

Α.Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ
ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ
ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΚΑΙ ΣΥΓΧΡΟΝΗ
ΣΥΓΚΡΟΤΗΣΗ



ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ
ΠΑΠΑΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ ΠΕΤΡΟΣ

ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ
ΚΛΑΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ (Α.Μ. 5752)
ΤΣΟΥΜΠΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ (Α.Μ. 5860)

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ	
1. ΕΞΕΛΙΞΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ – ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ	5
1.1 Οικονομική θεωρία πολυεθνικών επιχειρήσεων διεθνούς παραγωγής.....	7
1.1.1 Νεοκλασική θεωρία.....	7
1.1.2 Θεωρία των διαρθρωτικών ατελειών της αγοράς.....	8
1.1.3 Θεωρία του κύκλου του προϊόντος.....	10
1.1.4 Η μαρξιστική θεωρία.....	12
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ	
2. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗΣ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	14
2.1 Το διεθνές εμπόριο αραγός.....	15
2.1.1 Έννοια και εξέλιξη.....	15
2.2 Άμεσες ξένες επενδύσεις – Η εξέλιξη και η κατεύθυνσή τους.....	18
2.2.1 Η περίοδος 1950 – 1960.....	20
2.2.2 Η περίοδος 1960 – 1970.....	21
2.2.3 Η περίοδος 1970 – 1985.....	21
2.2.4 Η περίοδος μετά το 1985.....	23
2.3 Συνέπειες των άμεσων ξένων επενδύσεων.....	26
2.4 Διεύρυνση πολυεθνικών σε τρίτες ή άλλες χώρες.....	27
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ	
3. ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ	30
3.1 Η Διεθνής Παραγωγή και η Ανάπτυξη των Α.Ξ.Ε.....	30
3.2 Νέες Τάσεις, Αναδιάρθρωση των Α.Ξ.Ε και τα Περιφερειακά Συστήματα Ενοποιημένων Παραγωγικών Δικτύων.....	31
3.3 Ο Ρόλος των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων στη Μεταφορά Κεφαλαίου και Τεχνολογίας.....	33
3.4 Μεταφορά Τεχνολογίας και οι Αναπτυσσόμενες Χώρες.....	34
3.5 Οι Επιδράσεις της Πολυεθνικής Επιχείρησης στην Οικονομία της Δέκτης Χώρας.....	35
3.6 Η Χώρα-Δέκτης Αντικείμενο Εκμετάλλευσης.....	35
3.7 Το Πολιτικό Κόστος της Πολυεθνικής και η Αντίδραση της Χώρας-Δέκτη.....	37
3.8 Γενικές μορφές – Τρόποι επέκτασης πολυεθνικών.....	38
3.8.1 Διατμητικές Συμμαχίες.....	39
3.8.2 Συγχωνεύσεις – Εξαγορές.....	41
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ	
4. ΜΟΡΦΕΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	43
4.1. ΑΡΧΙΚΗ ΔΟΜΗ.....	43
4.1.1. Προγραμματισμός και σχεδιοποίηση.....	43
4.1.2. Η σχεδιοποίηση της ανάπτυξης.....	43
4.1.3 Η στρατηγική ανάπτυξεως της πολυεθνικής επιχείρησης.....	45
4.1.4 Οργάνωση και λειτουργία.....	46

4.2. ΕΞΕΛΙΞΗ.....	48
4.2.1. Η διοίκηση των πολυεθνικών.....	48
4.2.2 Μορφές της εμφυτεύσεως.....	50
4.2.3.Τα δορυφόρα εργοστάσια.....	52
4.3 Οργανωτική διάρθρωση.....	54
4.3.1. Λειτουργική οργανωτική διάρθρωση.....	55
4.3.2 Οργάνωση κατά γεωγραφική περιοχή σε εθνικό επίπεδο.....	56
4.3.3 Οργάνωση κατά προϊόν.....	56
4.3.4.Οργάνωση κατά πελατεία.....	57
4.4.Στελέχωση.....	57
4.5.Μάρκετινγκ.....	58
4.6 Έλεγχος.....	59
4.7 ΜΟΡΦΕΣ ΚΑΙ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΔΟΜΗ.....	60
4.7.1 Οριζόντιας Ολοκλήρωσης Εταιρίες.....	61
4.7.2 Κάθετης Ολοκλήρωσης Εταιρίες.....	63
4.7.3 Διαφοροποιούμενες Εταιρίες.....	64
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ	
5. ΚΡΙΣΗ-ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	65
5.1 ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ => ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΠΕΙΛΗ.....	67
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	69

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η εργασία την οποία σας παραθέτουμε αναφέρεται στη εξέλιξη, στη δομή και στην συγκρότηση των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Σκοπός μας είναι να μελετήσουμε με ποιους τρόπους και πώς αναπτύχθηκε η πολυεθνική επιχείρηση μέσα στην διεθνή αγορά.

Στο πρώτο κεφάλαιο κάνουμε μια εισαγωγή στο πως εξελίχθηκε η οικονομία σε σύνδεση με τις διεθνείς σχέσεις από τον 18^ο αιώνα μέχρι και τις μέρες μας. Στη συνέχεια παρουσιάζουμε οικονομικές θεωρίες από μελέτες οικονομολόγων για τις δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων και των άμεσων ξένων επενδύσεων.

