεγέθη της Ε.Ο.Κ. με την προσθήκη στα αρχικά έξι μέλη της εποχής της συμφωνίας συνδέσεως το 1961, των υπολοίπων χωρών.

Από το άλλο μέρος μεταβολές έχουν σημειωθεί και στα Ελληνικά δεδομένα εξαιτίας θετικών ή και αρνητικών εξελίξεων κατά τη διάρκεια της τριακονταετίας από τη συμφωνία συνδέσεως μέχρι και σήμερα.

Το 1961 ο πληθυσμός της Ελλάδος αντιπροσώπευε το 4,8% του πληθυσμού των έξι χωρών-μελών της Ε.Ο.Κ. το 1981 μετά την ένταξη το 3,6% του πληθυσμού των δέκα χωρών-μελών και σήμερα στην Ε.Ο.Κ. των δώδεκα η αναλογία είναι 3,1%.

Όχι αξιόλογου βαθμού διαφορετικές, είναι και οι αναλογίες του Ελληνικού εργατικού δυναμικού στα αντίστοιχα κοινοτικά σύνολα.

Η θέση της Ελλάδος μέσα στην Ε.Ο.Κ. πρέπει να εξετασθεί σε σύγκριση με εκείνων ειδικότερα των μικρών χωρών, που παρουσιάζουν ουσιώδεις διαφορές από τις άλλες και αναπόφευκτα αντιμετωπίζονται ως ειδική κατηγορία.

Στο πλαίσιο της τακτικής της κοινότητας, ισχύουν ρυθμίσεις που κατά κύριο λόγο αφορούν αυτές τις χώρες και ως προοπτική ή διαφορετική μεταχείριση φαίνεται ότι θα τείνει προς θεσμοποίηση στο ρυθμιστικό καθεστώς για να καλυφθούν οι ανάγκες τους.

Μεταξύ των "μικρών" με κριτήριο το μέγεθος του πληθυσμού περιλαμβάνονται και δύο χώρες με υψηλό βαθμό ανάπτυξης, η Δανία και το Λουξεμβούργο.

Ομάδα με διαφορετικά οικονομικά χαρακτηριστικά αποτελεί η Ελλάδα, η Πορτογαλία και η Ιρλανδία.

Σε σύγκριση λοιπόν με αυτές τις χώρες, η Ελλάδα εμφανίζεται να έχει κατά κεφαλήν ακαθάριστο προϊόν μεγαλύτερο από της Πορτογαλίας και κατώτερο από της Ιρλανδίας, της ασύγκριτα μικρότερης σε πληθυσμό.

Το μέγεθος του κατά κεφαλήν εισοδήματος που αντικατοπτρίζει το βαθμό ανάπτυξης των οικονομιών είναι συνάρτηση και της διαρθρώσεως του Α.Ε.Π. και από την άποψη αυτή ενδιαφέρει περισσότερο η σύγκριση της Ελληνικής θέσης με αυτή της Ιρλανδίας και της Πορτογαλίας.

Η ουσιαστική υψηλότερη αναλογία αγροτικού προϊόντος από την αντίστοιχη των βιομηχανικών χωρών της Ε.Ο.Κ., είναι κοινό χαρακτηριστικό και των τριών χωρών (Πίνακας 5.1)

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.1

Η διάρθρωση του Α.Ε.Π. στην Ελλάδα
και τις άλλες χώρες της Ε.Ο.Κ.

	Γεωργία	Μεταλλεία Βιομηχανί α	Κατα- σκευές	Υπηρεσίες
Ελλάδα	17,0	21,1	6,0	55,9
Γαλλία	4,2	23,8	6,0	66,0
Γερμανία *	2,1	33,1	5,4	59,4
Ιταλία	5,4	32,1	7,6	54,9
Ηνωμένο Βασίλειο	1,4	30,4	6,0	62,1
Βέλγιο				
Λουξεμβούργο	2,3	29,4	6,2	62,0
Ολλανδία				
Ιρλανδία	11,0	37,0		51,9
Ισπανία	5,0	29,7	10,1	55,1
Πορτογαλία	6,2	31,8	6,3	55,7

Πηγή : OECD Economics Surveys 1991

* Χωρίς το Ανατολικό Τμήμα.

Όσον αφορά στην Ελλάδα, η διάρθρωση του Α.Ε.Π. της είχε σημειώσει τη δεκαετία 1960 με την πρόοδο της βιομηχανικής ανάπτυξης ουσιαστική μεταβολή και περιορίστηκε έτσι κάπως η διαφορά της από τις άλλες χώρες της Ε.Ο.Κ.

Σήμερα η χώρα μας εξακολουθεί να έχει το μεγαλύτερο ποσοστό συμμετοχής του αγροτικού τομέα μέσα στους δώδεκα.

5.2 ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΟΠΙΟΗΣΗ – ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΟΙΝΟΤΙΚΟ ΧΩΡΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

Η πορεία της Ευρωπαϊκής κοινότητας προς την οικονομική ένωση είναι ένα γεγονός που δεν δέχεται παρερμηνείες.

Οι επιχειρήσεις εμφανίζουν μία αναβαθμισμένη δυνατότητα για διείσδυση σε νέες κοινοτικές αγορές, γεγονός που χωρίς αμφιβολία απαιτεί νέες συγκεκριμένες επιχειρησιακές αποφάσεις στη βάση της νέας πραγματικότητας που διαμορφώνεται στο χώρο της κοινότητας.

Στη δραστηριότητα αυτών των διασυνοριακών επενδύσεων συμμετέχει βέβαια και η Ελλάδα.

Σύμφωνα με σχετική μελέτη του ΚΕΠΕ "την αιχμή του δόρατος" σε ότι αφορά την εθνική προέλευση των ξένων επενδύσεων στην χώρα μας αποτελούν οι επενδύσεις που προέρχονται από την Γερμανία.

Έτσι στα μέσα της δεκαετίας του '80 οι άμεσες επενδύσεις που προέρχονται από τη Γερμανία έφθαναν τις 64 και ακολουθούσαν οι Η.Π.Α. με 34, η Ιταλία με 27, η Γαλλία με 15.

Σύμφωνα με τα ίδια στοιχεία, το ένα τέταρτο από τις επενδύσεις αυτές αφορούν τον κλάδο της χημικής βιομηχανίας (φάρμακα, καλλυντικά).

Στον κλάδο αυτό οι Η.Π.Α. καλύπτουν πάνω από το 50% των ξένων επενδύσεων.

Στη συνέχεια ακολουθεί ο κλάδος των ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών συσκευών που καλύπτει το 18% των επενδύσεων αυτών και ο οποίος σε ποσοστό 56% καλύπτεται από γερμανικές επενδύσεις.

Επίσης οι γερμανικές επενδύσεις καλύπτουν το 70% των ξένων επενδύσεων στην κλωστοϋφαντουργία και την ένδυση.

Το πρώτο "κύμα" των ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα ξεκίνησε στα μέσα της δεκαετίας του '50. Καθώς η βιομηχανική παραγωγή τότε ακόμη προστατευόταν από μία αυστηρή δασμολογική πολιτική, οι πρώτες επενδύσεις δεν άργησαν να φανούν.

Στις δεκαετίες που ακολούθησαν υπήρξαν εκρήξεις και υφέσεις στην είσοδο ξένων κεφαλαίων.

Αποτέλεσμα ήταν ότι από 2.500-3.000 μεγαλύτερες επιχειρήσεις στην Ελλάδα οι 250 να αποτελούν οργανισμούς που είτε

ανήκουν ολοκληρωτικά σε ξένους είτε συμμετέχουν σ'αυτές διάφορες πολυεθνικές με σοβαρό ποσοστό συμμετοχής.

Τότε ήταν που ήρθαν στην Ελλάδα μεγάλοι κολοσσοί , όπως η DOW, η PECHINEY, η UNILEVER κ.λ.π.

Η πρώτη μαζική "εισβολή" των ξένων επενδύσεων στη χώρα μας γύρω στα μέσα της δεκαετίας του '60 αφορούσε κυρίως αμερικανικές επιχειρήσεις, ενώ στη "δεύτερη εισβολή" που έγινε γύρω στα μέσα της δεκαετίας του '70, το ενδιαφέρον των ξένων για τη χώρα μας είχε μετατοπισθεί στη Δ. Γερμανία.

Ενώ λοιπόν μέχρι το 1966 οι ξένες επενδύσεις παρουσιάζουν συνεχή αύξηση, κατά τη διάρκεια της δικτατορίας (1967-1973) αυτές παρουσιάζουν στασιμότητα.

Όταν η δημοκρατική ομαλότητα αποκαταστάθηκε στη χώρα μας, οι ξένες επενδύσεις άρχισαν πάλι να παρουσιάζουν αυξητική πορεία μέχρι το τέλος της δεκαετίας του '70.

Σε ότι αφορά τη δυσπιστία των ξένων επενδύσεων κατά τη διάρκεια της δικτατορίας χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι οι τότε κυβερνήσεις σε μία προσπάθεια να ενισχύσουν την εισροή ξένων κεφαλαίων στη χώρα, είχαν αναθέσει το έργο της προσέλκυσης των κεφαλαίων αυτών στην εταιρία Litton Industrial. Τελικά η αμοιβή της εταιρίας ξεπέρασε το σύνολο των κεφαλαίων που κατάφερε να φέρει στη χώρα.

Την ανάκαμψη των ξένων επενδύσεων στη χώρα μας ενίσχυσε η ένταξη της Ελλάδας στην Ε.Ο.Κ.

Ενώ τις προηγούμενες δεκαετίες η Ελλάδα προσφερόταν για επενδύσεις λόγω του χαμηλού κόστους εργασίας, τα τελευταία χρόνια εξαιτίας της βελτίωσης του βιοτικού επιπέδου το ενδιαφέρον των ξένων επενδυτών εστιάζει στα καταναλωτικά αγαθά και υπηρεσίες, θεωρώντας ότι η Ελληνική αγορά είναι αρκετά "δυναμική".

Δεν είναι καθόλου τυχαίο το γεγονός ότι το Ελληνικό καατάστημα της PRAKTIKER κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας του στην Ελλάδα σημείωσε τις υψηλότερες πωλήσεις από τα υπόλοιπα περίπου 50 καταστήματα που διαθέτει η εταιρία αυτή στη Γερμανία.

Σαν ευκαιρία της Ελλάδας να μπει σε αναπτυξιακή τροχιά όσον αφορά την προσέλκυση ξένων επενδύσεων, χαρακτηρίζεται το "B' πακέτο Ντελόρ"

Στους πίνακες που ακολουθούν παρουσιάζουμε στατιστικά στοιχεία για τις ξένες επενδύσεις που έγιναν στην Ελλάδα κατά τη

διάρκεια των ετών 1960-1991 και κεφάλαια που εισήχθησαν στη χώρα μας από χώρες - μέλη της Ε.Ο.Κ. κατά τα έτη 1986 - 1992 :

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.2

Εισαχθέντα Κεφάλαια από χώρες-μέλη της Ε.Ο.Κ.
βάσει του Π.Δ. 207/1987 κατά τα έτη 1986-1992

Χώρες	Αριθμός Επενδύσεων							Ποσά σε εκατομμ. \$						
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Αγγλία	7	16	19	24	49	28	26	6,9	39,6	11,7	44,4	23,5	30,8	67,8
Βέλγιο	1	5	6	6	9	6	15	5,7	3,4	11,1	3,6	7,8	12,6	12,1
Γαλλία	7	10	16	20	30	30	32	10,4	8,6	11,8	36,0	63,6	34,4	63,7
Γερμανία	7	17	31	22	40	38	36	2,0	9,8	26,6	13,6	51,9	69,0	33,1
Δανία	-	4	-	4	4	6	1	-	3,6	-	14,5	0,9	2,9	0,1
Ιρλανδία	-	4	-	4	4	6	1	-	3,6	-	14,5	0,9	2,9	0,1
Ιαπωνία	-	-	3	2	15	4	2	-	-	0,8	0,4	12,7	0,9	-
Ιταλία	2	14	14	15	2	18	22	2,1	2,8	1,1	6,1	5,9	59,2	436,3
Λουξεμβ.	4	4	3	15	32	18	23	15,4	1,2	5,1	30,6	85,2	23,9	42,0
Ολλανδία	5	16	24	21	42	31	39	10,0	25,9	33,4	26,7	73,6	48,7	164,5
Πορτογαλ.	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	0,1	-
ΣΥΝΟΛΟ	33	86	116	129	223	183	201	52,5	94,9	101,6	175,9	325,1	282,5	822,4

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.3

Ξένες Επενδύσεις στην Ελλάδα (1960-1991)
Σε χιλιάδες δολάρια

	ΜΕ ΤΟ ΝΟΜΟ 2687/53			ΆΛΛΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ					
	ΑΜΕΡΙΚΗ	ΕΥΡΩΠΗ	ΥΠΟΛΟΙΠΟΣ ΚΟΣΜΟΣ	ΥΠΟΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΡΙΚΗ ΚΟΣΜΟΣ	ΕΥΡΩΠΗ	ΥΠΟΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΡΙΚΗ ΚΟΣΜΟΣ	ΕΥΡΩΠΗ	ΥΠΟΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΡΙΚΗ ΚΟΣΜΟΣ	ΣΥΝΟΛΟ
1960	581	117	-	698	19	11.168	754	11.941	12.639
1961	874	522	-	1.396	1.015	33.697	-	34.712	36.108
1962	2.492	607	-	3.099	9.764	5.589	-	15.353	18.552
1963	10.129	7.047	3	17.179	11.852	13.933	89	25.874	43.053
1964	5.178	371	101	5.650	21.806	12.448	-	34.254	39.904
1965	35.298	14.225	-	49.523	17.699	21.063	36	38.798	88.321
1966	38.474	7.974	-	46.448	7.020	12.653	9	19.682	66.130
1967	26.458	5.473	54	31.985	6.511	11.759	-	18.270	50.255
1968	7.720	442	122	8.284	20.293	22.090	4	42.387	50.671
1969	3.389	3.561	59	7.009	17.778	33.768	63	51.609	58.618
Δεκαετία 1960	130.593	40.339	339	171.271	113.757	178.268	955	292.980	464.251
1970	8.853	2.195	-	11.048	77.788	66.863	366	145.017	156.065
1971	16.943	7.307	-	24.250	35.048	39.482	242	74.772	99.022
1972	13.555	7.909	-	21.464	34.284	33.776	444	68.504	89.968
1973	37.242	6.875	1.145	45.262	60.792	57.632	938	119.362	164.624
1974	39.430	3.250	-	42.680	101.414	43.136	19	144.569	187.249
1975	12.164	5.535	9	17.708	124.716	51.278	1.643	177.637	195.345
1976	3.845	2.733	1	6.579	152.892	61.044	623	214.559	221.138
1977	5.088	3.725	-	8.813	193.073	68.203	3.333	264.609	273.422
1978	5.438	8.870	7	14.315	206.188	101.407	3.363	310.958	325.273
1979	14.419	1.869	17	16.305	232.779	110.632	898	344.309	360.614
Δεκαετία 1970	156.977	50.268	1.79	208.424	1.218.974	633.953	11.869	1.864.296	2.072.720
1980	17.078	20.866	2.381	40.325	311.520	115.941	950	428.411	468.736
1981	22.279	9.310	53	31.643	244.562	130.900	2.763	378.225	409.867
1982	21.318	15.666	161	37.145	170.509	92.979	3.717	267.205	304.350
1983	7.960	8.326	69	16.355	240.018	55.998	1.706	297.722	314.077
1984	2.444	8.093	18	10.555	161.693	71.020	2.920	235.633	246.188
1985	13.068	3.047	72	16.187	178.639	87.915	6.974	273.528	289.715
1986	3.560	4.117	64	7.741	196.327	92.083	4.435	292.845	300.586
1987	5.844	2.632	117	8.593	252.341	129.774	753	382.868	391.461
1988	7.565	3.470	119	11.154	361.791	224.661	1.564	588.016	599.170
1989	5.964	6.272	57	12.293	366.314	250.997	10.413	627.724	640.017
Δεκαετία 1980	107.080	81.799	3.111	191.990	2.483.714	1.252.268	36.195	3.772.177	3.964.167
1990	6.480	7.632	97	14.209	631.144	233.426	21.775	886.345	900.554
1991	-	-	-	-	692.714	598.354	5.855	1.296.679	1.296.679
	6.480	7.632	97	14.209	1.323.858	831.780	27.630	2.183.024	2.197.233

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος

5.2.1 Πόσο "Ελκυστική" είναι η χώρα μας για Επενδύσεις ; Σύγκριση με τις χώρες-μέλη της Ε.Ο.Κ.