Προχωρώντας στο δεύτερο κεφάλαιο αναπτύσσουμε την έννοια του διεθνούς εμπορίου και πώς αναπτύχθηκε, παράλληλα με τις άμεσες ξένες επενδύσεις. Συγκεκριμένα αναλύουμε την εξέλιξη του διεθνούς εμπορίου από τον 18^ο αιώνα και εστιάζουμε την προσοχή μας από το Β΄ Παγκόσμιο πόλεμο και μετά, όπου υπήρχε η ανάγκη η Ευρώπη να ανοικοδομηθεί από τις καταστροφές που είχαν υποστεί οι χώρες της. Ο τρόπος ανοικοδόμησης επιτυγχάνεται με τις άμεσες ξένες επενδύσεις, όπου θα δούμε κατά περιόδους, ποια ήταν η κύρια δύναμη στην εξαγωγή κεφαλαίου, ποιες χώρες δέχτηκαν τα κεφάλαια αυτά, πόσο αναπτύχθηκαν και πόσο επεκτάθηκαν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο. Επίσης παρουσιάζουμε ποιες είναι οι συνέπειες των άμεσων ξένων επενδύσεων στην παγκόσμια οικονομία.

Στη συνέχεια στο τρίτο κεφάλαιο αναλύουμε τις εξελίξεις που διαμορφώθηκαν στη διεθνή επενδυτική δραστηριότητα κυρίως τα τελευταία 10 χρόνια. Συγκεκριμένα στην αλλαγή της στρατηγικής ανάπτυξης των άμεσων ξένων επενδύσεων. Ακόμα αναφέρουμε τον ρόλο των πολυεθνικών επιχειρήσεων στη μεταφορά κεφαλαίου και τεχνολογίας στην παγκόσμια οικονομία και τις επιδράσεις που προκαλεί η πολυεθνική επιχείρηση με την εγκατάστασή της σε μια χώρα. Οι επιδράσεις στις σχέσεις της πολυεθνικής με τις κυβερνήσεις των κρατών, όπως και η επίδρασή της στην οικονομία της νέας χώρας. Τέλος, στο τέλος του κεφαλαίου, αναπτύσσουμε τους τρόπους με τους οποίους οι πολυεθνικές επιχειρήσεις προσπαθούν να εκμεταλλευτούν κάθε πλεονέκτημα που εμφανίζεται στην αγορά με σκοπό την καλύτερη διείσδυσή της στην νέα αγορά.

Στο τέταρτο κεφάλαιο εξετάζουμε τις μορφές των πολυεθνικών επιχειρήσεων διαχρονικά. Δηλαδή το πώς ξεκίνησαν, πώς εξελίχθηκαν την πορεία και ποια είναι η δομή τους σήμερα. Συγκεκριμένα αναφερόμαστε στον προγραμματισμό, στην στρατηγική ανάπτυξης, την διοικητική και οργανωτική διάρθρωση και τους τρόπους με τους οποίους εισχώρησαν στις νέες αγορές κατά την εξέλιξή τους.

Στο πέμπτο και τελευταίο κεφάλαιο θα αναφέρουμε με συντομία τα θέματα που μελετήσαμε στην εργασία, θα αναλύσουμε τις απόψεις μας και θα δώσουμε τα συμπεράσματά μας που θα αφορούν την πολυεθνική επιχείρηση. Κατά πόσο η λειτουργία της πολυεθνικής επιδρά θετικά ή αρνητικά στη παγκόσμια και στην εθνική οικονομία και ποιες είναι οι επιπτώσεις της στη λειτουργία της αγοράς.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

1. ΕΞΕΛΙΞΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ – ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ

Η σύγχρονη καπιταλιστική οικονομία, που έχει, σε μεγάλο βαθμό, πολιτισμική βάση, άρχισε να αναπτύσσεται το 16^ο αιώνα. Μέχρι τότε, η οικονομία ήταν κυρίως, αγροτική και η κοινωνία φεουδαρχική, το δε περιορισμένο τοπικό εμπόριο ή το εμπόριο μεταξύ περιοχών, είχε συμπληρωματικό και όχι ανταγωνιστικό χαρακτήρα. Όμως, με την επέκταση των ορίων του γνωστού κόσμου, τις υπερπόντιες κτήσεις και τη βαθμιαία μεταβολή της πολιτισμικής αντίληψης, άρχισε να αναπτύσσεται ο εμπορικός καπιταλισμός, που προκάλεσε σταδιακά σημαντικές οικονομικές, πολιτισμικές και πολιτικές μεταβολές και σε συνδυασμό με άλλους ιστορικούς και πολιτισμικούς παράγοντες, οδήγησε στη βιομηχανική επανάσταση που συντελέστηκε τον 18^ο αιώνα και είχε ως αποτέλεσμα τη σημαντική μεταβολή της μορφής του κόσμου και της ζωής των ανθρώπων, τη μετατόπιση του κέντρου βάρους της οικονομικής και πολιτικής ισχύος, τη δημιουργία του σύγχρονου κράτους και τη διαμόρφωση της καπιταλιστικής οικονομίας.

Το κράτος αποτέλεσε πολύ σημαντικό παράγοντα στην ανάπτυξη και εξέλιξη του καπιταλισμού, αλλά και αντίστροφα, ο καπιταλισμός συντέλεσε σημαντικά στη διαμόρφωση και εξέλιξη του σύγχρονου κράτους. Το έθνος-κράτος αποτέλεσε το οργανωτικό και πολιτισμικό πλαίσιο, που κατέστησε δυνατή την ανάπτυξη και εξάπλωση του καπιταλισμού, η δε εθνική οικονομία αποτέλεσε, μέχρι πρόσφατα μονάδα οικονομικής ολοκλήρωσης, αλλά και μονάδα ενός παγκόσμιου εθνοκεντρικού συστήματος, της διεθνούς οικονομίας, την οποία συγκροτούσαν οι σχέσεις μεταξύ των εθνικών οικονομιών.