Ο Διεθνής επενδυτής με συγκεκριμένα επιχειρηματικά σχέδια διαμορφώνει συγκεκριμένο σύστημα στάθμισης της σημαντικότητας, μιας σειράς παραγόντων-χαρακτηριστικών διαφόρων εναλλακτικών περιοχών, για την εγκατάσταση μιας νέας μονάδας, εξασφαλίζει αξιόπιστη πληροφόρηση για την σημερινή και την μελλοντική κατάσταση και τελικά αποφασίζει.

Όσον αφορά λοιπόν τη διαδικασία λήψης απόφασης για διεθνείς επενδύσεις, προκύπτει ότι για την αποτελεσματική διαμόρφωση πολιτικής για προσέλκυση διεθνών επενδύσεων, αλλά και για σωστές επιχειρηματικά αποφάσεις στο επίπεδο του διεθνούς επενδυτή, τρία βασικά στοιχεία θα πρέπει να προσεχτούν ιδιαίτερα.

- α)** Οι ιδιαιτερότητες της συγκεκριμένης επένδυσης για την οποία αναζητείται τόπος εγκατάστασης.
- β)** Η αποτελεσματικότητα μετάδοσης-προβολής πληροφοριών για τη σημερινή και την μελλοντική κατάσταση, και
- γ)** Η βελτίωση στο επίπεδο κρίσιμων παραγόντων, οι οποίοι είναι πραγματικά σημαντικοί για την προσέλκυση διεθνών επενδύσεων.

Οι παράγοντες αυτοί μπορεί να διαφέρουν ανάλογα με την εθνικότητα των επενδυτών, το αντικείμενο της επένδυσης κ.λ.π.

Η ποσότητα και η ποιότητα της πληροφόρησης που προκύπτει από συνεχή παρακολούθηση και αξιολόγηση στοιχείων κυρίως από το εξωτερικό, εξαρτάται και από την αποτελεσματικότητα των Υπηρεσιών προσέλκυσης ξένων επενδύσεων.

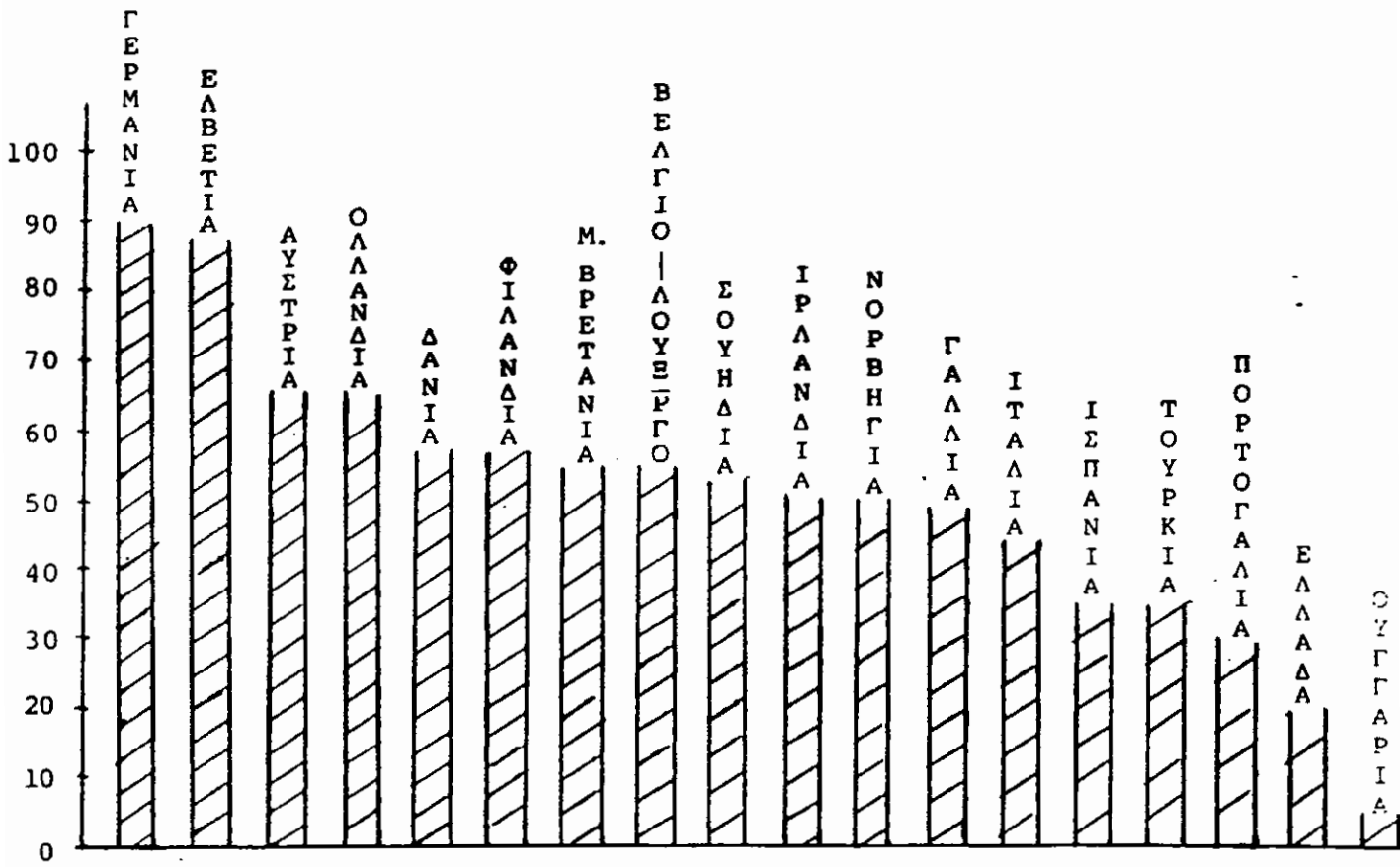
Για την περίπτωση της Ελλάδας και όσον αφορά την "καταλληλότητα" της χώρας μας για διεθνείς επενδύσεις υπάρχουν δύο περιπτώσεις κατάλληλων για εγκατάσταση τύπων επενδύσεων :

- Μία μεσαίου μεγέθους βιομηχανική μονάδα, όπου οι σημαντικοί παράγοντες είναι η διαθεσιμότητα και το κόστος του εργατικού δυναμικού, τα φορολογικά κίνητρα και η εξασφάλιση μιας τοπικής αγοράς (Βόρεια ή Κεντρική Ελλάδα).

- Η Βόρεια Ελλάδα προτείνεται επίσης και για τύπους επενδύσεων που δίνουν ιδιαίτερη βαρύτητα στην ταυτόχρονη εξασφάλιση χαμηλών φορολογικών συντελεστών, υψηλών συντελεστών κινήτρων, χαμηλού εργατικού κόστους και σχετικά υγιούς τοπικής οικονομίας.

Πηγή πληροφοριών που μεταξύ άλλων επεδίωκαν να βοηθήσουν τους διεθνείς επενδυτές στην επιλογή τόπου εγκατάστασης νέων μονάδων ή θυγατρικών είναι η ετήσια έκθεση *World Competitiveness Report* η οποία για το 1991 διαμόρφωσε έναν δείκτη "ελκυστικότητας" κάθε χώρας (περίπου 23 συνολικά χώρες). Βλέπε επόμενο σχεδιάγραμμα 5.1.

Σχεδίογραμμα 5.1



Στην κατάταξη αυτή η Ελλάδα καταλαμβάνει την προτελευταία θέση.

Αναλυτικότερα οι παράγοντες που συνθέτουν τον τελικό δείκτη "ελκυστικότητα" των χωρών αυτών, η σχετική κατάταξη της Ελλάδας και ενός ακόμη αριθμού χωρών, παρουσιάζονται στον επόμενο πίνακα 5.4

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.4

**Παράγοντες "Ελκυστικότητας" Επιλεγμένων
Ευρωπαϊκών Χωρών και Σχετική Κατάταξη***

Παράγοντες	Χώρες - Κατάταξη				
	Πορτο-γαλία	Ισπανία	Ιρλανδία	Τουρκία	Ελλάδα
Κατάσταση Εθνικής Οικονομίας	20	9	15	19	23
Διεθνοποίηση της Οικονομίας	14	13	7	18	22
Κρατική πολιτική	17	20	11	5	21
Κεφαλαιαγορά - Τραπεζικός Τομέας	21	20	14	9	22
Υποδομή	21	20	17	18	23
Διοίκηση επιχειρήσεων	22	18	15	19	21
Έρευνα - Τεχνολογία	20	15	12	23	22
Ανθρώπινο Δυναμικό	15	21	11	20	22

* Κατάταξη μεταξύ του συνόλου των 23 κρατών που η Έκθεση εξετάζει

Πηγή : Βλ. Διάγραμμα 1

Η κατάσταση της Εθνικής Οικονομίας είναι από τους βασικότερους παράγοντες και προσδιορίζεται από την οικονομική πολιτική της κάθε χώρας, καθώς επίσης και την υποδομή σε τομείς όπως τηλεπικοινωνίες, συγκοινωνίες εθνικές - διεθνείς.

Η ύπαρξη των ανωτέρω αναδεικνύεται σε πρωταρχικής σημασίας, προσδιοριστικός παράγοντας ανταγωνιστικότητας και αποδοτικότητας μιας εταιρίας.

5.3 ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΜΕΣΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ : Εξαγορές και Συγχωνεύσεις στην Ελληνική Βιομηχανία

Οι εξαγορές απέκτησαν και στην Ελλάδα σημαντικό βάρος στην περίοδο μετά το 1985, όπως και σε άλλες χώρες και γενικότερα στον Ευρωπαϊκό χώρο. Αποτέλεσαν για τις πολυεθνικές εταιρίες (αλλά και για τις εθνικές εταιρίες) ένα εργαλείο για την ενίσχυση της θέσης τους στην εσωτερική τους ή τη διεθνή αγορά.

Οι εξαγορές στην περίπτωση της Ελλάδας δεν πρέπει να θεωρηθούν και να αναλυθούν μόνο υπό το πρίσμα των αντίστοιχων διεθνών εξελίξεων ή τις συνθήκες που δημιουργούνται για την ενιαία αγορά, αλλά και από την οπτική ειδικότερων παραγόντων που σχετίζονται με την ολοκλήρωση της χώρας μας στην Ε.Ο.Κ., τις αναδιατάξεις στον παγκόσμιο ανταγωνισμό και τις επιπτώσεις τους στις εσωτερικές ανταγωνιστικές σχέσεις.

Ειδικότερα το γρήγορο πέρασμα στον υψηλό ανταγωνισμό σε συνδυασμό με την κρίση της βιομηχανίας και τις αδύναμες παραγωγικές βάσεις της χώρας, είχε πολλαπλά αρνητικό αντίκτυπο στη διάρθρωση και τη συμπεριφορά της αγοράς. Ειδικότερα :

1) Οδήγησε σε μία σημαντικότερη αύξηση της εισαγωγής διείσδυσης σε πολλούς κλάδους της βιομηχανίας, ιδιαίτερα στους κλάδους παραγωγής καταναλωτικών ειδών.

Στους περισσότερους από τους κλάδους αυτούς η εισαγωγική διείσδυση το 1987 είναι κατά 100% μέχρι και 600% μεγαλύτερη από αυτήν τους 1980, δημιουργώντας έτσι τεράστιες πιέσεις στα μερίδια αγοράς, στην παραγωγή, στη βιωσιμότητα και την ανταγωνιστική ικανότητα πολλών ελληνικών επιχειρήσεων.

2) Οδήγησε πολλές επιχειρήσεις σε έξοδο από αγορά.

Εκτιμήσεις έδειξαν ότι το 1984 σε σύγκριση με το 1978 το 10% των βιομηχανικών Μονάδων με απασχόληση πάνω από 100 άτομα, δηλαδή οι πιο σημαντικές από πλευράς μεγέθους, είχαν βγει από την αγορά.

3) Από τα τέλη της δεκαετίας του 1970 κάνει την εμφάνισή του το φαινόμενο των "προβληματικών" επιχειρήσεων που αποτέλεσε βασικό πρόβλημα της πολιτικής και της βιομηχανικής συγκρότησης.

Το κύμα εξαγορών που σημειώθηκε στη χώρα μας μετά το 1985 εντάσσεται σε μεγάλο βαθμό σε δύο κύριες τάσεις. Αφενός στην ανάγκη ενίσχυσης της ανταγωνιστικής βάσης ελληνικών επιχειρήσεων, αφετέρου στην είσοδο στην Ελληνική αγορά πολυεθνικών εταιριών που με την αγορά επιχειρήσεων εδραιώνουν τη θέση τους στην Ελληνική αλλά και έμμεσα στην παγκόσμια αγορά.

Ο φόβος του αυξανόμενου ανταγωνισμού σε συνδυασμό με την απουσία επαρκούς τεχνολογικής βάσης, οι περιορισμένες επενδυτικές δραστηριότητες, το αδύναμο management μεγάλου αριθμού επιχειρήσεων, καθώς και οι χρηματοοικονομικές ανισορροπίες αποτελούν μερικούς από τους κυριότερους παράγοντες που ωθούν τις ελληνικές επιχειρήσεις στο να πωληθούν σε ξένες.

Δεδομένων όλων των παραπάνω στις εξαγορές επιχειρήσεων, τέσσεροι παράγοντες φαίνεται να έπαιξαν ιδιαίτερη σημασία :

A. "Ανταγωνιστικά χάσματα" που επηρεάζουν αρνητικά τις δυνατότητες των ελληνικών επιχειρήσεων να ανταποκριθούν στις ανταγωνιστικές πιέσεις, που συνδέονται με την ολοκλήρωση της χώρας στα πλαίσια της Ε.Ο.Κ. και την υλοποίηση της ενιαίας αγοράς, καθώς και με την "παγκοσμιοποίηση του ανταγωνισμού και των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων.

Προβλήματα συνέχειας σε οικογενειακές επιχειρήσεις (η περίπτωση του Παυλίδη που εξαγοράστηκε από τον Jacobs Susare), επίσης υπάγονται κατά βάση στην κατηγορία αυτή.

Η ύπαρξη όμως σοβαρών ανταγωνιστικών ανεπαρειών στο χώρο της βιομηχανικής παραγωγής φαίνεται να συνδέεται με μία γενικότερη "φυγή" ελληνικού βιομηχανικού κεφαλαίου προς άλλους τομείς δραστηριότητας στην οικονομία (ή την παραοικονομία).

Οι δραστηριότητες αυτές είναι πιο προστατευμένες από τον διεθνή ανταγωνισμό και συνεπώς το ύψος των κερδών είναι χαμηλότερο από αυτό της βιομηχανίας, σε καθεστώς ανοικτής αγοράς.

B. Απουσία πόρων για αξιοποίηση πιθανών ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων.

Το μέγεθος των ευκαιριών σε συνδυασμό με τις χρηματοοικονομικές δομές τους, το κόστος κεφαλαίου και η έκταση των προσπαθειών που είναι αναγκαίες για την αντιμετώπιση του

ανταγωνισμού. Κατά κανόνα ξεπερνούν τα όρια των δυνατοτήτων τους.

Επιπρόσθετα τα μικρά περιθώρια μέσα στα οποία οι προσπάθειες αυτές πρέπει να ολοκληρωθούν ώστε να διατηρηθούν θέσεις και μερίδια στην αγορά, δημιουργούν απαγορευτικά όρια που δεν μπορούν να ξεπεραστούν από μικρές και μεσαίες μονάδες.

Κάτω λοιπόν από τέτοιες συνθήκες η εξαγορά από ξένη πολυεθνική επιχείρηση ή η δημιουργία συνεργασιών μ'αυτές είναι η μόνη διέξοδος για παραμονή στην αγορά.

Γ. Ασυμμετρίες στην πληροφόρηση μεταξύ Ελληνικών και Πολυεθνικών επιχειρήσεων, ως προς τις μακροπρόθεσμες προοπτικές των πολυεθνικών εταιριών μπορούν επίσης να ερμηνεύσουν τη ροπή των τελευταίων για εξαγορές, ενώ οι επιχειρήσεις-στόχοι έχουν κενά στην πληροφόρηση.

Δ. Παγκοσμιοποιημένες στρατηγικές, καθώς και ο διαφορετικός τρόπος με τον οποίο βλέπουν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που προκύπτουν από τις επιχειρήσεις που θέλουν να εξαγοράσουν, οδηγούν σε διαφορετική εκτίμηση του ίδιου αντικειμένου εξαγοράς. Αυτό βέβαια εξαρτάται και από το ρόλο που μπορεί να διαδραματίσει και η υπό εξαγορά επιχείρηση, ως ανεξάρτητη μονάδα ή αν ενταχθεί στα πλαίσια ενός παγκοσμιοποιημένου δικτύου. Στην τελευταία περίπτωση ο αγοραστής μπορεί να είναι διατεθειμένος να πληρώσει μία υψηλότερη τιμή από αυτή που αντιστοιχεί στις εκτιμήσεις και τις προσδοκίες του πωλητή της επιχείρησης.

Η τιμή στην περίπτωση αυτή θα είναι αρκετά ελκυστική ώστε να υποκινήσει τους ιδιοκτήτες της επιχείρησης-στόχου να δεχτούν την ανταλλαγή.

Από την πλευρά του αγοραστή οι λόγοι που οδηγούν σε αποδοχή ή επιδίωξη της εξαγοράς μιας επιχείρησης είναι οι εξής τέσσερις :

α) Να αποκτήσει τα ήδη υπάρχοντα δίκτυα πωλήσεων της επιχείρησης-στόχου και να βελτιώσει έτσι την ανταγωνιστική της θέση απέναντι στους άλλους ανταγωνιστές.

β) Να διεισδύσει σε ειδικές αγορές π.χ. (τσιμέντα, ποτά, σοκολάτα, υπηρεσίες υγείας) μέσω της εξαφάνισης σημαντικών εγχώριων ανταγωνιστών και να αυξήσει το μερίδιο αγοράς στη χώρα.

γ) Να μπει σε νέες γραμμές δραστηριότητας.

δ) Να εξαγοράσει σήματα που έχουν καθιερωθεί στην αγορά, που μπορούν να χρησιμοποιηθούν και για περαιτέρω επέκταση στην εσωτερική ή εξωτερική αγορά (περίπτωση Μεταξά).

Το κύμα εξαγορών Ελληνικών επιχειρήσεων από πολυεθνικά συγκροτήματα που διαπιστώνεται την περίοδο του 1985, πέρα από γενικότερους παράγοντες, επηρεάστηκε στην περίπτωση της Ελλάδας και από μεταβολές στο θεσμικό καθεστώς, στα πλαίσια εναρμόνισης με το Κοινοτικό καθεστώς.

Ειδικότερα θεσπίστηκαν (όπως και στην Ε.Ο.Κ.) μία σειρά από ευνοϊκές φορολογικές ρυθμίσεις για την απόσβεση της υπεραξίας και τα δικαιώματα των μετόχων.

Από την ανάλυση των εξαγορών στην περίπτωση 1986-1990 καταγράφηκαν και ελέγχθηκαν πάνω από 85 περιπτώσεις συνολικά (πίνακας 5.5)

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.5

Αριθμός Εξαγορών και στοιχεία Εταιριών κατά κλάδο Βιομηχανίας (περίοδος 1985 - 1990)

	Αριθμός εξαγορών	Μέγεθος εξαγορασθεισών εταιρειών*		% διάρθρωση	
		Σύν. κεφαλαίων	Πωλήσεις	Σύν. κεφαλαίων	Πωλήσεις
Τρόφιμα	24	38.834	60.604	32,5%	40,6%
Ποτά	11	24.419	30.963	20,5%	20,8%
Κλωστοϋφαντουργία	2	670	662	0,6%	0,4%
Χαρτί	6	10.603	14.532	8,9%	9,7%
Πλαστικά	2	6.741	4.849	5,6%	3,3%
Χημικά	13	9.518	14.398	8,0%	9,7%
Πετρελαιοειδή	1	—	—	—	—
Μη-μεταλλικά ορυκτά	7	12.874	5.823	10,8%	3,9%
Προϊόντα μετάλλου	1	1.286	2.929	1,1%	2,0%
Μηχανές	2	87	76	0,07%	0,05%
Ηλεκτρικά είδη	4	11.706	12.253	9,8%	8,2%
Μέσα μεταφοράς	1	234	69	0,2%	0,05%
Διάφορες βιομηχανίες	1	2.357	2.011	2,0%	1,3%
Σύνολο βιομηχανίας	75	119.329	149.169	100,0	100,0
Υπηρεσίες	10	2.970	9.453	—	—

* Στοιχεία 1988 σε εκατ. δρχ.

Οι περισσότερες αφορούσαν βιομηχανικές εταιρίες και σημειώνεται μία έντονη προτίμηση και συγκέντρωση σε ειδικούς κλάδους, όπως τα τρόφιμα, ποτά και χημικά.

Στους τρεις αυτούς κλάδους πραγματοποιήθηκαν 48 εξαγορές. Ενδιαφέρον έχει εκδηλωθεί και για τον κλάδο χαρτιού και τα μη μεταλλικά ορυκτά.

Άλλοι κλάδοι φαίνεται να συγκεντρώνουν πολύ λιγότερο ενδιαφέρον, ενώ σε ορισμένους (τσιγάρα, ρούχα, ξύλο, έπιπλα, δέρματα, εκδόσεις, μεταλλουργία, δεν εκδηλώθηκε ενδιαφέρον εξαγοράς από ξένη πολυεθνική επιχείρηση).

Αν αναλυθούν τα παραπάνω στοιχεία, η συγκεντρωτικότητα είναι εμφανής καθώς σε αρκετές περιπτώσεις οι επιχειρήσεις-στόχοι αντιπροσωπεύουν ιδιαίτερα υψηλά μερίδια αγοράς του προϊόντος τους, π.χ. (σοκολάτα, μπίρα, ποτά κ.λπ.).

Στον πίνακα 5.6 παρουσιάζονται δεδομένα του 1988 ή και του 1987 ανάλογα με τα διαθέσιμα στοιχεία, για το σύνολο των κεφαλαίων και των πωλήσεων των επιχειρήσεων-στόχων που επιβεβαιώνουν τον υψηλό βαθμό κλαδικής συγκέντρωσης με κριτήριο τον αριθμό των εξαγορών.

Όπως φαίνεται σε τρεις κλάδους (τρόφιμα, ποτά, χαρτί) οι επιχειρήσεις που εξαγοράστηκαν, αντιπροσωπεύουν γύρω στο 10% με 15% των συνολικών κεφαλαίων του κλάδου τους, ενώ στα πλαστικά, ηλεκτρικό υλικό και λοιπές βιομηχανίες, τα αντίστοιχα μεγέθη κυμαίνονται μεταξύ του 3% και 8%.

Ένα πρόσθετο στοιχείο που προκύπτει από τον πίνακα αυτό είναι ότι οι επιχειρήσεις αυτές σε πολλές περιπτώσεις συγκεντρώνουν μεγαλύτερο ποσοστό παγίων κεφαλαίων και κερδών από σύνολο κεφαλαίων.

Αυτό μπορεί να θεωρηθεί ως ένδειξη, ότι οι επιχειρήσεις είναι πιο σημαντικές σε όρους παραγωγικούς δυναμικού και έχουν καλύτερη θέση στην αγορά.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.6

Συμμετοχή (%) των εταιριών που εξαγοράστηκαν στον κλάδο τους και το βάρος των διεθνικών επιχειρήσεων ως αγοραστών (στοιχεία 1988*)

Κλάδος	% μερίδιο εξαγορασθεισών εταιρειών στον κλάδο για:			% μερίδιο ξένων εταιρειών** στις εξαγορές για:			Μερίδιο ξένων εταιρειών συνολ. εξαγορές (στ. 4-6 πρ.)	
	Σύνολο κεφαλαίων	Πάγια	Μικτά κέρδη	Σύνολο κεφαλαίων	Πάγια	Μικτά κέρδη	Σύνολο κεφαλαίων	Πάγια
Τρόφιμα	11.6	15.1	12.1	7.3	11.1	7.5	62.9	73.5
Ποτά	15.9	23.3	20.0	14.3	20.7	19.2	89.9	88.8
Κλωστοϋφαντουργία	0.1	0.2	0.15	—	—	—	—	—
Χαρτί	10.6	14.2	14.3	6.1	6.1	10.4	57.5	43.0
Πλαστικά	5.1	9.3	3.3	1.1	1.0	1.6	21.6	10.8
Χημικά	2.5	2.1	3.9	2.1	1.6	3.1	84.0	76.2
Μη μεταλλικά ορυκτά	3.5	4.6	1.8	2.7	3.9	0.8	77.1	84.8
Προϊόντα μετάλλου	0.3	2.5	1.0	0.3	2.5	1.0	100.0	100.0
Μηχανές	—	—	—	—	—	—	100.0	100.0
Ηλεκτρικό υλικό	7.9	10.8	8.4	5.7	6.4	7.2	72.2	59.3
Μέσα μεταφοράς	0.08	0.09	—	0.08	0.09	—	100.0	100.0
Διάφορες βιομηχανίες	7.0	5.0	6.5	7.0	5.0	6.5	100.0	100.0
Σύνολο βιομηχανίας	3.2	4.3	4.7	2.3	3.1	3.6	71.9	72.1

*1987 σε ορισμένες εταιρείες που δεν δημοσίευσαν ισολογισμό για 1988.
 **Επιχειρήσεις με ξένη κεφαλαιακή συμμετοχή.
 Πηγή: Διάφορες πληροφορίες (ΥΠΕΘΟ, τύπος) και επεξεργασία στατιστικού υλικού

Οι διεθνείς επιχειρήσεις φαίνεται να αποτελούν βασικούς (αν όχι τους μόνους) πρωταγωνιστές της διαδικασίας αυτής.

Πάνω από 70% των συνολικών κεφαλαίων των επιχειρήσεων που εξαγοράστηκαν, περιήλθαν στον έλεγχο Πολυεθνικών επιχειρήσεων ή εταιριών με διεθνή κεφαλαιακή συμμετοχή.

Η γεωγραφική διάσταση των εταιριών-αγοραστών, παρουσιάζεται στους επόμενους πίνακες 5.7 και 5.8

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.7

Κατανομή Εξαγορών από Ξένες Εταιρίες κατά Κλάδο
και Γεωγραφική προέλευση.

Συνολικά κεφάλαια που εξαγοράστηκαν από ξένες εταιρίες (εκατ. δρχ.)

Κλάδος	Γαλλία	Βέλγιο	Ιταλία	Ολλανδία	Γερμανία	Αγγλία	Σύνολο ΕΟΚ	ΗΠΑ	Ελβετία	Σουηδία
Τρόφιμα	12.774	2.057	2.303	0	0	0	17.134	2.010	10.245	0
Ποτά	6.938	0	0	0	5.952	9.103	21.993	0	0	0
Χαρτί	0	0	1.520	545	0	0	2.065	1.520	0	2.493
Πλαστικά	0	0	0	1.401	0	0	1.401	0	0	0
Χημικά	229	0	0	0	158	0	387	424	0	2.264
Πετρελαιοειδή (διανομή)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Μη μεταλλικά ορυκτά	8.588	0	0	0	0	0	8.588	0	0	0
Προϊόντα μετάλλου	0	0	0	0	0	0	0	0	1.286	0
Μηχανές	87	0	0	0	0	0	87	0	0	0
Ηλεκτρολογικό υλικό	2.389	0	0	0	0	0	2.389	0	0	6.005
Μεταφορικά μέσα	0	0	234	0	0	0	234	0	0	0
Διάφορες βιομηχανίες	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Σύνολο	31.005	2.057	4.057	1.946	6.110	9.103	54.278	3.954	11.531	10.762

Πηγή: Εκτιμήσεις με βάση στοιχεία για εξαγορές και επιχειρησιακά μεγέθη (ICAP, ΣΕΒ).

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.8

% Κατανομή Εξαγορών από Ξένες Εταιρίες

Συνολικά κεφάλαια που εξαγοράστηκαν από ξένες εταιρίες (εκατ. δρχ.)

Κλάδος	Γαλλία	Βέλγιο	Ιταλία	Ολλανδία	Γερμανία	Αγγλι	Σύνολο ΕΟΚ	ΗΠΑ	Ελβετία	Σουηδία	Σύνολο
Τρόφιμα	43,47	7	7,84	0	0	0	58,3	6,84	34,86	0	100
Ποτά	31,55	0	0	0	27,06	41,39	100	0	0	0	100
Χαρτί	0	0	25,01	8,97	0	0	33,97	25,01	0	41,02	100
Πλαστικά	0	0	0	100	0	0	100	0	0	0	100
Χημικά	7,45	0	0	0	5,14	0	12,59	3,79	0	73,63	100
Πετρελαιοειδή (διανομή)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Μη μεταλλικά ορυκτά	100	0	0	0	0	0	100	0	0	0	100
Προϊόντα μετάλλου	0	0	0	0	0	0	0	0	100	0	100
Μηχανές	100	0	0	0	0	0	100	0	0	0	100
Ηλεκτρολογικό υλικό	28,46	0	0	0	0	0	28,46	0	0	71,54	100
Μεταφορικά μέσα	0	0	100	0	0	0	100	0	0	0	100
Διάφορες βιομηχανίες	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Σύνολο	38,5	2,55	5,04	2,42	7,59	11,3	67,47	4,91	14,32	13,36	100

Τα δεδομένα του πίνακα 5.8 δείχνουν ότι οι επιχειρήσεις από χώρες της Ε.Ο.Κ. συγκεντρώνουν περισσότερα από τα 2/3 των κεφαλαίων των επιχειρήσεων που εξαγοράστηκαν.

Η Γαλλία έρχεται πρώτη στη σειρά με 38% και ακολουθείται από την Αγγλία 11%, Γερμανία 8% και την Ιταλία 5%.

Η Ελβετία και Σουηδία επίσης φαίνεται να έχουν σημαντικά μερίδια στις εξαγορές ελληνικών επιχειρήσεων.

Πάντως πρέπει να τονίσουμε ότι οι χώρες της ΕΟΚ στις εξαγορές έχουν σημαντικό προβάδισμα, γιατί λόγω των Κοινοτικών Κανόνων και διατάξεων που ισχύουν για όλες τις χώρες-μέλη, δίνονται σημαντικά κίνητρα και προοπτικές για την ανάληψη από αυτές τέτοιων δραστηριοτήτων.

Ένα παράδειγμα που μπορούμε να αναφέρουμε είναι η ελεύθερη μεταφορά κεφαλαίων μεταξύ των χωρών-μελών της ΕΟΚ, καθώς επίσης και μία σειρά φορολογικών ρυθμίσεων για αποσβέσεις υπεραξίας κ.λ.π. Η κλαδική επίσης θέση πολλών χωρών δείχνει μεγάλο βαθμό συγκέντρωσης.

Με εξαίρεση τη Γαλλία και ως ένα βαθμό τις ΗΠΑ που επεκτείνονται σε σχετικά ευρύτερο φάσμα κλαδικών δραστηριοτήτων, οι υπόλοιπες χώρες συγκεντρώνουν τα συμφέροντά τους σε λιγότερο από τρεις κλάδους. Τρόφιμα, ποτά, χαρτί, ηλεκτρικές εφαρμογές. Έτσι φαίνεται ότι απασχολούν τους κλάδους που συγκεντρώνουν το εντονότερο ενδιαφέρον.

Αντίθετα άλλοι κλάδοι προσελκύουν το ενδιαφέρον μόνο μιας ή δύο χωρών. Έτσι προκύπτει μία αρκετά διαφοροποιημένη εικόνα. Η Γαλλία π.χ. εμφανίζει ειδικό ενδιαφέρον ισχυροποίησης της θέσης της σε αρκετές βιομηχανίες, και ιδιαίτερα στα τσιμέντα, τα καλώδια, τα καλλυντικά.