Τέτοιες σχέσεις, διεθνείς, σχέσεις κυρίαρχων πολιτικών εξουσιών και ανεξάρτητων πολιτικών και πολιτισμικών κοινοτήτων έχουμε ήδη από την αρχαιότητα. Το σύγχρονο, όμως, σύστημα διεθνών σχέσεων αρχίζει να διαμορφώνεται το 15^ο αιώνα και πιο συγκεκριμένα από το 1648 μέχρι το 1815 (συνθήκη Βεσφαλίας-μάχη του Βατερλώ-“αρχή κρατικής κυριαρχίας”). Τη περίοδο αυτή έχουμε το πέρασμα από τη φεουδαρχία στη νεωτερικότητα και σε ένα διεθνές σύστημα βασισμένο στη συναίνεση των κρατών. Παράλληλα με την ανάδειξη των ηγεμονιών σε κυρίαρχες κρατικές οντότητες, αρχίζει να προβάλλει και η έννοια του Ευρωπαϊκού χώρου ως πολιτισμικά ενιαίου και να διαμορφώνεται η ιδεολογική υποδομή και οι προϋποθέσεις για την ηγεμονική εξάπλωση του δυτικού πολιτισμού. Οχτώ μεγάλες δυνάμεις και ένας αριθμός μικρότερων σε ισχύ και έκταση κρατών αποτελούν τα δρώντα υποκείμενα των διεθνών σχέσεων, τις οποίες επηρεάζουν καθοριστικά η αντίληψη και πρακτική της εμποροκρατίας και η

προσπάθεια εδραίωσης τους στους νέους κόσμους. Πάντως, ούτε τα κράτη διαθέτουν ακόμη τη θεσμική συγκρότηση που απαιτείται για να ασκήσουν μία ευρύτερη ηγεμονική πολιτική ούτε οι τεχνολογικές δυνατότητες της εποχής το επιτρέπουν. Η περίοδος από το 1815 μέχρι το τέλος του Β΄ Παγκόσμιου πολέμου, είναι η περίοδος της πλήρους ανάπτυξης των σύγχρονων διεθνών σχέσεων και παγίωσης του εθνοκεντρικού χαρακτήρα τους. Η Ευρώπη αποτελεί το επίκεντρο των εξελίξεων και οι μεγάλες ευρωπαϊκές δυνάμεις τους κεντρικούς και σχεδόν αποκλειστικούς παράγοντες της διεθνούς πολιτικής. Κατά τη περίοδο αυτή δημιουργείται το όραμα και διαμορφώνονται οι προϋποθέσεις παγκόσμιας ηγεμονικής κυριαρχίας, που επιχειρείται, χωρίς, όμως, να επιτευχθεί. Το έθνος-κράτος αποτελεί τον πρωταγωνιστή και στην ουσία, το μοναδικό υποκείμενο των διεθνών σχέσεων. Η περίοδος που αρχίζει το 1945, με το τέλος του Β΄ Παγκόσμιου πολέμου και τελειώνει με τη κατάρρευση του κομμουνισμού, τη διάλυση της ΕΣΣΔ και τον τερματισμό του διπολισμού, στην τριετία 1989-1991, είναι η περίοδος του ψυχρού πολέμου και τη συγκυριαρχίας των δύο υπερδυνάμεων, Η.Π.Α και ΕΣΣΔ. Είναι ακόμη, η περίοδος της θεσμικής οργάνωσης της διεθνούς συνεργασίας και των διεθνών οικονομικών σχέσεων, της αλληλεξάρτησης των οικονομιών, της ηγεμονίας των Η.Π.Α, της καθιέρωσης της παγκόσμιας συνδιαχείρησης και του χωρισμού του κόσμου σε δύο στρατόπεδα. Σ' αυτό συνέβαλαν ο τερματισμός της αποικιοκρατίας, η σημαντική αύξηση του όγκου των διεθνών οικονομικών συναλλαγών, η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας και της επικοινωνίας καθώς και η ανάγκη εξασφάλισης θεσμικού πλαισίου όπως αναφέραμε και παραπάνω για την απρόσκοπτη λειτουργία του καπιταλισμού.

Η βαθμιαία ανάπτυξη της αλληλεξάρτησης μεταξύ των εθνικών οικονομιών είχε ως επακόλουθο το εθνοκεντρικό πλαίσιο της οικονομίας να αρχίσει να μεταβάλλεται, η δε παγκοσμιοποίηση, που αναπτύχθηκε ως κυρίαρχη πραγματικότητα οδήγησε στην ουσιαστική υπέρβαση του. Η παγκοσμιοποίηση, η αντίληψη, δηλαδή, του κόσμου ως ενιαίου και η λειτουργική ενοποίηση του, οδηγεί σήμερα, σε κατάργηση της λειτουργικής ιδιαιτερότητας, σε ανάπτυξη μίας παγκόσμιας λειτουργικής αλληλόδρασης, σε ενοποίηση των αγορών, σε βαθμιαία εξάλειψη των ορίων των εθνικών οικονομιών και σε ανάδειξη νέων, παγκόσμιων, οικονομικών υποκειμένων.