Η Γαλλία εκδηλώνει προτιμήσεις για τα ανταλλακτικά αυτοκινήτων, η Ολλανδία για τα πλαστικά κ.λ.π.

Τα παραπάνω στοιχεία δείχνουν την ύπαρξη ουσιαστικών τάσεων αναδιάρθρωσης και ανακατατάξεων στο χώρο της βιομηχανίας αλλά και σε άλλους τομείς της οικονομίας.

Το ερώτημα που μπαίνει αφορά τις επιπτώσεις που έχει το φαινόμενο αυτό στην δυναμική της βιομηχανικής αναδιάρθρωσης και προσαρμογής στα νέα δεδομένα της αγοράς.

Οι παραπάνω διαδικασίες αναδιάρθρωσης και μετατόπισης βιομηχανικής ιδιοκτησίας, συνεπάγεται ιδιαίτερα σοβαρές μεταβολές στη δομή της αγοράς και των κλάδων που αφορά.

Σε ορισμένες περιπτώσεις σημαντικότερα τμήματα βιομηχανικών κλάδων περνούν στην ιδιοκτησία πολυεθνικών συγκροτημάτων και συγχωνεύονται μέσα σ'αυτά, σπάζοντας έτσι τον ανταγωνισμό προς όφελος των πολυεθνικών, οι οποίες πλέον κυριαρχούν στην αγορά (π.χ. στις βιομηχανίες σοκολάτας, ζυμαρικών, μπίρας, αναψυκτικών κ.λ.π.)

Για ορισμένους άλλους κλάδους, όπως τσιμέντα, οι τάσεις που διαγράφονται σημαίνουν ότι για πρώτη φορά στην ιστορία τους θα έχουν να αντιμετωπίσουν διεθνείς ανταγωνιστικές πιέσεις μέσα στην ίδια την εσωτερική αγορά.

Ας μην ξεχνούμε ότι η εταιρία Τσιμέντων "ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ" εξαγοράστηκε από Ιταλικό Πολυεθνικό συγκρότημα, πράγμα το οποίο αυξάνει τις ανταγωνιστικές πιέσεις μέσα στην εσωτερική αγορά για τις άλλες επιχειρήσεις τσιμέντων.

Δεν είναι τυχαίο άλλωστε, ότι μία σειρά από δραστηριότητες που συνδεόνται με τις επιχειρήσεις που εξαγοράζονται, απολαμβάνουν μία "φυσική προστασία" με την έννοια ότι το κόστος μεταφοράς είναι αρκετά υψηλό, ώστε να περιορίζει ουσιαστικά τη δυνατότητα περαιτέρω εισαγωγικής διείσδυσης σε μεγάλη κλίμακα.

Σε πολλές περιπτώσεις η εξαγορά επιχειρήσεων από ξένα πολυεθνικά συγκροτήματα συνεπάγεται ανατροπή των ανταγωνιστικών σχέσεων και έναρξη μιας νέας δυναμικής που είναι δυνατόν να προσδιορίσει τη θέση ολόκληρου του κλάδου (π.χ. Κλάδος Ζυμαρικών).

Οι εξαγορές εγχωρίων επιχειρήσεων από ξένες πολυεθνικές μπορούν βέβαια να συμβάλλουν στη δημιουργία νέων ανταγωνιστικών μονάδων και στην αξιοποίηση πλεονεκτημάτων που διαφορετικά θα έμεναν ανεκμετάλλευτα.

Όμως οι τελικές επιπτώσεις που μπορεί να έχουν για το σύνολο της οικονομίας, είναι συνάρτηση της συνολικής στρατηγικής που ακολουθούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Αν δηλαδή αντί για επενδύσεις αύξησης του δυναμικού ή ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας, οι εταιρίες-στόχοι χρησιμοποιούνται π.χ. ως δίκτυα διανομής των προϊόντων του διεθνικού συγκροτήματος που εισάγονται, τότε οι επιπτώσεις στο παραγωγικό σύστημα και το ισοσύγιο θα είναι πολύ δυσμενείς.

Από ορισμένα χαρακτηριστικά που διαγράφονται για το ποιές είναι οι επιπτώσεις της εξαγοράς επιχειρήσεων από τις ξένες πολυεθνικές, μπορεί να διατυπωθεί η άποψη ότι υπάρχει μια διαφοροποιημένη πραγματικότητα όπου πολλά μπορούν να ισχύσουν στο μέλλον. Για να μπορέσει όμως να κατανοηθεί καλύτερα η πραγματικότητα χρειάζεται μεγαλύτερη πληροφόρηση και χρονική διάρκεια. Ταυτόχρονα τίθεται θέμα του ρόλου της βιομηχανικής πολιτικής στη διαδικασία αυτή.

Το ζητούμενο δεν είναι μόνο ο έλεγχος επιρροής στην οικονομία των πολυεθνικών συγκροτημάτων, αλλά για μία χώρα σαν την Ελλάδα το επίκεντρο της προβληματικής βρίσκεται στην ισχυροποίηση ή την αποδυνάμωση μονάδων του παραγωγικού συστήματος που ιστορικά έχουν συσσωρεύσει σημαντική εμπειρία αγοράς και των οποίων η συνέχιση ή όχι και ιδίως ο τρόπος λειτουργίας τους στην παραγωγή έχουν κρίσιμη σημασία για την γενικότερη πορεία της οικονομίας κάτω από εκτεινόμενες διεθνείς ανταγωνιστικές συνθήκες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

6.1 ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ξένες επενδύσεις μπορούν να πραγματοποιηθούν ελεύθερα στην Ελλάδα, εκτός από τομείς που θεωρούνται στρατηγικής σημασίας και το κράτος έχει επιλέξει να μη γίνονται επενδύσεις από ξένες επιχειρήσεις.

Στο σημείο αυτό παρατηρείται το εξής φαινόμενο σε ότι αφορά το νομικό καθεστώς για τις ξένες επενδύσεις. Το κράτος κάνει κάποιες επιλογές για επενδύσεις σε στρατηγικούς τομείς π.χ. (ΟΤΕ, ΔΕΗ) και ανάλογα ρυθμίζει το νομικό πλαίσιο. Για παράδειγμα, ενώ κάποτε ο νόμος απαγόρευε την πραγματοποίηση επενδύσεων σε επιχειρήσεις που ανήκαν σ' αυτό, σήμερα, κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις που ο νόμος ορίζει κάτι τέτοιο, επιτρέπεται.

Γενικά όμως διαπιστώνεται η τάση του κράτους να κρατά για τον εαυτό του τα κύρια μέσα διαχείρισης αυτών των τομέων και να επιτρέπει κατά περίπτωση τις επενδύσεις από ξένες εταιρίες.

Οι ξένες επενδύσεις που πραγματοποιούνται ελεύθερα, έχουν κατά κανόνα ίση μεταχείριση με αυτές των εθνικών επιχειρήσεων.

Υπάρχουν όμως και πάλι κάποιες εξαιρέσεις στην ίση μεταχείριση, που αφορούν :

α) Τις ξένες επενδύσεις στον τομέα ορυκτού πλούτου (Ν.Δ. 210/1973 και (274/76). Σύμφωνα με τους νόμους αυτούς απαιτείται απόφαση του υπουργού οικονομικών για την απόκτηση από ξένους δικαιώματος μεταλλευτικής ιδιοκτησίας κατά τη δημιουργία, αλλαγή ή παραχώρηση δικαιωμάτων προς όφελος ξένων σχετικά με την εκμετάλλευση ορυκτού πλούτου.

Ακόμη απαιτείται έγκριση του Υπουργού Οικονομικών για τη μεταβίβαση κληρονομικών δικαιωμάτων μεταλλευτικών εταιριών από ξένους.

Επίσης η αγορά μετοχών μεταλλευτικών εταιριών από ξένους μπορεί να γίνει μόνο με την προϋπόθεση ότι η πλειοψηφία των μετοχών θα παραμείνει σε Έλληνες μετόχους. Ξένοι δεν μπορούν να αποκτήσουν δικαιώματα σε μεταλλεία, χωρίς την έγκριση του Υπουργού Οικονομικών.

Σύμφωνα επίσης με τον νόμο 274/1976 προβλέπεται ότι :

Η μεταβίβαση ή παραχώρηση χρήσης και απολαβής δικαιωμάτων μεταλλευτικών εταιριών γίνεται με προηγούμενη έγκριση του Υπουργικού Συμβουλίου. Απαγορεύεται η ελεύθερη αγορά από ξένους επενδυτές κτημάτων που βρίσκονται σε παραμεθώριες περιοχές.

Τέτοια αγορά μπορεί να γίνει με προϋπόθεση πραγματοποίησης μιας επένδυσης, οπότε χρειάζεται άδεια αρμόδιας επιτροπής του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας.

Μία άλλη εξαίρεση, στην ίση μεταχείριση των ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα είναι και αυτή που αφορά την εγκατάσταση ξένων τραπεζών στον Ελλαδικό χώρο. Με απόφαση του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας και της Τράπεζας της Ελλάδος, οι ξένες τράπεζες σε αντίθεση με τις Εθνικές οφείλουν να εισάγουν αρχικό κεφάλαιο μεγαλύτερο από εκείνο που χρειάζεται να καταθέσουν για την ίδρυσή τους οι εγχώριες τράπεζες, πράγμα που ισχύει και για την ίδρυση ξένων πολυεθνικών ασφαλειών.

Το εισαγόμενο αυτό κεφάλαιο από τις τράπεζες, κατατίθεται σε συνάλλαγμα σε λογ/σμό της τράπεζας της Ελλάδος και είναι διαθέσιμο για μακροχρόνια δάνεια προς το κράτος ή τους κρατικούς οργανισμούς, που ελέγχονται από αυτό.

Οι Εθνικές Τράπεζες όμως δεν έχουν τέτοιο περιορισμό.

Οι περιορισμοί που αναφέρθηκαν παραπάνω, θα πρέπει να εξετασθούν κάτω από το φως της σημερινής πραγματικότητας, δηλαδή αν με βάση αυτούς τους περιορισμούς εξασφαλίζεται ο έλεγχος και η προστασία των εγχωρίων συμφερόντων. Θα πρέπει να γνωρίζουμε πως σε άλλες χώρες έχουν πολύ περισσότερους και αποδοτικότερους περιορισμούς που τους επιτρέπουν να ελέγχουν καλύτερα και αποδοτικότερα τα συμφέροντά τους. Πάντως το νομικό πλαίσιο που ισχύει σήμερα στην Ελλάδα και διέπει την δραστηριότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων, αποτελείται βασικά από νόμους και συμβάσεις που έχουν σαν στόχο την προσέλκυση ιδιαίτερα επιθυμητών επενδύσεων (κυρίως μεγάλων Βιομηχανικών Εταιριών, χημικών,

μεταλλευτικών κ.λ.π.) εξ αιτίας της αδυναμίας του εγχωρίου κεφαλαίου να προβεί σε μεγάλες παραγωγικές επενδύσεις.

Αυτός είναι και ο λόγος που το ισχύον νομικό καθεστώς δεν περιέχει μεγάλους περιορισμούς εγκατάστασης στις ξένες πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Πρέπει να αναφέρουμε επίσης ότι ανάμεσα στα κίνητρα για πραγματοποίηση ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα συμπεριλαμβάνεται και η δυνατότητα επαναπατριsmού ποσοστού των κεφαλαίων και των τόκων των δανείων.

Για επαναπατριsmό κεφαλαίων, κερδών κ.λ.π. των πολυεθνικών Εταιριών προς τη μητρική χώρα θα πρέπει να αναφέρουμε ότι είναι απαραίτητη η έγκριση του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας και της Τράπεζας της Ελλάδος.

Τα ποσοστά επαναπατριsmού των κεφαλαίων ή κερδών, αξίζει να σημειωθεί ότι μπορεί σε πολλές περιπτώσεις να είναι μεγαλύτερα από εκείνα που προέρχονται από τις ξένες εξενδύσεις στην Ελλάδα.

Η ελευθερία στην πραγματοποίηση επενδύσεων από ξένους, εκτός από τις εξαιρέσεις που προαναφέρθηκαν, μαζί με την δυνατότητα των επιχειρήσεων να εξαγωγή (επαναπατριζούν) ποσοστά κεφαλαίων, κερδών κ.λ.π. και σε συνδυασμό της έλλειψης μέχρι πρόσφατα αντιμονοπωλιακών νόμων, είναι μία σοβαρή αδυναμία του κράτους να ελέγξει τις δραστηριότητες των πολυεθνικών εταιριών.

Σ' αυτό έρχεται να προστεθεί και η παράνομη από πολλές πολυεθνικές επιχειρήσεις εξαγωγή συναλλάγματος, μέσω του επαναπατριsmού κεφαλαίων.

Πραγματικά μ' αυτόν τον τρόπο κατορθώνουν οι πολυεθνικές εταιρίες να εξαγοράζουν ελληνικές και να αυξάνουν την μονοπωλιακή τους δύναμη στην Ελληνική Οικονομία και το Δημόσιο να ζημιώνεται από την λαθραία εξαγωγή συναλλάγματος, χωρίς ταυτόχρονα να έχει τη δυνατότητα να ελέγξει ή και να παρεμποδίσει τις δραστηριότητες αυτών των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Όμως η αύξηση της μονοπωλιακής δύναμης των πολυεθνικών οφείλεται και στην τεράστια συσσώρευση κεφαλαίων και τεχνολογίας, κάτι που αυξάνει τα επίπεδα παραγομένου προϊόντος και μειώνει το κόστος. Από την άλλη πλευρά, γνωρίζουμε ότι οι εγχώριες εταιρίες σε ένα μεγάλο ποσοστό δεν έχουν τέτοιες δυνατότητες, έτσι δεν μπορούν να αντέξουν τον ανταγωνισμό και σιγά σιγά ή συγχωνεύονται από τις μεγάλες πολυεθνικές ή αναγκάζονται να κλείσουν.

Άρα η ενδυνάμωση της εγχώριας παραγωγής, καθώς και η θέσπιση κινήτρων από την πλευρά του κράτους, για αύξηση των ελληνικών παραγωγικών επενδύσεων καθίσταται απαραίτητη για να μπορέσουν οι εγχώριες επιχειρήσεις να σταθούν δίπλα στις ξένες πολυεθνικές και να αντέξουν τον ανταγωνισμό.

6.1.1 Προνόμια των Ξένων Επενδύσεων

Το θεσμικό πλαίσιο, με βάση τον νόμο 2687 που διέπει τις ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα παρέχει τα εξής προνόμια :

I) Φορολογική απαλλαγή για μία δεκαετία κερδών που προέρχονται από εμπορικές δραστηριότητες στο εξωτερικό.

II) Καθορισμός για 10 χρόνια ευνοϊκού συντελεστή. Μείωση για δέκα χρόνια δασμών, τελών ή φόρων (τοπικών ή άλλων) για τις εισαγωγές.

Για να επωφεληθεί όμως μία ξένη εταιρία από το καθεστώς, πρέπει να εξασφαλιστεί ότι συμβάλλει στην ουσιαστική αύξηση των εξαγωγών ή στην ουσιαστική μείωση του συναλλαγματικού κόστους.

III) Δίνεται δυνατότητα μέρους επαναπατρισμού κεφαλαίων, κερδών και τόκων των ξένων επενδυτών, η παροχή φορολογικών και δασμολογικών απαλλαγών και τέλος η εγγύηση για ίση μεταχείριση των ξένων με τις ελληνικές επιχειρήσεις.

Το θεσμικό πλαίσιο που αφορά τις ξένες επιχειρήσεις στην Ελλάδα αποσκοπεί στην αύξηση της επενδυτικής ικανότητας της χώρας στην κάλυψη του ελλείμματος του ισοζυγίου πληρωμών, στη βελτίωση της τεχνολογικής στάθμης και στον εκσυγχρονισμό της οικονομίας.

Επίσης είναι ευνόητη η συμβολή των ξένων επενδύσεων και των πολυεθνικών εταιριών στην εισροή ξένου συναλλάγματος στη χώρα.