Από τότε μέχρι και σήμερα η οικονομία επηρεάζει καθοριστικά την κοινωνία, την πολιτική και τις διεθνείς σχέσεις, έχει καταστεί ιδεολογία και παράγει, αυτόνομα και κυρίαρχα, πολιτισμό, ενώ η αγορά ασκεί παγκόσμια, έντονη κανονιστική και ομογενοποιητική επιρροή και συγκρούεται με την παραδοσιακή αντίληψη της κοινωνίας. Ακόμη, η παγκοσμιοποίηση της αγοράς και η άρση των εθνοκεντρικών οικονομιών μεταβάλλουν σημαντικά τους όρους οικονομικής δράσης και βαθμιαία διαμορφώνεται μία νέα αντίληψη της οικονομίας προσαρμοσμένη στις δυνατότητες που παρέχει ή διαφαίνεται ότι σύντομα θα παρέχει η τεχνολογία.

1.1 Οικονομική θεωρία πολυεθνικών επιχειρήσεων - διεθνούς παραγωγής

Τα θέματα της πολυεθνικής δραστηριότητας διαφόρων επιχειρήσεων και της παραγωγής σε ξένες χώρες αποτέλεσαν αντικείμενο έρευνας και μελέτης για αρκετούς οικονομολόγους που προσπάθησαν να διατυπώσουν θεωρητικές προσεγγίσεις που να ερμηνεύουν τα συγκεκριμένα φαινόμενα. Η πολυπλοκότητα του θέματος των άμεσων ξένων επενδύσεων και των παραγόντων που το προσδιορίζουν έδωσαν έναυσμα για την ανάπτυξη διαφορετικών προσεγγίσεων και κατ' επέκταση διαφορετικών σχολών σκέψης. Αρκετά πεδία της οικονομικής επιστήμης χρησιμοποιήθηκαν για την ανάλυση της πολυεθνικής δραστηριότητας και της διεθνούς παραγωγής¹.

Η διεθνής παραγωγική δραστηριότητα μπορεί να αναλυθεί σε μακροοικονομικό επίπεδο (διεθνής προσέγγιση και προσέγγιση σε επίπεδο χώρας), σε μεσοοικονομικό επίπεδο (σε επίπεδο παραγωγικών κλάδων) και σε μικροοικονομικό επίπεδο. Οι οικονομικές θεωρίες που έχουν κατά καιρούς «επιστρατευθεί» για την διερεύνηση των πολυεθνικών και των άμεσων ξένων επενδύσεων είναι κυρίως οι εξής έξι: Η θεωρία του εμπορίου (trade theory), η θεωρία των διεθνών κεφαλαιακών κινήσεων (theory of international capital movements), η θεωρία του τόπου εγκατάστασης (location theory), η θεωρία της βιομηχανικής οργάνωσης (industrial organization), θεωρίες για την καινοτομική δραστηριότητα των επιχειρήσεων (innovation theory) και η μικροοικονομική θεωρία της επιχείρησης (theory of the firm).

Στη συνέχεια του παρόντος κεφαλαίου θα παρουσιαστούν οι διάφορες προσεγγίσεις που έχουν παρουσιαστεί στη διεθνή βιβλιογραφία.

1.1.1 Νεοκλασική θεωρία

Η νεοκλασική θεωρία ερμηνείας των ξένων επενδύσεων προϋποθέτει τέλεια λειτουργία των αγορών. Σύμφωνα λοιπόν με τις υποθέσεις των ομοιογενών προϊόντων και συντελεστών παραγωγής, με την ύπαρξη πλήρους ανταγωνισμού και τέλει πληροφόρησης, η επιχείρηση δεν έχει κίνητρο για άμεσες ξένες επενδύσεις αφού η απόδοση είναι ίδια είτε η επιχείρηση πραγματοποιήσει άμεση επένδυση, είτε απλά εξάγει το προϊόν. Η εξήγηση που δόθηκε από την νεοκλασική θεωρία του διεθνούς εμπορίου προκειμένου να ερμηνευθούν οι άμεσες ξένες επενδύσεις στηρίζεται στα διαφορετικά ποσοστά απόδοσης του επενδεδυμένου κεφαλαίου. Σύμφωνα με την παραπάνω προσέγγιση η άμεση ξένη επένδυση συνιστά το αποτέλεσμα της προσπάθειας των επιχειρήσεων να μεταφέρουν κεφάλαια

¹ CANTWELL J. (1991) – A survey of theories of international production. “ In C. Pitelis and R. Sugden, The Nature of Transnational Firm, pp. 16 – 63. London and New York: Routledge.

από χώρες με χαμηλά ποσοστά απόδοσης κεφαλαίου σε άλλες με υψηλότερα ποσοστά. Η πολυεθνική επιχείρηση φαίνεται σαν να πραγματοποιεί arbitrage (πρόκριση συναλλαγής = κέρδος που απορρέει από την διαφορά αγοράς προϊόντος και άμεση πώλησή του, σε δυο διαφορετικές τοπικά ή και χρονικά αγορές), εξασφαλίζοντας σίγουρα κέρδη επωφελούμενη από τις διαφορές στην αμοιβή του κεφαλαίου από χώρα σε χώρα. Παρατηρούμε ότι δεν υπάρχει διάκριση μεταξύ επενδύσεων χαρτοφυλακίου και άμεσων ξένων επενδύσεων.