Ακόμη, ο Ν. 2687 παρέχει τις εξής διευκολύνσεις στις ξένες επιχειρήσεις :

1) Δυνατότητα εισαγωγής κεφαλαίων από το εξωτερικό σαν μετοχικό κεφάλαιο ή σαν δάνειο.

2) Προβλέπεται ετήσιο ποσοστό επαναπατρισμού 10% για αποσβέσεις κεφαλαίου που εισάγεται, 12% για κέρδη και 10% για τόκους αν το κεφάλαιο που εισάγεται προέρχεται από δάνειο.

- 3) Δεν προβλέπεται κανένα ανώτατο όριο για συμμετοχή ξένων επενδυτών σε μετοχικό κεφάλαιο εγχώριων επιχειρήσεων, εκτός από αυτές που ανήκουν στο κράτος ή που θεωρούνται σημαντικής σημασίας για την άμυνα και την ασφάλεια της χώρας.
- 4) Οι ξένες επιχειρήσεις μπορούν να δανειοδοτούνται από την εγχώρια κεφαλαιαγορά και να δανείζονται από εγχώριες τράπεζες.
- 5) Απαλλαγή για μία δεκαετία από φόρους και δασμούς, για εισαγωγή μηχανημάτων, εργαλείων, ανταλλακτικών, πρώτων υλών και ενδιάμεσων προϊόντων, που χρησιμοποιούνται για την εγκατάσταση και λειτουργία των ξένων πολυεθνικών επιχειρήσεων.
- 6) Επιτρέπεται η συσσωρευτική εξαγωγή κεφαλαίων, κερδών, τόκων αν κατά τα προηγούμενα χρόνια δεν έγινε χρήση του νόμιμου δικαιώματος αυτού.
- 7) Εγκρίνεται εξαγωγή συναλλάγματος για μισθώματα μηχανικών του εξωτερικού για "Know how" και για αμοιβές ξένου προσωπικού.
- 8) Οι ξένες επιχειρήσεις εξαιρούνται από κάθε αναγκαστική απαλλοτρίωση και επίταξη, παρά μόνο σε περίπτωση πολέμου.
- 9) Σε περίπτωση που μία ξένη επένδυση κριθεί εξαιρετικά επωφελής για τη χώρα, τα ποσοστά επαναπατριsmού κεφαλαίων, κερδών, τόκων, μπορεί να είναι υψηλότερα από εκείνα που προβλέπονται κανονικά από τον Νόμο 2687.

Πέρα όμως από τα πλεονεκτήματα που παρέχει η ελληνική νομοθεσία για τις ξένες επιχειρήσεις θα πρέπει να πούμε ότι έχουν δικαίωμα να εξαγωγή περισσότερα κεφάλαια και κέρδη από εκείνα που προβλέπει ο νόμος όταν κάνουν εξαγωγές και ο όγκος αυτών των εξαγωγών είναι εξαιρετικά υψηλός.

Μπορούν οι εξαγωγές συναλλάγματος σε κέρδη και κεφάλαια αυτών των επιχειρήσεων να φθάσουν μέχρι και 70% του

συναλλάγματος που εισπράχθηκε από τις εξαγωγές μιας ξένης επιχείρησης.

Πρέπει επίσης να επισημανθεί το γεγονός ότι από σπουδαιότερα όπλα της επενδυτικής πολιτικής της χώρας μας και κύρια μέρος του πλαισίου που διέπει τις ξένες επενδύσεις πέρα από τον Ν.1687, είναι οι κρατικές συμβάσεις, όταν πρόκειται για επενδύσεις μεγάλης σημασίας π.χ. "Αλουμίνιο της Ελλάδος". Τα κίνητρα που δίνονται εδώ είναι πέρα από τα συνηθισμένα, όπως παροχή φθηνότερου ηλεκτρικού ρεύματος, η απαγόρευση εγκατάστασης άλλης ίδιας παραγωγικής μονάδας για ένα χρονικό διάστημα ή αν υπάρξει άλλη, αυτή θα πρέπει να εγκατασταθεί σε μεγάλη απόσταση από την προηγούμενη.

Θα πρέπει να τονίσουμε ότι οι συμβάσεις και η νομοθεσία σχετικά με την λειτουργία πολυεθνικών επιχειρήσεων που προέρχονται από χώρες μέλη της ΕΟΚ εναρμονίζονται σύμφωνα με τους κανόνες και τις συμβάσεις των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

Κατά τη δεκαετία του 1960 το 37% των ξένων επενδύσεων γινόταν με την κάλυψη του Νόμου 2687/53 ενώ αργότερα ακολούθησε τον Ν. 4161/61 που βελτίωσε σαφώς τις φορολογικές απαλλαγές ανάλογα με το ύψος των ξένων επενδύσεων.

Ένας πιο πρόσφατος νόμος που στοχεύει στην προσέλευση ξένων επενδύσεων είναι το 1892/90.

Ο νόμος αυτός προβλέπει σημαντικές επιχορηγήσεις που κυμαίνονται από 15% - 45% και φοροαπαλλαγές από 60% - 100% της επένδυσης.

Οι επιχορηγήσεις του αναπτυξιακού Νόμου 1892/90 αποτελούν ένα δελεαστικό κίνητρο για τους ξένους επενδυτές.

Συχνά όμως η απουσία των αναγκαίων ποσών από το κρατικό προϋπολογισμό, καθώς και η προχειρότητα με την οποία το ελληνικό κράτος αντιμετωπίζει τα ζητήματα αυτά δημιουργούν σοβαρά προβλήματα. Συγκεκριμένα, κάθε χρόνο από τον κρατικό προϋπολογισμό βγαίνει ένα ποσό για την επιχορήγηση των επενδύσεων αυτών. Αν τώρα οι αιτήσεις είναι περισσότερες, τότε κάποιες αναγκάζονται να μείνουν απέξω.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί ότι τα κριτήρια δεν είναι πλέον αξιολογικά.

Η τακτική αυτή έχει δημιουργήσει σοβαρά προβλήματα σε ξένες αλλά και σε εγχώριες επενδύσεις αφού στην περίπτωση που τα χρήματα του κονδυλίου αυτού δεν φτάνουν, πολλοί επενδυτές

αναγκάζονται είτε να μην ολοκληρώσουν ποτέ τις επενδύσεις τους, είτε να τις επιβαρύνουν με χρηματοοικονομικά έξοδα από τον τραπεζικό δανεισμό.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα στην περίπτωση αυτή αποτελεί η RENOLIT HELLAS, θυγατρική της ομώνυμης Γερμανικής εταιρίας που ειδικεύεται στην παραγωγή φύλλων από P.V.C. Η επιχείρηση αυτή λόγω ακριβώς της μη επιχορήγησής της τα τελευταία χρόνια "ποζάρει" συνεχώς μεταξύ των επιχειρήσεων με τις περισσότερες ζημιές. Ακόμη έξω από τις επιχειρήσεις η Joint Ventures των Κλωστηρίων Ναούσης με την επίσης Γερμανική KLOB, η SCAULE στη Βόρρειο Ελλάδα.

Το γεγονός της εξαιρέσεως της επένδυσης από τον Ν. 1892/90 απέτρεψε τους Γερμανούς από το να πραγματοποιήσουν και άλλα επενδυτικά σχέδια στην Ελλάδα.

Οι όροι της κίνησης κεφαλαίων μεταξύ της Ελλάδος και των υπόλοιπων χωρών της Κοινότητας μέχρι τις 23/3/93 καθορίζονταν από το Προεδρικό Διάταγμα 207/87.

Με βάση το διάταγμα αυτό, η έγκριση πραγματοποίησης άμεσων επενδύσεων κατοίκων των λοιπών χωρών της Κοινότητας, παρήχето από το ΥΠΕΘΟ. Σύμφωνα με το Π.Δ. 96/93 στο Ελληνικό Δίκαιο ενσωματώθηκε η Οδηγία 88/361 η ΕΟΚ η οποία προβλέπει την πλήρη απελευθέρωση της κίνησης των κεφαλαίων μεταξύ των χωρών της κοινότητας. Με την τροποποίηση αυτή καταργήθηκε η αρμοδιότητα του ΥΠΕΘΟ. Κάθε Κοινοτική Επιχείρηση που ενδιαφέρεται να επενδύσει στην Ελλάδα, δεν χρειάζεται παρά να βρει μια Ελληνική ή ξένη τράπεζα που λειτουργεί στην Ελλάδα και να προχωρήσει στα σχέδιά της.

6.2 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΝΟΜΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ (Κινήτρων – Προνομίων)

Το σύστημα των κινήτρων και προνομίων που δίνονται στις πολυεθνικές επιχειρήσεις διέπεται από τη φιλοσοφία της υποκατάστασης των εισαγωγών, που κυριαρχεί στην οικονομική πολιτική των αναπτυσσομένων χωρών.

Τα προνόμια και τα κίνητρα κατά γενική αποδοχή αποβλέπουν στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας των Βιομηχανιών των χωρών με μικρές αγορές όπως είναι η Ελλάδα.

Επίσης εκτός από τα παραπάνω, επιχειρείται η αύξηση της εγχώριας χρηματοδότησης των επενδύσεων και η κάλυψη του ελλείμματος του ισοζυγίου πληρωμών.

Η πολιτική των προνομίων και κινήτρων που γίνονται στις ξένες πολυεθνικές επιχειρήσεις έχει και τα αντεπιχειρήματά της.

1) Η υποκατάσταση των εισαγωγών με την επιβολή δασμών θα μπορούσε να έχει σαν αποτέλεσμα την αποδυνάμωση της ανταγωνιστικής θέσης των ελληνικών εξαγωγών και αυτό γιατί ο βαθμός ανταγωνισμού ανάμεσα στα εγχώρια προϊόντα και στις εισαγωγές μειώνεται με αποτέλεσμα την αύξηση των εγχωρίων τιμών σε σχέση με τις διεθνείς.

2) Η οικονομική πολιτική υποβοήθησης της υποκατάστασης των εισαγωγών τελικών προϊόντων μπορεί να καταλήξει σε αύξηση των εισαγωγών ενδιάμεσων προϊόντων με αποτέλεσμα τη συνολική καθαρή συναλλαγματική απώλεια.

Πράγματι από μελέτες διαπιστώνεται ότι υπάρχει τα τελευταία χρόνια αύξηση της περιεκτικότητας των εισαγωγών και κυρίως στις χημικές βιομηχανίες. Έτσι συμπεραίνουμε ότι οι δείκτες εισαγωγών παραμένουν ωστόσο υψηλοί και έχουμε σαν συνέπεια την διαρροή συναλλάγματος στο εξωτερικό.

Από την ανάλυση των προνομίων και κινήτρων διαπιστώνεται ότι κύρια οι μεγάλες πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι εκείνες που επωφελούνται από αυτά και υποβοηθούνται στη συγκέντρωση μεγάλων κεφαλαίων στην αύξηση των κερδών τους και τη διεύρυνση των

δραστηριοτήτων τους, γεγονός που έχει αρνητικά αποτελέσματα για τις ελληνικές επιχειρήσεις.

Όμως δεν μπορούμε να πούμε ότι υπάρχουν μόνο αρνητικά αποτελέσματα και αυτό γιατί :

- 1) Με τη δραστηριότητα των ξένων πολυεθνικών επιχειρήσεων δημιουργούνται νέες θέσεις εργασίας και νέες ειδικότητες,
- 2) Διευκολύνεται η παροχή τεχνολογικών γνώσεων χωρίς μεγάλο ή και καθόλου κόστος,
- 3) Η συσσώρευση κεφαλαίου βοηθά στην ανάπτυξη των επενδύσεων, δίνεται η δυνατότητα να δραστηριοποιηθούν τομείς της Ελληνικής Βιομηχανίας που θα λειτουργούν σε σχέση με την λειτουργία των πολυεθνικών επιχειρήσεων,
- 4) Γίνεται ακόμη μεγαλύτερη εξοικονόμηση συναλλάγματος,
- 5) Διευρύνει τον τομέα των εξαγωγών και δίνει τη δυνατότητα να αναπτυχθούν παραγωγικοί τομείς που με εγχώρια κεφάλαια δεν θα μπορούσαν.

Είναι φανερό ότι για τους πιο πάνω λόγους θα πρέπει να υπάρξει η κατάλληλη νομοθεσία ώστε λειτουργία των πολυεθνικών επιχειρήσεων να μην είναι σε βάρος της Ελληνικής Οικονομίας και των εγχώριων συμφερόντων, αλλά προς όφελός της.

Αυτό που χρειάζεται κατά περίπτωση είναι λήψη των αναγκαίων μέτρων έτσι ώστε να εξασφαλίζεται η αρμονική συνύπαρξη των ξένων και των εγχωρίων επιχειρήσεων. Οι κανόνες που θα θεσπίζονται κάθε φορά πρέπει να είναι προσαρμοσμένοι σύμφωνα με τις δεδομένες οικονομικές συνθήκες και τους στόχους της χώρας μας. Έτσι μόνο οι ξένες επενδύσεις θα αποβούν παράγοντας πρόδου και ανάπτυξης.

6.3 ΝΟΜΙΚΑ ΚΑΘΕΣΤΩΤΑ ΑΝΑΠΤΥΓΜΕΝΩΝ ΧΩΡΩΝ

Στο κεφάλαιο αυτό θα εξετάσουμε τις βασικές διατάξεις για την γενική πολιτική ορισμένων χωρών σχετικά με τις ξένες επενδύσεις, για να δούμε πως οι χώρες αυτές προσπαθούν να πετύχουν τον έλεγχο και την κατεύθυνση που πρέπει να πάρει η εισαγωγή ξένης τεχνολογίας σε σχέση με τους γενικότερους οικονομικούς και πολιτικούς στόχους τους.

Εξετάσαμε ήδη το νομικό καθεστώς στην Ελλάδα και θα επιδιώξουμε με την ανάλυση αυτή να ανιχνεύσουμε κατά πόσο συμβαδίζει αυτό με άλλα αντίστοιχα νομικά καθεστώτα αναπτυγμένων χωρών της Ευρωπαϊκής Κοινότητας. Θα πρέπει όμως και σ' αυτή την περίπτωση να έχουμε υπόψη μας ότι οι διάφοροι νόμοι που ισχύουν στις χώρες-μέλη της ΕΟΚ είναι εναρμονισμένοι και πάντοτε σύμφωνα με τις διατάξεις και τους κανονισμούς της κοινότητας.

Για να μπορέσουμε να είμαστε πιο σαφείς στην περαιτέρω ανάπτυξη του θέματος, παίρνουμε σαν παράδειγμα τη Γαλλία και την Ιταλία.

• Στη Γαλλία εφαρμόζονται διάφορα μέτρα για την υπεράσπιση των εθνικών συμφερόντων από τη δράση των ξένων πολυεθνικών επιχειρήσεων. Σαν τέτοια μπορούμε να αναφέρουμε :

- I) Την υποχρέωση των Διευθυντών των θυγατρικών Πολυεθνικών Επιχειρήσεων των εγκατεστημένων στην Γαλλία, να γράφονται σε ειδικό κυβερνητικό αρχείο
- II) Οποιαδήποτε ξένη επένδυση που ξεπερνά τα 2.000.000 φράγκα, πρέπει να εγκρίνεται από τον Υπουργό Οικονομικών.
- III) Επενδύσεις από άλλες χώρες-μέλη της ΕΟΚ πραγματοποιούνται εφόσον εγκριθεί η εισαγωγή ξένου συναλλάγματος.

iv) Απαγορεύονται ή περιορίζονται οι ξένες επενδύσεις σε επιχειρήσεις του δημοσίου τομέα και στους τομείς των ηλεκτρονικών υπολογιστών, των τραπεζών, των ασφαλειών, μεταλλείων, τροφίμων κ.λ.π.

v) Προστασία των Γαλλικών επιχειρήσεων από εξαγορές. Αυτό γίνεται με το να απαιτείται έγκριση από την Κυβέρνηση, όταν μία ξένη επιχείρηση θέλει να συμμετέχει σε μία γαλλική με ποσοστό πάνω από 20%. Το μέτρο αυτό εφαρμοζόταν μέχρι το 1971 και για τις άλλες χώρες μέλη της ΕΟΚ. Το 1971 το μέτρο αυτό, καταργήθηκε και ο έλεγχος πια γίνεται με βάση τον αντιμονοπωλιακό (anti-trust) νόμο.