Σύμφωνα με την νεοκλασική χρηματοοικονομική θεωρία, η ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων πρέπει να είναι από τις αναπτυγμένες χώρες όπου η απόδοση των κεφαλαίων φθίνει, προς τις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες όπου υπάρχουν σημαντικά περιθώρια κέρδους. Η θέση αυτή έγινε ευρέως αποδεκτή γύρω στα τέλη της δεκαετίας του 1950, όταν οι επενδύσεις των αμερικανικών επιχειρήσεων προς τη Δυτική Ευρώπη αυξάνονταν σημαντικά, ενώ ταυτόχρονα τα ποσοστά απόδοσης του κεφαλαίου στις Η.Π.Α ήταν σε σαφώς χαμηλότερα επίπεδα από ότι στην Δ. Ευρώπη. Κατά τη διάρκεια όμως της δεκαετίας του 1960 τα δεδομένα άλλαξαν, με τις επενδύσεις των αμερικανικών επιχειρήσεων να συνεχίζουν να αυξάνονται σημαντικά, ενώ τα ποσοστά απόδοσης στην Δ. Ευρώπη έφθιναν και σε ορισμένες περιπτώσεις διαμορφώνονταν σε χαμηλότερα επίπεδα από αυτά των Η.Π.Α. Σε αυτό το σημείο η διδακτορική διατριβή του Stephen Hymer (1960) προσπάθησε να ερμηνεύσει τα εμπειρικά δεδομένα και άνοιξε το δρόμο προς την ανάπτυξη των σύγχρονων θεωριών για την ερμηνεία των άμεσων ξένων επενδύσεων.

1.1.2 Θεωρία των διαρθρωτικών ατελειών της αγοράς

Οι μεθοδολογικές και εμπειρικές αδυναμίες των κλασικών και νεοκλασικών μοντέλων ερμηνείας των άμεσων ξένων επενδύσεων αποτέλεσαν την αφετηρία για την μελέτη του φαινομένου με την αποδοχή της ύπαρξης ατελειών στις αγορές. Ο Hymer με την διδακτορική του διατριβή το 1960² έθεσε τις βάσεις για την μετέπειτα άνθιση της βιβλιογραφίας γύρω από το θέμα των άμεσων ξένων επενδύσεων. Η σημαντικότερη ίσως συμβολή του Hymer είναι ότι έθεσε το φαινόμενο των άμεσων ξένων επενδύσεων στα πλαίσια της θεωρίας της βιομηχανικής οργάνωσης, ξεπερνώντας την μέχρι τότε προσέγγιση μέσα από τη νεοκλασική θεωρία διεθνούς εμπορίου και τη χρηματοοικονομική θεωρία.

Ο Hymer υποστήριξε ότι υπάρχουν ατέλειες των αγορών, όπως ατελής ανταγωνισμός, ατελής πληροφόρηση, κόστη συναλλαγών,

² Hymer, S. (1960). "The international operation of national firms: a study of direct foreign investment." MIT Press 1976

Hymer, S. (1970). "The efficiency (contradictions) of multinational corporations." The American Economic Review, 60 (2), Papers, 441 - 448

οικονομίες κλίμακας κ.τ.λ που επηρεάζουν τις αποφάσεις των επιχειρήσεων για πραγματοποίηση άμεσων ξένων επενδύσεων. Σύμφωνα με τη θεωρία του Hymer η επιχείρηση προβαίνει σε άμεσες ξένες επενδύσεις, εκμεταλλευόμενη τις ατέλειες των αγορών, προκειμένου να ενισχύσει την μονοπωλιακή της δύναμη. Η μονοπωλιακή δύναμη της επιχείρησης πηγάζει από πλεονεκτήματα που διαθέτει σε σχέση με τους ανταγωνιστές της, όπως καλύτερη τεχνογνωσία, χρηματοπιστωτικά πλεονεκτήματα και παραγωγή διαφοροποιημένων προϊόντων.

Η βασική ιδέα είναι ότι στα αρχικά στάδια ανάπτυξης οι επιχειρήσεις αυξάνουν το μερίδιό τους στις εγχώριες αγορές μέσω εξαγορών, συγχωνεύσεων ή επέκτασης. Καθώς η συγκέντρωση στον κλάδο δραστηριοποίησής τους αυξάνεται, αυξάνεται η μονοπωλιακή τους δύναμη και τα κέρδη τους. Από ένα σημείο και μετά όμως η συγκέντρωση στη εγχώρια αγορά σταματά να αυξάνεται και τα συσσωρευμένα κέρδη επενδύονται σε ξένες αγορές. Όμως μια πολυεθνική επιχείρηση αντιμετωπίζει κάποια επιπλέον κόστη σε σχέση με τους τοπικούς ανταγωνιστές. Έτσι για να είναι συμφέρουσα μια άμεση ξένη επένδυση, θα πρέπει η επιχείρηση που την κάνει να έχει πλεονεκτήματα που δεν έχουν οι τοπικοί ανταγωνιστές (owner-specific advantages). Στο σημείο αυτό ο Hymer εμπνεύστηκε από τη θεωρία του Bain³ υποστηρίζοντας ότι τα πλεονεκτήματα αυτά είναι τύπου Bain (Bain-type advantages) που αφορούν εμπόδια εισόδου που θέτει η επιχείρηση στα πλαίσια του ανταγωνισμού σε μια εγχώρια αγορά. Τέτοια πλεονεκτήματα είναι επίσης η διαφοροποίηση του προϊόντος, η τεχνολογική ικανότητα, ικανότητες προώθησης καθώς και οργανωτικές ικανότητες. Πολύ απλά ο Hymer υποστηρίζει ότι οι διαρθρωτικές ατέλειες των αγορών είναι πλεονεκτήματα τύπου Bain και είναι αυτές που συμβάλουν στην πραγματοποίηση άμεσων ξένων επενδύσεων.