- * Στην Ιταλία οι ξένες επενδύσεις απαγορεύονται στο δημόσιο τομέα, στις τράπεζες, στη ναυτιλία και τις αερομεταφορές.

Βεβαίως υπάρχει και εδώ ειδικό καθεστώς για τις χώρες μέλη της ΕΟΚ που ρυθμίζεται και πάλι σύμφωνα με τους κανονισμούς και τις διατάξεις της Κοινότητας.

Μετά από αυτή τη σύντομη αναφορά στα νομικά καθεστώτα της Γαλλίας και Ιταλίας σχετικά με τις ξένες επενδύσεις γίνεται φανερό ότι η Ελληνική νομοθεσία είναι πολύ λιγότερο περιοριστική.

Στην Ελλάδα όπως είδαμε δεν ασκείται αντίστοιχη πολιτική και οι περιορισμοί για την πραγματοποίηση ξένων επενδύσεων αφορούν λίγους τομείς (π.χ. μεταλλεία). Ειδικότερα, δεν έχουν καθοριστεί οι τομείς που πρέπει να προστατεύονται από τις ξένες επενδύσεις για λόγους οικονομικής και πολιτικής ανεξαρτησίας.

Εκτός όμως από τους παραπάνω τρόπους με τους οποίους αντιμετωπίζεται ο έλεγχος της εισαγωγής ξένης τεχνολογίας κεφαλαίου κ.λ.π. υπάρχουν και άλλοι κυρίως φορολογικοί. Στην Γαλλία τα άρθρα 57 και 238 του γενικού κώδικα φορολογίας έχουν σκοπό την καταπολέμηση της φοροαποφυγής, με τον τρόπο της υπερκοστολόγησης της εισαγωγής ή της εξαγωγής τεχνολογίας αντίστοιχα.

Ειδικότερα το άρθρο 57 προβλέπει ότι για την καλύτερη εκτίμηση των φόρων που πρέπει να πληρώνουν οι επιχειρήσεις που ανήκουν σε ξένες πολυεθνικές, τα μεταβιβαζόμενα κέρδη, ή κεφάλαια στο εξωτερικό είτε με την αύξηση ή την μείωση των τιμών αγοράς ή

πώλησης ή με κάθε άλλο μέσο ενσωματώνονται στα αποτελέσματα των λογαριασμών της επιχείρησης.

Το άρθρο 238 Α συμπληρώνει το 57 και καταπολεμά την φοροαποφυγή με υπερκοστολογήσεις και υποκοστολογήσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Συγκεκριμένα προβλέπει :

- Τα επιτόκια, οι αποζημιώσεις και τα άλλα προϊόντα υποχρεώσεων, τα δάνεια, οι παρακαταθήκες, οι οφειλές από τις παραχωρήσεις αδειών εκμετάλλευσης εμπορικών σημάτων, διαδικασιών μεθόδου παραγωγής και άλλα παρόμοια δικαιώματα που οφείλονται σε πρόσωπα εντός ή εκτός Γαλλίας και πληρώνονται σ'αυτά δεν υπόκεινται σε εκπτώσεις ως δαπάνες της επιχείρησης, εκτός και αν ο υπόχρεος αποδείξει ότι οι δαπάνες αυτές αντιστοιχούν σε πραγματικές συναλλαγές και δεν παρουσιάζουν ανώμαλο ή υπερβολικό χαρακτήρα.

Η εφαρμογή του άρθρου 57 γίνεται αφού πρώτα εξακριβωθεί η ύπαρξη νομικού ή ουσιαστικού ελέγχου μιας εγχώριας εταιρίας έστω Α, από άλλη ξένη, έστω Β.

Αν η Α δεσμεύεται με συμβόλιο με την Β για τον καθορισμό των τιμών της αγοράς και πώλησης των προϊόντων της και του ύψους της παραγωγής της ή καταβάλλει αποζημίωση για εμπορικό σήμα, τότε η Α ελέγχεται ουσιαστικά από την Β.

Στην περίπτωση που η Α συμμετέχει στα κεφάλαια της Β με απόλυτη πλειοψηφία καθώς και στο διοικητικό συμβούλιο ή και αν απλά ελέγχει άμεσα ή έμμεσα τη λήψη αποφάσεων, τότε η Α βρίσκεται κάτω από νομικό έλεγχο της Β.

Στις περιπτώσεις αυτές η εκτίμηση της φορολογητέας ύλης, γίνεται, αφού ελεγχθεί ότι δεν έγινε μεταβίβαση κερδών στο εξωτερικό με υπεριοκοστολογήσεις ή υποκοστολογήσεις εισαγωγών και εξαγωγών προϊόντων και υπηρεσιών με πληρωμή υπερβολικών αποζημιώσεων για τεχνική βοήθεια ("know how") πατέντες, εμπορικά σήματα και αμοιβές ειδικών, με την χορήγηση δανείων με υψηλά ή χαμηλά επιτόκια και με την παραγραφή χρεών προς μια ξένη εταιρία.

Ο έλεγχος των τιμών των προϊόντων, που εισάγονται ή εξάγονται γίνεται σε σύγκριση με τα παρακάτω στοιχεία :

- I) Την τιμή της ελεύθερης αγοράς.
- II) Την τιμή από δύο επιχειρήσεις ανεξάρτητες μεταξύ τους.
- III) Την τιμή που καθορίζεται από το κόστος παραγωγής, αφού αυξηθεί με ένα ποσοστό κέρδους.
- IV) Την τιμή ιδίων προϊόντων που εισάγονται από άλλες παρόμοιες επιχειρήσεις.

Ο έλεγχος των δαπανών των πολυεθνικών εταιριών γίνεται με σύγκριση μεταξύ του όγκου των συναλλαγών μιας θυγατρικής με το συνολικό όγκο συναλλαγών του πολυεθνικού συγκροτήματος και των αντιστοίχων κερδών.

Ο έλεγχος των επιτοκίων των δανείων γίνεται με βάση :

- 1) Το μέσο επιτόκιο που οι επιχειρήσεις δανείζονται από την Τράπεζα της Γαλλίας.
- 2) Το επιτόκιο που πληρώνεται από μία εξαρτημένη επιχείρηση σε δανειστές εκτός από τη μητρική της.

Τέλος για τον έλεγχο της τιμής αγοράς και πώλησης γνώσεων (τεχνικών, διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, "Know how" κ.λ.π.) χρησιμοποιούνται τα παρακάτω στοιχεία :

- Η αξία του όγκου των συναλλαγών που προέκυψαν από την αγορά γνώσεων,
- Η φύση, η σπουδαιότητα και η συχνότητα χρησιμοποίησης των γνώσεων,
- Το κέρδος της αγοράστριας εταιρίας,
- Η σύγκριση με τις τιμές ιδίων αγορών που πραγματοποιούνται από άλλες εταιρίες.

Κατά το άρθρο 57 οι φορολογικές αρχές όταν διαπιστώσουν υποκοστολογήσεις και υπερκοστολογήσεις, προχωρούν στην αναπροσαρμογή του φορολογητέου εισοδήματος των επιχειρήσεων, με βάση τα στοιχεία που έχουν συγκεντρώσει,

Αν οι επιχειρήσεις αμφισβητούν την αναπροσαρμογή, μπορούν να καταφύγουν στο Διοικητικό (Φορολογικό) Δικαστήριο, το οποίο με βάση τα στοιχεία που έχουν συγκεντρωθεί ή και με νέες δικές του έρευνες βγάζει τελεσίδικη απόφαση, που η επιχείρηση είναι υποχρεωμένη να την δεχθεί.

Αξίζει να σημειωθεί ότι πιστοποιητικά και στοιχεία που έχουν εκδοθεί από άλλες δημόσιες υπηρεσίες κατά την διάρκεια που γίνονταν οι υπερκοστολογήσεις και οι υποκοστολογήσεις, όπως π.χ. άδειες εισαγωγής, εγκρίσεις πληρωμής "Know how", δασμολογικές τιμές κατά τις απόψεις των Τελωνειακών Αρχών, δεν αποτελούν κατά κανένα τρόπο αποδεικτικά στοιχεία για την κανονικότητα των σχετικών δαπανών.

Το άρθρο 57, όπως είπαμε παραπάνω έγινε κυρίως για να ελέγξει τις σχέσεις μεταξύ μητρικών και θυγατρικών επιχειρήσεων.

Διαπιστώθηκε όμως ότι την μέθοδο των υπερκοστολογήσεων και των υποκοστολογήσεων χρησιμοποιούν και εταιρίες που δεν είναι κατ'ανάγκη πολυεθνικές και ότι επιχειρείται μεγάλη φοροαποφυγή με όλες τις δυσμενείς της συνέπειες στις σχέσεις μεταξύ ανεξαρτήτων επιχειρήσεων και φυσικών ή νομικών προσώπων εγκατεστημένων σε χώρες με πολύ ευνοϊκό φορολογικό καθεστώς.

Το κενό αυτό έρχεται να συμπληρώσει το άρθρο 238Α που προβλέπει :

- 1) Αναπροσαρμογή των δαπανών που αφορούν επιτόκια , εξυπηρετήσεις δανείων με υποθήκη, εγγυήσεις, πληρωμές και υπηρεσίες κάθε είδους για πατέντες και εμπορικά σήματα, τρόπους και μεθόδους παραγωγής, μελέτες, μισθούς εμπειρογνομόνων, διαφημίσεις, κόστος μεταφοράς κ.ά.
- 2) Την παραπάνω αναπροσαρμογή αν αποδειχθεί ότι μία επιχείρηση συναλλάσσεται άμεσα ή έμμεσα με πρόσωπα φυσικά ή νομικά, εγκατεστημένα σε χώρες που ονομάζουμε φορολογικούς παραδείσους. Έτσι η φορολογική διοίκηση σε συνεργασία με τις

φορολογικές αρχές άλλων χωρών με τις οποίες υπάρχουν σχετικές διμερείς συμφωνίες, πρέπει να παρακολουθεί την πορεία των συναλλαγών.

- 3) Ο φορολογούμενος μπορεί να παραπέμψει την υπόθεση στο φορολογικό δικαστήριο που έχει και τον τελικό λόγο.
- 4) Ποινικές εκτός από τις φορολογικές κυρώσεις αν αποδειχθεί πρόθεση της επιχείρησης να αποπροσανατολίσει ή να εξαπατήσει τις φορολογικές αρχές.

Μέσα από αυτές τις διατάξεις κυρίως της Γαλλικής Νομοθεσίας που αναφέραμε, φαίνεται καθαρά η μέριμνα του Γαλλικού φορολογικού πλαισίου να αποτρέψει την εκμετάλλευση της Οικονομίας από ξένες πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Ακόμη διαπιστώνουμε ότι ο νόμος που διέπει τη λειτουργία ξένων πολυεθνικών στη Γαλλία με τους αντίστοιχους Ελληνικούς, είναι πιο σκληροί και δεν παρέχουν μεγάλα κίνητρα για εγκατάσταση.

Αυτό συμβαίνει κύρια για τους εξής λόγους :

- (I) Η Γαλλική οικονομία είναι μία ανεπτυγμένη οικονομία που παρά τα όποια προβλήματα που αντιμετωπίζει είναι σταθερά προσανατολισμένη στην ανάπτυξη εγχωρίων επιχειρήσεων.
- (II) Στη Γαλλία δεν υπάρχει μεγάλη ανάγκη όπως στην Ελλάδα για εισδοχή κεφαλαίων και τεχνογνωσίας, λόγω του ότι είναι γνωστή η τεχνολογική ανάπτυξη στη χώρα αυτή.
- (III) Πολλές Γαλλικές επιχειρήσεις όπως και επιχειρήσεις άλλων ανεπτυγμένων χωρών της Ευρώπης λειτουργούν ανταγωνιστικά απέναντι σε πολυεθνικές άλλων χωρών και αυτό γιατί ενδιαφέρονται να αναπτύξουν το εμπορικό δίκτυο για τις δικές τους πολυεθνικές εταιρίες, γι'αυτό και προσπαθούν να αυξήσουν τις σφαίρες επιρροής τους, αποθαρρύνοντας γι'αυτό το λόγο την εγκατάσταση ξένων πολυεθνικών εταιριών στο δικό τους έδαφος.

Αυτό δεν σημαίνει όμως ότι δεν ενδιαφέρονται και κυρίως η Γαλλία, που στη συγκεκριμένη περίπτωση αποτελεί παράδειγμά μας, να προσελκύσουν ξένες επενδύσεις. Αυτό όμως που θέτουν σαν στόχο είναι μία τέτοια προσαρμογή της νομοθεσίας, ώστε οι ξένες επενδύσεις να αποβαίνουν πραγματικά επωφελείς για τις χώρες αυτές.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

7. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ, ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΩΝ ΚΑΙ ΣΧΟΛΙΑ ΤΥΠΟΥ.

Στο Κεφάλαιο αυτό θα παρουσιάσουμε στατιστικά στοιχεία και σχόλια τύπου που αποσπάσαμε από περιοδικά και εφημερίδες και είναι σχετικά με το θέμα της πτυχιακής μας εργασίας.

Επίσης παρουσιάζουμε δύο συνεντεύξεις από γνωστό οικονομικό περιοδικό τις οποίες θεωρήσαμε ως αρκετά ενδιαφέρουσες.

Τέλος αυτό το κεφάλαιο κλείνει με τη συνέντευξη του Οικονομικού Διευθυντή της 3M HELLAS κ. Κωνσταντίνου Βουκελάτου.

ΠΙΝΑΚΑΣ 7.1

Εισαγωγή κεφαλαίων από χώρες της Ε.Ο.Κ. με βάση το Π.Δ. 207/87 (Ποσά σε κατομ. \$)

ΧΩΡΕΣ	1986		1987		1988		1989		1990	
	Αριθμός επενδ.	Ποσόν	Αριθμός επενδ.	Ποσόν	Αριθμός επενδ.	Ποσόν	Αριθμός επενδ.	Ποσόν	Αριθμός επενδ.	Ποσόν
Αγγλία	7	6,9	16	39,6	19	11,7	24	44,4	49	23,5
Βέλγιο	1	5,7	5	3,4	6	11,1	6	3,6	9	7,8
Γαλλία	7	10,4	10	8,6	16	11,8	20	36,0	30	63,6
Γερμανία	7	2,0	17	9,8	31	26,6	22	13,6	40	51,9
Δανία	—	—	4	3,6	—	—	4	14,5	4	0,9
Ιρλανδία	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ισπανία	—	—	—	—	3	0,8	2	0,4	15	12,7
Ιταλία	2	2,1	14	2,8	14	1,1	15	6,1	2	5,9
Λουξεμβούργο	4	15,4	4	1,2	3	5,1	15	30,6	32	85,2
Ολλανδία	5	10,0	16	25,9	24	33,4	21	26,7	42	73,6
Πορτογαλία	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Σύνολο	33	52,5	86	94,9	116	101,6	129	175,9	223	325,1

Πηγή: ΥΠΕΘΟ

ΠΙΝΑΚΑΣ 7.2

Οι μεγαλύτερες εισαγωγές στην Ελλάδα
Κεφαλαίων από κράτη-μέλη της ΕΟΚ.
(Ιανουάριος-Σεπτέμβριος 1991, σε δολάρια Η.Π.Α.)