Η θεωρία των διαρθρωτικών ατελειών της αγοράς, παρ' ότι καινοτομική και πρόδρομος πολλών σημαντικών προσεγγίσεων στη βιβλιογραφία, παρουσιάζει σημαντικά μειονεκτήματα. Το κυριότερο πρόβλημά της είναι ότι αντιμετωπίζει την επιχείρηση αποκλειστικά σαν ολιγοπωλητή, ενώ στην πραγματικότητα η μορφή αγοράς στην οποία λειτουργούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συχνά είναι ο μονοπωλιακός ανταγωνισμός. Η θεωρία του Hymer αγνοεί και άλλες παραμέτρους που θα δούμε σε μετέπειτα προσεγγίσεις. Η συμβολή της όμως κρίνεται ιδιαίτερη σημαντική, καθώς έθεσε τα θεμέλια για περαιτέρω έρευνα γύρω από το αντικείμενο των πολυεθνικών και των άμεσων ξένων επενδύσεων. Άλλωστε η έννοια των πλεονεκτημάτων ιδιοκτησίας (ownership-specific advantages) χρησιμοποιήθηκε από τις περισσότερες από τις μεταγενέστερες θεωρίες.

Την θεωρία του Hymer επανερμήνευσε ο Kindleberger (1969)⁴,

³ Bain J. (1956), "Barriers of New Competition", Cambridge MA, Harvard University Press.

⁴ Kindleberger C. (1969). American Business Abroad: Six lectures on direct investment."

θέτοντάς την περισσότερο στα πλαίσια της παραδοσιακής θεωρίας της βιομηχανικής οργάνωσης. Ο Kindleberger βλέπει την πολυεθνική επιχείρηση να δραστηριοποιείται σε μια αγορά με δομή μονοπωλιακού ανταγωνισμού ανάμεσα σε διαφοροποιημένα προϊόντα, χωρίς να υπάρχει άμεση αλληλεξάρτηση όπως στο ολιγοπώλιο. Έτσι ο Kindleberger ξεπερνά το βασικό πρόβλημα της προσέγγισης του Hymer που παρουσίαζε την πολυεθνική σαν ολιγοπωλητή. Αξίζει ακόμη να αναφέρουμε ότι αρκετά σύγχρονα άρθρα γυρνούν πίσω στις θέσεις του Hymer. Ενδεικτικά αναφέρουμε το άρθρο των Cowling and Sugden (1987)⁵.

1.1.3 Θεωρία του κύκλου του προϊόντος (product cycle)

Ο Raymond Vernon⁶ προσπάθησε να ερμηνεύσει την μεγάλη ανάπτυξη σε παγκόσμιο επίπεδο των πολυεθνικών επιχειρήσεων των Η.Π.Α εξετάζοντας την άμεση ξένη επένδυση ως ένα φυσικό στάδιο του κύκλου ζωής ενός νέου προϊόντος. Η θεωρία του Vernon ήταν η πρώτη προσπάθεια ερμηνείας της σχέσης μεταξύ διεθνούς εμπορίου και παραγωγής στο εξωτερικό. Ο Vernon στηρίχθηκε σε προηγούμενες θεωρίες διεθνούς εμπορίου των Posner (1961) που μίλησε για το τεχνολογικό χάσμα μεταξύ χωρών και του Linder (1961), ο οποίος ασχολήθηκε με τις ομοιότητες στη ζήτηση και στο εισόδημα ως παράγοντες ανάπτυξης εμπορίου μεταξύ των χωρών.

Ο Vernon ξεκινά με την παραδοχή ότι «οι επιχειρήσεις μιας οποιασδήποτε ανεπτυγμένης χώρας δεν μπορούν να διακριθούν από τις επιχειρήσεις μιας οποιασδήποτε άλλης χώρας, σε ότι αφορά την προσπέλασή τους στην επιστημονική γνώση, αλλά είναι λάθος να υποθέσει κανείς ότι ίσες δυνατότητες προσπέλασης στην επιστημονική γνώση συνεπάγονται ίσες πιθανότητες αυτής της γνώσης στην παραγωγή νέων προϊόντων.»

Σαν συνέπεια της παραπάνω διαπίστωσης, οι επιχειρήσεις μιας οποιασδήποτε αγοράς είναι πιθανότερο να γνωρίζουν τις δυνατότητες εισαγωγής νέων προϊόντων στην αγορά αυτή, από ότι οι επιχειρήσεις που είναι εγκατεστημένες αλλού. Ο Vernon αναφέρεται στην αγορά των Η.Π.Α της δεκαετίας του 1960 η οποία αποτελείτο από καταναλωτές με μέσο εισόδημα υψηλότερο από το μέσο εισόδημα όλων των άλλων χωρών, καθώς και υψηλό κόστος παραγωγής. Έτσι υποστηρίζει ότι οι παραγωγοί των Η.Π.Α θα πραγματοποιούν δαπάνες για την ανάπτυξη νέων προϊόντων σε σαφώς υψηλότερο ποσοστό από ότι οι παραγωγοί άλλων χωρών. Θεωρεί

New Haven: Yale University Press.

⁵ Cowling K. and Sugden R. (1987). "Transnational Monopoly Capitalism", London, Wheatsheaf.

⁶ Vernon R. (1966). "International investment and international trade in the product cycle". Quarterly Journal of Economics, 80 May, 190 - 207

επίσης ότι οι παραγωγοί των Η.Π.Α δεν θα διακρίνουν απλώς πρώτοι τις ευκαιρίες παραγωγής νέων προϊόντων, αλλά ότι οι πρώτες μονάδες παραγωγής αυτών των προϊόντων θα εγκατασταθούν στις Η.Π.Α. Αυτή είναι η πρώτη φάση της ζωής του νέου προϊόντος στο μοντέλο του Vernon.