Επωνυμία φορέα άμεσης επένδυσης	Επωνυμ. φορέα κεφαλαίων ΕΟΚ	Ύψος κε- φαλαίων	Χώρα προέλ.
Μίσκο ΑΕ	Barilla SPA	38.359.072	Ιταλία
Λεβενμπρόι Ελλάς ΑΕ	Lowenbrau AG	21.761.039	Γερμανία
ΕΛΓΕΠΕΚ ΑΕ	Promodes SA	18.006.418	Γαλλία
Ολύμπικ Κέτερινγκ ΑΕ	Rose Hill Investment	17.335.029	Ολλανδία
Εμπορική & Κτηματ. ΑΕ	G.B.S.	11.033.611	Γερμανία
Βιβεχρώμ ΑΕ	Trimetal Belgium	8.409.746	Βέλγιο
Υπό σύσταση	Natwest PLC	8.254.775	Αγγλία
Αλλιάνζ ΑΕΑΑ	Allianz Europe	7.864.711	Αγγλία
Ελσίντερ	Fisinder Int. Co	6.649.657	Αγγλία
Τουριστικό χωριό «Όρμος»	Marimag France	6.423.139	Γαλλία
Λίζας & Λίζας ΑΒΕΕ	Distillerie Ramazzoti	5.943.438	Ιταλία
Χένκελ Ελλάς ΑΒΕΕ	Henkel KG	5.066.505	Γερμανία
ΕΜΙ Βιομ. Ηχογρ.	Thorn EMI Intl. BV	5.007.898	Ολλανδία
Ολύμπικ Μαρίν ΑΕ	Cantieri Posillipo	4.683.210	Ιταλία
Φίλιπς Ελληνική ΑΕΕ	Phillips N.Y	4.402.553	Ολλανδία
Γκλάξο ΑΕΒΕ	Glaxo Group Ltd	4.127.388	Αγγλία
Υπό σύσταση	Terra Buitenland BV	3.896.254	Ολλανδία

Σημ.: Οι υπολογισμοί έχουν γίνει με μέση τιμή fixing δολλαρίου 181.713 δρχ.
Πηγή: ΥΠΕΘΣ

7.1 ΣΧΟΛΙΟ ΑΠΟ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ : "ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΤΑΧΥΔΡΟΜΟΣ" Τεύχος 4/Φεβρουαρίου 1993

"Γιατί δεν γίνονται ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα ;"

Παρά τους πακτωλούς χρημάτων που εισρεύσουν στη χώρα, με αφορμή το δεύτερο πακέτο Ντελόρ στο χώρο της μικροοικονομίας, οι ξένοι επενδυτές αποφεύγουν να κάνουν επενδύσεις στην Ελλάδα. Γιατί όμως ;

Οι ανεπαρκέστατες τηλεπικοινωνίες, η ασαφής φορολογική νομοθεσία, η αστάθεια της συναλλαγματικής πολιτικής, οι ανεπανάληπτες γραφειοκρατικές διαδικασίες στις εισαγωγές και εξαγωγές αγαθών, αποτελούν τους παράγοντες που επηρεάζουν αρνητικά τις ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα.

Οι αρνητικοί αυτοί παράγοντες αποδυναμώνουν την ελκυστικότητα τομέων της Ελληνικής οικονομίας όπως ο τουρισμός, το λιανικό εμπόριο και η παραγωγή καταναλωτικών αγαθών που πραγματικά θεωρούνται ελκυστικοί από τους ξένους επενδυτές.

Αυτές είναι οι βασικές διαπιστώσεις μιας έρευνας που έκανε για τις ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα, το Ελληνο-Αμερικανικό Επιμελητήριο.

Στην εκπόνηση της μελέτης αυτής πήραν μέρος και άλλα δύο επιμελητήρια, το Ελληνοβρετανικό και το Ελληνογερμανικό.

Έτσι, όπως αναφέρουν, σε σχετική συνοπτική έκθεση τα τρία επιμελητήρια τα οποία ενημέρωσαν την Ελληνική Κυβέρνηση, οι τηλεπικοινωνίες, η γραφειοκρατική ακαμψία και η αστάθεια στους όρους λειτουργίας της οικονομίας είναι τα πιο κρίσιμα στοιχεία του όλου θέματος.

Τονίζεται πάντως ότι το κύριο πρόβλημα δεν είναι το κόστος που τα ανωτέρω συνεπάγονται, αλλά η αστάθεια των ρυθμίσεων, που ισχύουν και κατά συνέπεια, η αδυναμία προγραμματισμού επιχειρησιακής πολιτικής και λειτουργίας κατά τα διεθνή πρότυπα.

Όπως αναφέρουν οι συντάκτες της μελέτης των τριών επιμελητηρίων στις σημερινές συνθήκες της διεθνούς οικονομίας, το σημαντικότερο αποτέλεσμα των ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα είναι ότι μέσω αυτών, προωθείται η ανάπτυξη νέων και βελτιωμένων προϊόντων.

Ακολουθεί η συμβολή τους στην προώθηση της εξειδίκευσης τοπικών επιχειρήσεων και εργατικού δυναμικού.

Οι Αμερικάνικες επιχειρήσεις που έλαβαν μέρος στην έρευνα επισημαίνουν και τη θετική επίδραση που οι ξένες επενδύσεις είχαν και έχουν στον εκσυγχρονισμό της νομοθεσίας.

Αντίστοιχα, οι γερμανικές επιχειρήσεις κατατάσσουν σε υψηλές θέσεις της σχετικής κατάταξης τη συμβολή των ξένων επιχειρήσεων στην αύξηση των εξαγωγών, στην αξιοποίηση των τοπικών πρώτων υλών και στην περιφερειακή ανάπτυξη.

Τα κυριότερα προβλήματα που οι ξένες επιχειρήσεις παραδοσιακά αντιμετώπιζαν στην Ελλάδα ήταν αυτά που προέκυψαν από την μη απελευθέρωση της κίνησης κεφαλαίων και τα προβλήματα με την εργατική νομοθεσία. Και στους δύο αυτούς τομείς αναγνωρίζεται ότι τα προβλήματα αυτά έχουν αμβλυνθεί.

Αντίθετα, επιδείνωση εμφανίζουν τα προβλήματα υποδομής και συνεργασίας με τη Δημόσια Διοίκηση.

Προτάσεις για το μέλλον που αφορούν τους πέντε κρίσιμους τύπους μέτρων πολιτικής

- Βελτίωση Τηλεπικοινωνιών
- Αποτελεσματική Οικονομική πολιτική (μείωση των Ελλειμμάτων του Δημοσίου, Μείωση του πληθωρισμού, απαλευθέρωση των αγορών).
- Αύξηση της παραγωγικότητας στις Δημόσιες Υπηρεσίες.
- Προσαρμογή της Ελληνικής προς την Κοινοτική Νομοθεσία.

7.2 ΣΧΟΛΙΟ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑΣ "ΚΕΡΔΟΣ" (Ημερομηνία : 3 Οκτωβρίου 1993)

" Πολυεθνικές και Πολιτική"

Σε ένα σημείο του εγγράφου της Διάσκεψης για το εμπόριο και την ανάπτυξη των Ηνωμένων Εθνών αναφέρονται τα εξής : "Με δεδομένη την αυξανόμενη ολοκλήρωση της παραγωγής σε διεθνές επίπεδο θα πρέπει να επιτευχθεί μία παράλληλη ολοκλήρωση των κυβερνητικών πολιτικών..."

Σε άλλο σημείον επισημαίνεται ότι οι "Πολυεθνικές είναι από τη φύση τους παράγοντες που οργανώνουν τη διεθνική παραγωγή της δραστηριότητας προστιθέμενης αξίας μέσω της ιδιοκτησίας (άμεση επένδυση επένδυση στο εξωτερικό).

Με τον τρόπο αυτό οι πολυεθνικές δημιουργούν καινούργιες παραμέτρους στις κυβερνήσεις και σε πολλές περιπτώσεις προηγούνται παρά ακολουθούν την κυβερνητική δράση..."

Η παγκοσμιοποίηση σύμφωνα με τις ανωτέρω θέσεις δεν αφορά μόνο την οικονομία, αλλά και την πολιτική. θεωρείται ότι το κράτος πρέπει να υποχωρεί στο ρόλο του ως κέντρο απόφασης περί "δημοσίου συμφέροντος", διότι οι πολυεθνικές είναι το "δημόσιο συμφέρον" μια και ο καθένας μπορεί να "συμμετέχει" σε αυτές αγοράζοντας ένα μικρό ή μεγάλο μέρος).

Οι πολυεθνικές θα αποφασίσουν τη συμμετοχή μιας χώρας στον παγκόσμιο καταμερισμό εργασίας και το κράτος θα περιορίζεται στη δημιουργία καλύτερων συνθηκών υποδοχής και εξέλιξης των εταιριών αυτών (υποδομή, εξειδίκευση του εργατικού δυναμικού, επεξεργασία ενός οικονομικού δίκαιου προσαρμοσμένου στις ανάγκες τους και τήρηση της τάξης).

Ο διαχωρισμός όμως μεταξύ οικονομικού και κοινωνικού στα πλαίσια της λογικής αυτής είναι τέτοιος ώστε σχεδόν αγνοεί το τεράστιο πρόβλημα της ανεργίας.

Είναι γνωστό ότι στην προσπάθεια ολοκλήρωσης των δραστηριοτήτων τους και μείωσης του κόστους οι πολυεθνικές προχωρούν σε οργανωτικές αλλαγές που μειώνουν συνεχώς τις θέσεις απασχόλησης.

Ο ανθρώπινος παράγοντας απορροφάται σε ένα γενικότερο όραμα του κόσμου, διαδικασία που εξυπηρετεί και διευκολύνει τον εξορθολογισμό της παραγωγής.

7.3 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΑΠΟ ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "INFORMATION" Τεύχος μηνός Ιουλίου 1993

Συνέντευξη του Gregory Ollivier, Γενικού Διευθυντή της Εταιρίας "ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ", θυγατρικής της PECHINEY.

- Inf.** : Η επιχείρηση την οποία διευθύνετε, πότε και γιατί ήρθε στην Ελλάδα ;
- G.O.** : Η "Αλουμίνιον της Ελλάδος" ήρθε στην Ελλάδα το 1960 όταν υπογράφηκε και η σχετική σύμβαση της εγκατάστασής της εδώ. Η δημιουργία όμως των βιομηχανικών της εγκαταστάσεων ξεκίνησε το 1966.
- Inf.** : Γιατί η μητρική εταιρία διάλεξε την Ελλάδα γι' αυτήν την επένδυση ;
- G.O.** : Η μητρική εταιρία PECHINEY, διάλεξε την Ελλάδα για την επένδυση αυτή λόγω της παρουσίας στη χώρα των δύο κυριότερων πρώτων υλών που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή αλουμινίου : του Βωξίτη, σημαντικά κοιτάσματα του οποίου υπάρχουν στην Ελλάδα και του ηλεκτρικού, καθώς η κατασκευή των φραγμάτων στα Κρεμαστά επέτρεψε στη ΔΕΗ να διαθέσει άφθονο ηλεκτρικό ρεύμα σε χαμηλή τιμή.
- Inf.** : Ποια είναι τα προβλήματα που συναντάει μία ξένη επιχείρηση που έρχεται στην Ελλάδα ;
- G.O.** : Όταν ιδρύθηκε η "Αλουμίνιον της Ελλάδος" πολλοί όροι, απαραίτητοι για την πραγματοποίηση των επενδύσεων συμφωνήθηκαν μεταξύ των ιδρυτών και του Ελληνικού Δημοσίου, που αφορούσαν ιδιαίτερα την δυνατότητα επαναπατρισμού των κερδών, τη χρησιμοποίηση του γαλλικού εργατικού δυναμικού ή

τη φορολογία. Σήμερα, με την είσοδο της Ελλάδας στην Ε.Ο.Κ. το μεγαλύτερο μέρος αυτών των διατάξεων έγινε κοινό δίκαιο ή αντίθετα περιέπεσε σε αχρηστία.

Κατά συνέπεια, δεν υπάρχει κάποιο ιδιαίτερο πρόβλημα που θα έχει να αντιμετωπίσει κάποιος ξένος επενδυτής στην Ελλάδα.

Inf. : Ποια είναι τα πλεονεκτήματα μιας επένδυσης στην Ελλάδα ;

G.O. : Τα κυριότερα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της "Αλουμίνιον της Ελλάδος" είναι σήμερα τα ακόλουθα:

- Η ύπαρξη στην Ελλάδα μιας δυναμικής και ανταγωνιστικής Βιομηχανίας μεταποίησης του αλουμινίου που καταναλώνει τα 2/3 της παραγωγής μας.
- Η γειτνίαση της χώρας με άλλες ευρωπαϊκές και μεσογειακές αγορές που απορροφούν το υπόλοιπο της παραγωγής, όπως και περίπου το μισό της παραγωγής των Ελλήνων μεταποιητών, το οποίο εξάγεται.
- Η συγκέντρωση των τριών κυκλωμάτων, Βωξίτης - αλουμίνα - αλουμίνιο, στο ίδιο σημείο το οποίο είναι παραθαλάσσιο, με αποτέλεσμα το κόστος μεταφοράς να ελαχιστοποιείται σε ότι αφορά τις εξαγωγές και τις εισαγωγές Α. υλών.
- Η ύπαρξη εργατικού δυναμικού καλού τεχνικού επιπέδου.

Πέρα όμως από αυτά τα πλεονεκτήματα, στην Ελλάδα κάθε καινούργια επένδυση μπορεί να λάβει σημαντικά βοηθήματα και επιδοτήσεις ή φορολογικές ελαφρύνσεις από το Ελληνικό Δημόσιο.

Inf. : Αν η "Pechiney" δεν είχε θυγατρική εταιρία στην Ελλάδα, θα δημιουργούσε μία σήμερα υπό τις υπάρχουσες συνθήκες ;

Γ.Ο. : Αν η "Pechiney" δεν είχε μία θυγατρική στην Ελλάδα θα ήταν απίθανο να δημιουργούσε μία σήμερα, γιατί η τιμή της ηλεκτρικής ενέργειας δεν είναι πια ανταγωνιστική

7.4 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΑΠΟ ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "INFORMATION" Τεύχος μηνός Ιουλίου 1993

Συνέντευξη του BENHARD DOMBEK, γενικού Διευθυντή
της SIEMENS A.E.

Inf. :

- Ποια είναι τα πλεονεκτήματα αλλά και ποια τα προβλήματα που συναντά ένας ξένος επενδυτής στη χώρα μας ;

B.D. :

- Πρέπει να τονίσω ότι σήμερα υπάρχουν χώρες που προσφέρουν πολλά συγκριτικά πλεονεκτήματα και βρίσκονται ακόμη και μέσα στην Ε.Ο.Κ. Θα σας αναφέρω ένα παράδειγμα : Αν το ωριαίο κόστος παραγωγής σήμερα στη SIEMENS A.E. φτάνει στα 13,5 μάρκα έναντι 40 μάρκων στη Γερμανία, στην Πορτογαλία είναι περίπου 7 μάρκα, ενώ στην Τσεχία πέφτει στα 4 μάρκα.

Άλλος παράγοντας είναι η υποδομή που διαθέτει η χώρα, δηλαδή το οδικό δίκτυο, οι τηλεπικοινωνίες κ.λ.π., καθώς και η ύπαρξη εξειδικευμένου προσωπικού.

Επίσης σημαντικά θετικό ρόλο παίζει το γεγονός ότι η Ελλάδα είναι μέλος της Ε.Ο.Κ., και έτσι υπάρχει ελευθερία μετακίνησης προσωπικού και κεφαλαίων, αλλά και πολιτική ασφάλεια.

Inf. :

- Από πότε βρίσκεται η εταιρία σας στην Ελλάδα ;

B.D. :

- Η SIEMENS αναπτύσσει δραστηριότητες στην Ελλάδα περισσότερο από 90 χρόνια. Η γενική αντιπροσωπεία του Οίκου ανατέθηκε για πρώτη φορά το 1900 στην Ελληνική Εταιρία "Ζαχαρίου & Σία", ενώ το 1931 ιδρύθηκε η πρώτη εταιρία με κεφάλαιο της "SIEMENS" η "Ελληνική Τηλεφωνική Εταιρία", η οποία μεταβιβάστηκε στο Ελληνικό Δημόσιο ως "Τηλεπικοινωνιακός Οργανισμός (ΟΤΕ).

Η σημερινή SIEMENS Α.Ε. ιδρύθηκε πριν από 54 χρόνια την 1/1/1939, με την επωνυμία "SIEMENS" Ελληνική ηλεκτροτεχνική Α.Ε." με έδρα στην Αθήνα και υποκατάστημα στην Θεσσαλονίκη.

Η Επιχείρηση, η οποία δραστηριοποιείται στη χώρα από τις αρχές του αιώνα, συμβάλλει αποφασιστικά στην Οικονομική, Βιομηχανική και Τεχνολογική ανάπτυξη με τη δημιουργία τριών παραγωγικών μονάδων.

Inf. :

- Σε ποιους κλάδους δραστηριοποιείται η εταιρία σας ;

B.D. :

- Η Εταιρία μας δραστηριοποιείται στους τομείς τηλεπικοινωνιών, της ενέργειας, των ιατρικών μηχανημάτων, του ηλεκτρολογικού υλικού και των ηλεκτρικών οικιακών συσκευών.

Ακόμη η εταιρία μας συμμετέχει με τα προϊόντα της, τα ολοκληρωμένα συστήματα και την προσφορά υπηρεσιών στα μεγάλα έργα υποδομής της χώρας, όπως τον εκσυγχρονισμό του Τηλεπικοινωνιακού-Τηλεφωνικού δικτύου, την κατασκευή του Μετρό, την ανέγερση Πανεπιστημιακών Νοσοκομείων κ.λπ.

Inf. :

- Η γειτνίαση της Ελλάδας με τα Βαλκανικά κράτη αποτελεί κατά τη γνώμη σας λόγο για την αναβάθμισή της ως χώρου επενδύσεων ;

B.D. :

- Η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα - μέλος της Ε.Ο.Κ. στην περιοχή των Βαλκανίων και ως εκ τούτου, η θέση της έχει αναβαθμιστεί. Εμείς από την πλευρά μας βρίσκουμε ελκυστική την ιδέα περαιτέρω επενδύσεων στην Ελλάδα λόγω της γειτνιάσής της με άλλες Βαλκανικές χώρες.

7.5 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΟΥ ΤΗΣ 3M HELLAS Ε.Π.Ε – θυγατρική της 3M MINNESOTA MINING & MANUFACTURING κ. Κων/νου Ευαγγελάτου

(Ομάδα Σπουδαστών : Ο.Μ.)
(Οικονομικός Διευθυντής : Ο.Α.)

Ο.Μ. :

- Πείτε μας λίγα λόγια για τη μητρική εταιρία.

Ο.Α. :

- Η 3M που εδρεύει στην Minnesota των Η.Π.Α., ξεκίνησε το 1902, με μία μικρή επιχείρηση που προσπαθούσε να αξιοποιήσει το κορούνδιο – λειαντική πέτρα.

Το 1989 η 3M κατείχε την 32η θέση ανάμεσα στις 50 μεγαλύτερες εταιρίες των Η.Π.Α., και την 82η θέση ανάμεσα στις 100 μεγαλύτερες εταιρίες ανά τον κόσμο, με 58 θυγατρικές. Οι 11 από τις 58 θυγατρικές βρίσκονται στον Κοινοτικό χώρο.

Ο.Μ. :

- Η 3M HELLAS πότε και γιατί ήρθε στην Ελλάδα ;

Ο.Α. :

- Η Εταιρία 3M HELLAS, ιδρύθηκε το 1970 στην Ελλάδα, όταν υπογράφηκε η σχετική σύμβαση για την εγκατάστασή της στη χώρα μας.

Πριν το 1970 η 3M διέθετε στην Ελλάδα ορισμένα μόνο από τα προϊόντα της, μέσω διανομέων ή και αντιπροσώπων. Η αυξημένη ζήτηση των προϊόντων της στην Ελλάδα, την Κύπρο και την Ανατολική Ευρώπη, καθώς και η γεωγραφική θέση της Ελλάδας, ήταν οι λόγοι που οδήγησαν την Κεντρική Διοίκηση της μητρικής Εταιρίας να αποφασίσει την εγκατάσταση θυγατρικής εταιρίας στη χώρα μας.

Τέλος, το φθινό εργατικό θεωρήθηκε σημαντικό κίνητρο.

ΟΜ. :

- Πόσους εργαζόμενους απασχολεί και ποιος είναι ο ετήσιος τζίρος της εταιρίας :

Ο.Δ. :

- Σήμερα η Εταιρία 23 χρόνια από την ίδρυσή της, απασχολεί συνολικά 150 άτομα και έχει ετήσιο τζίρο μεγαλύτερο των 3 δισεκατομμυρίων δραχμών με καθαρά κέρδη 1.208.345.241 δρχ.

ΟΜ. :

- Πόσα είδη εμπορεύεται η 3M HELLAS και ποια από αυτά κατασκευάζονται στην Ελλάδα ;

Ο.Δ. :

- Η 3M HELLAS εμπορεύεται περισσότερα από 3.000 είδη σε περισσότερους από 6.000 πελάτες στην Ελλάδα και στην Κύπρο.

Στο Εργοστάσιο της εταιρίας που βρίσκεται στο Περιστέρι κατασκευάζονται καταναλωτικά και λειαντικά προϊόντα. Αυτό αποτελεί το 20% του συνόλου των προϊόντων που εμπορεύεται. Το υπόλοιπο 80% γίνεται Import, και ορισμένα από αυτά τα προϊόντα είναι :

Ιατρικά, φιλμς, προϊόντα γραφείου, αντιηλιακές μεμβράνες κ.ά.

ΟΜ. :

- Ποια είναι τα κυριότερα προβλήματα που αντιμετωπίζει η 3M HELLAS στην Ελλάδα ;

Ο.Δ. :

- Το βασικότερο πρόβλημα είναι να ξεπεραστούν τα προβλήματα που δημιουργούνται από την γραφειοκρατία και τη Δημόσια Διοίκηση.

Η βελτίωση των μέσων τηλεπικοινωνίας θα βοηθούσε σημαντικά.

ΟΜ. :

- Ποια είναι τα πλεονεκτήματα που συναντάτε στη χώρα μας ;

Ο.Δ. :

- Μία αγορά αρκετά αναπτυγμένη με καταναλωτές πρόθυμους να πειραματισθούν και να δοκιμάσουν ξένα προϊόντα. Το γεγονός αυτό μας εξασφαλίζει μία αγορά δυναμική.

ΟΜ. :

- Αν η 3M HELLAS δεν είχε έρθει στην Ελλάδα το 1970, θα έκανε το ίδιο και σήμερα με τις υπάρχουσες συνθήκες ;

Ο.Δ. :

- Νομίζουμε πως ναι

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

8.1 ΕΠΙΛΟΓΟΣ – ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στόχος αυτής της προσπάθειας ήταν να παρουσιαστούν και να αναλυθούν ορισμένες πλευρές της λειτουργίας και των επιπτώσεων των Πολυεθνικών Εταιριών στις χώρες που αυτές δραστηριοποιούνται.

Τα αποτελέσματα της μελέτης αυτής ανεξάρτητα από τους περιορισμούς που μας επέβαλε η μερική και ελλιπή στατιστική πληροφόρηση είναι ενδεικτικά του μεγέθους της επίδρασης των εταιριών αυτών, τόσο σε μακροοικονομικό όσο και σε μικροοικονομικό επίπεδο.

Τα κυριότερα συμπεράσματα της εργασίας αυτής είναι ότι :

Οι Πολυεθνικές εταιρίες έχουν διεισδύσει σε σημαντικό βαθμό στις οικονομίες των χωρών-δεκτών και κυριαρχούν στους κλάδους - κλειδιά της βιομηχανίας.

Ο έλεγχος που ασκούν οι εταιρίες αυτές στην εκβιομηχάνιση και η συμβολή τους στην αναπτυξιακή διαδικασία των χωρών, δεν προσδιορίζεται μόνο σε αναλογία με τα ποσοστά συμμετοχής τους στα διάφορα μεγέθη της οικονομίας, αλλά και με το είδος των κοινωνικών δομών που προωθούν και ενισχύουν στις χώρες που δρουν.

Δηλαδή οι Εταιρίες αυτές περνώντας τα εθνικά τους σύνορα έχουν τη δυνατότητα να επηρεάσουν την κοινωνική ή πολιτική δομή των χωρών που δρουν .

Στην επιδίωξη των αντικειμενικών τους σκοπών, πολλές φορές οι Πολυεθνικές εταιρίες, δημιουργούν μία ιεραρχική κοινωνική δομή, και μπορούν να επιφέρουν βαθιές πολιτιστικές αλλαγές με το να προκαλούν και να δημιουργούν νέες καταναλωτικές ανάγκες και τρόπους ζωής στις χώρες που δρουν.

Οι ξένες εταιρίες είναι κατά μέσο όρο μεταλύτερες από τις ντόπιες επιχειρήσεις.

Η διαφορά στο μέγεθος οφείλεται στο ότι τείνουν να συγκεντρώνονται στους κλάδους που απαιτούν παραγωγικές μονάδες μεγάλης κλίμακας παραγωγής.

Παράλληλα βρίσκονται σε πλεονεκτική θέση σε σχέση με τις ντόπιες, να υπερπηδούν τα εμπόδια εισόδου στην αγορά, τα οποία συνδεόνται και απορρέουν από τη διαθεσιμότητα των απαραίτητων εισροών, τη διαφοροποίηση των προϊόντων και τις οικονομίες κλίμακας της παραγωγής.

Στην παραδοσιακή οικονομική ανάλυση, οι πολυεθνικές εταιρίες θεωρούνται σαν ένας σημαντικός παράγοντας που προωθεί την αποτελεσματική κατανομή των πόρων μεταξύ εναλλακτικών χρήσεων και επομένως συμβάλλουν στην αύξηση της ευημερίας των χωρών στις οποίες εγκαθίστανται.

Επίσης οι Εταιρίες αυτές έχουν οπωσδήποτε μεγαλύτερες δυνατότητες να οργανώσουν την παραγωγή και το εμπόριο αποδοτικά, με κριτήριο το κέρδος, αλλά οι δραστηριότητές τους μπορεί να βρίσκονται σε σύγκρουση με τους στόχους και τα εθνικά συμφέροντα των χωρών υποδοχής τους στις οποίες λειτουργούν.

Το όφελος πάντως που παρουσιάζει περισσότερο ενδιαφέρον από τους υποστηρικτές των Πολυεθνικών Εταιριών, είναι η διάχυση της τεχνολογίας σε παγκόσμια κλίμακα.

Πρέπει να τονιστεί ότι οι Εταιρίες αυτές μπορεί να προσθέσουν στους πόρους της χώρας-υποδοχής τους και μπορεί βραχυχρόνια να συμβάλλουν στην κάλυψη κενών σε ξένο συνάλλαγμα, γνώσεις διοίκησης και marketing, αλλά μπορεί να προσανατολίζουν πόρους από δραστηριότητες και προϊόντα που περισσότερο χρειάζονται και σε προϊόντα που είναι περισσότερο αποδοτικά από την πλευρά της Πολυεθνικής Εταιρίας.

Έτσι λοιπόν οι πολυεθνικές εταιρίες μπορεί να λειτουργήσουν σαν μεταφορείς του εκσυγχρονισμού και σαν μέσο σύνδεσης των χωρών-δεκτών, με την παγκόσμια οικονομία ή μπορεί να δημιουργήσουν για τη χώρα-υποδοχής τους μία κατάσταση ακόμη μεγαλύτερης εξάρτησης.

Το επίπεδο της οικονομικής ανάπτυξης, οι πολιτιστικές αξίες, το μέγεθος, η διοικητική αποτελεσματικότητα, η πολιτική ιδεολογία, η οικονομική εμπειρία, είναι παράγοντες των χωρών υποδοχής, πολύ σημαντικοί για την εκτίμηση των επιπτώσεων και της συμπεριφοράς των Πολυεθνικών Εταιριών. Κάθε μορφή "ανοίγματος" μιας οικονομίας, δημιουργεί οπωσδήποτε διασυνδέσεις με τη διεθνή αγορά.

Οι Πολυεθνικές όμως, σε αντίθεση με τις άλλες μορφές διεθνών διασυνδέσεων, όπως είναι οι εμπορικές συναλλαγές, οι συμφωνίες

εκχώρησης κ.ά., αποτελούν συστατικό στοιχείο της ίδιας της οικονομίας όπου εγκαθίστανται.

Η επίδραση που ασκούν οι Πολυεθνικές Εταιρίες στις χώρες που δρουν εξαρτάται φυσικά και από το πόσο αναπτυγμένη είναι η οικονομία των τελευταίων.-

Άλλη δηλαδή είναι η επιρροή που ασκούν οι πολυεθνικές εταιρίες στις αναπτυγμένες χώρες και άλλη στις αναπτυσσόμενες . Ειδικότερα στην Ελληνική οικονομία, η εισροή των ξένων επενδύσεων έχει συμβάλλει σε ένα μικρό ποσοστό στην κάλυψη του ελλείμματος των εμπορικών συναλλαγών στη χώρα μας.

Επίσης η πολιτική της υποκατάστασης των εισαγωγών, όπως σχεδιάστηκε και υλοποιήθηκε δεν ήταν αποτελεσματική για το λόγο ότι η παραγωγή ορισμένων τελικών προϊόντων από τις Πολυεθνικές Εταιρίες προκαλούσε εισαγωγές σε ενδιάμεσα προϊόντα που δεν ήταν δυνατόν να παραχθούν στην Ελλάδα.

Έτσι οι εισαγωγές παρέμεναν στα ίδια υψηλά επίπεδα, έχοντας παράλληλα για τη χώρα μας υψηλό συναλλαγματικό κόστος.

Τέλος η γενική εκτίμηση και πρόβλεψη για το μέλλον είναι ότι η προσπάθεια προσέλκυσης ξένων επενδύσεων δυσχεραίνεται καθώς η διεθνής "αγορά" γίνεται συνεχώς πιο ανταγωνιστική, κυρίως από την πλευρά των χωρών που ενδιαφέρονται για την προσέλκυση επενδυτών διεθνούς επιφανείας.

Η εκτίμηση αυτή υποδηλώνει βέβαια και την ανάγκη για πιο ευεργετική και πιο αποτελεσματική εθνική πολιτική στον τομέα αυτόν.



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. "Η Ε.Ο.Κ.: ΚΡΙΤΙΚΗ ΘΕΩΡΗΣΗ"
Γιάννης Αλεξίου - Αθήνα 1989
2. "ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ, ΥΠΕΡΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΥΠΟΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ"
Παναγιώτης Ρουμελιώτης - Αθήνα 1978
(ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΠΑΖΗΣΗΣ)
3. "NATIONAL LEGISLATION AND REGULATIONS RELATING TO TRANSITIONAL CORPORATIONS"
(UNITED NATIONS-ECONOMIC AND SOCIAL COUNCIL
- Lima, March 1976).
4. "Η ΕΣΒΟΛΗ ΤΟΥ ΞΕΝΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ"
Δ. Μπένας - Αθήνα 1976
(ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΠΑΖΗΣΗΣ)
5. "ΤΟ ΞΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ"
Α. Γρηγορογιάννης - Αθήνα 1975
6. "POWER, KNOWLEDGE AND DEVELOPMENT POLICY, RELATIONS BETWEEN TRANSITIONAL ENTERPRISES AND DEVELOPING COUNTRIES"
C. Vaitsos - (1976)
7. "TRANSITIONAL CORPORATIONS IN WORLD DEVELOPMENT"
(UNITED NATIONS - ECONOMIC AND SOCIAL COUNCIL
- New York (1978)
8. "Η ΕΝΤΑΞΗ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΚΑΙ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ"
Τ. Γιαννίτσας - Ίδρυμα Μεσογειακών Μελετών
- Αθήνα 1988

9. "ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ, ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ-ΕΠΙΛΟΓΕΣ"
Νεγρεπόντη - Δελιβάνη - Αθήνα 1979
(ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΡΑΖΗΣΗΣ)
10. "ΕΠΙΛΟΓΗ" ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ 1991-1992
11. "INFORMATION" - ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
Τεύχος : Ιούλιος ' 93
12. "ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΤΑΧΥΔΡΟΜΟΣ" - ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
Τεύχος : 4 Φεβρουαρίου ' 93
13. "ΚΕΡΔΟΣ" - ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ
(Κυριακή, 4 Οκτωβρίου 1993)
14. "ΤΟ ΒΗΜΑ" - ΚΥΡΙΑΚΑΤΙΚΗ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ
(Κυριακή, 17 Νοεμβρίου 1991)