Με την πάροδο του χρόνου αρχίζει να διευρύνεται η ζήτηση και το προϊόν ακολουθεί αναπόφευκτα μια σταδιακή τυποποίηση ενώ εκδηλώνεται ζήτηση και σε άλλες αγορές εκτός Η.Π.Α. Αρχικά η εξωτερική ζήτηση καλύπτεται με εξαγωγές ενώ στη συνέχεια οι παραγωγοί εξετάζουν την δυνατότητα ίδρυσης νέας παραγωγικής μονάδας στην χώρα εισαγωγής καθώς και εφοδιασμού της τοπικής αγοράς αλλά και τρίτων αγορών άλλων κρατών από τη νέα μονάδα. Μετά από αυτή τη φάση του ώριμου προϊόντος ακολουθεί μια τρίτη στην οποία το προϊόν βρίσκεται σε προχωρημένο στάδιο τυποποίησης και οι παραγωγοί στρέφονται στις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες οι οποίες προσφέρουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα σαν τόπος εγκατάστασης. Έτσι παρατηρούνται ακόμη και εξαγωγές προς την αρχική χώρα παραγωγής.

Ο Vernon τροποποίησε το μοντέλο του στις αρχές της δεκαετίας του 1970⁷ κι άλλαξε την ονομασία των τριών σταδίων του κύκλου ζωής του προϊόντος. Τα τρία νέα στάδια είναι α) ολιγοπώλιο βασισμένο στην καινοτομία, β) ώριμο ολιγοπώλιο και γ) γηρασμένο ολιγοπώλιο. Ο ίδιος ο Vernon υπογραμμίζει για το υπόδειγμά του ότι ενώ μπορεί να είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος εξέτασης για επιχειρήσεις που κάνουν τα πρώτα τους βήματα στη διεθνή παραγωγή, έχει χάσει κάπως την σχετικότητά του για τις επιχειρήσεις που έχουν αποκτήσει μια παγκόσμια διερευνητική ικανότητα κι έναν παγκόσμιο τρόπο σκέψης.

Στη θεωρία του Vernon του κύκλου ζωής του προϊόντος επισημαίνουμε τα παρακάτω μειονεκτήματα:

α. Το μοντέλο αδυνατεί να ερμηνεύσει τις αμφίδρομες ροές άμεσων ξένων επενδύσεων μεταξύ ανεπτυγμένων χωρών και μάλιστα σε παρόμοιους κλάδους οικονομικής δραστηριότητας.

β. Δεν γίνεται λόγος για την χρονική διάρκεια του κάθε σταδίου του κύκλου ζωής καθώς επίσης δεν αναλύεται το κρίσιμο σημείο μετάβασης από ένα στάδιο στο άλλο.

γ. Αποτελεί λανθασμένη υπόθεση εργασίας το ότι οι καινοτομίες παράγονται μόνο σε ανεπτυγμένες χώρες, αφού σε αρκετές περιπτώσεις στην πραγματικότητα καινοτομίες παράγονται σε θυγατρικές επιχειρήσεις

⁷ Vernon R. (1974) "The location of economic activity", in Dunning J., "Economic Analysis and the Multinational Enterprise", London, Allen and Unwin, 4, 89 - 115

Vernon R. (1979) "The product cycle hypothesis in a new international environment", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 41 (November), 255 - 267.

πολυεθνικών ακόμα και σε αναπτυσσόμενα κράτη.

δ. Επίσης η θεωρία του κύκλου ζωής του προϊόντος προσπαθεί να ερμηνεύσει μονοδιάστατα την ροή οικονομικών δραστηριοτήτων στο γεωγραφικό χώρο, χωρίς να λαμβάνει υπ' όψη τους μηχανισμούς και τις αιτίες που βρίσκονται πίσω από τη δημιουργία του ίδιου του κύκλου του προϊόντος και σχετίζονται με το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον της επιχείρησης και με τον ανταγωνισμό που αυτή αντιμετωπίζει.

1.1.4 Η μαρξιστική θεωρία

Η μαρξιστική προσέγγιση του πολιτικο-οικονομικού γίνεσθαι έχει τις ρίζες της στο δεύτερο ήμισυ του 19^{ου} αιώνα, περίοδο όπου ο Karl Marx και ο Friedrich Engels (ύστερα από τη Ρωσική Επανάσταση του 1917), διατύπωσαν την αντίληψη ότι ο καπιταλισμός είναι ένα παράλογο και γι' αυτό καταδικασμένο σε εξαφάνιση σύστημα, που επιδιώκει και διαιωνίζει την εκμετάλλευση. Ο μαρξισμός εστιάστηκε, περαιτέρω, στην ταξική πάλη και στόχευε στη θεμελιακή μεταβολή του πολιτικού και οικονομικού συστήματος στη βάση μίας κοσμοθεωρητικής, πολιτικής και οικονομικής αντίληψης εντελώς διαφορετικής από το καπιταλισμό και των "προϊόντων" που παράγει.

Σήμερα, ο μαρξισμός επιβιώνει και αρθρώνεται κυρίως μέσω του νεομαρξισμού, μορφή που αναπτύχθηκε στη δεκαετία του 1970, στη βάση της ηγεμονικής συγκρότησης του κόσμου. Η σύγχρονη εκδοχή του νεομαρξισμού διαπιστώνει τη σημασία των πολυεθνικών επιχειρήσεων, των άμεσων ξένων επενδύσεων, του διεθνούς εμπορίου στη δημιουργία νέων μονοπωλιακών τομέων με ταυτόχρονη ένταση στις κοινωνικές δομές. Αυτές οι επιχειρηματικές δραστηριότητες όπως υποστήριξε και ο Hume⁸ δημιουργούν μία παγκόσμια οικονομία που απαρτίζεται από πλούσιες κοινωνίες που εκμεταλλεύονται τις φτωχές και οδηγούν στην εξαθλίωση και περιθωριοποίηση μεγάλες μάζες ανθρώπων.

Επιπλέον, ο νεομαρξισμός διαπιστώνει την συγκρότηση τεσσάρων κέντρων ολοκλήρωσης, των Η.Π.Α, της Ευρώπης, της Ιαπωνίας και της Κίνας, τη δημιουργία εταιρειών κολοσσών που προκαλούν διεθνή καταμερισμό εργασίας σ' ολόκληρο τον κόσμο και την παγκόσμια ανάδειξη της σημασίας του πολιτισμικού παράγοντα, επιχειρεί δε ν' αρθρώσει κριτικό αντίλογο στο καπιταλισμό και τα παράγωγα προϊόντα του. Ο αντίλογος αυτός βασίζεται στην εκμετάλλευση, στη περιθωριοποίηση κοινωνιών, στα αδιέξοδα που οδηγεί με τις αντιφάσεις του ο καπιταλισμός. Είναι ένας κριτικός λόγος που δε στοχεύει άμεσα στη ρήξη, δεν προχωρεί σε εναλλακτική πρόταση και ευκαιριακά, στην πολιτική πράξη, γίνεται

⁸ Βλέπε προγενέστερη ανάλυση στο κεφάλαιο 1.1.2

εθνικιστικός. Η θεωρία αυτή του μαρξισμού συνεχίζει ακόμα και σήμερα μέσω των ριζοσπαστικών διαχρονικών της προτάσεων να κατακρίνει τις πολυεθνικές ως εκμεταλλευτικές δαγκάνες ενός παγκοσμιοποιημένου πολιτικο – οικονομικού συστήματος με τη μορφή κάβουρα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

**2. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ
ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗΣ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

Η έννοια της οικονομίας και του οικονομικού συμφέροντος είναι σχεδόν τόσο παλαιά όσο και ο άνθρωπος, η δε αιτιολόγηση της βρίσκεται στο φυσικό περιβάλλον και στην ανθρώπινη φύση.

Το φυσικό περιβάλλον χαρακτηρίζεται από στενότητα πόρων, η δε ανθρώπινη φύση από ωφελιμισμό και τάση επιβολής, που εντείνουν τη στενότητα των φυσικού περιβάλλοντος και δημιουργούν ανταγωνισμό και στενότητα δυνατοτήτων.

Η διαχείριση της στενότητας αποτελεί κεντρικό στοιχείο της οικονομίας και είναι αυτή που οδήγησε στη δημιουργία και εξέλιξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων, βαθμιαία μέσα στους αιώνες, ως σημαντικούς παράγοντες άσκησης οικονομικής και πολιτισμικής εξέλιξης παγκοσμίως.

Η Πολυεθνική επιχείρηση ή εταιρεία όπως και κάθε επιχείρηση αποτελεί ανεξάρτητη οικονομική οντότητα. Έχει στην κατοχή της μέσα παραγωγής και δυνατότητα λήψης αποφάσεων. Τα μέσα παραγωγής της αποτελούν ιδιοκτησία είτε μεμονωμένων ατόμων είτε ομάδας ατόμων που είναι δύσκολο να καθοριστεί. Οι μετοχές της εταιρείας είναι ευρέως διαδεδομένες. Πολλές φορές η διάδοση των μετοχών είναι τόσο μεγάλη, ώστε δύσκολα μπορεί να σχηματιστεί μία ομάδα που να έχει ποσοστά μετοχών έστω και 5%. Οι μέτοχοι εκλέγουν ένα διοικητικό συμβούλιο που με τη σειρά του εκλέγει τους διευθυντές της εταιρείας, οι οποίοι τις πιο πολλές φορές δεν έχουν καμία σχέση με την ιδιοκτησία της αλλά είναι μόνο επάγγελμα τους.

Η δε πολυεθνικότητα έγκειται στο γεγονός ότι είναι μία επιχείρηση-εταιρεία συγκεκριμένης εθνικότητας που έχει στην ιδιοκτησία της, μερικώς ή ολικώς, θυγατρικές εντός δύο ή και περισσότερων εθνικών οικονομιών. Η υπερπόντια επέκταση τέτοιων εταιρειών πραγματοποιείται επί τω πλείστον μέσω άμεσων ξένων επενδύσεων.

Η διάρθρωση μιας πολυεθνικής εταιρείας, χαρακτηρίζεται αφενός μεν από το μέγεθος σε απόλυτους όρους περιουσιακών στοιχείων, αφετέρου σε σχετικούς όρους μεγέθους της, δηλαδή ως προς το μέγεθος της αγοράς που εξυπηρετεί. Σ' αυτές τις αγορές η εταιρεία είναι μια και ασκεί μονοπώλιο ή το πολύ δύο ή τρεις διατηρώντας ολιγοπώλιο. Και στις δύο περιπτώσεις η δύναμη που εξασκείται επί της αγοράς είναι αποτελεσματική.

Η εταιρεία εξαπλώνεται στο εξωτερικό, παράγει και πωλεί μία ποικιλία προϊόντων που προέρχονται συχνά από μία σειρά θυγατρικών εταιρειών, που αναφέρονται σε κλάδους παραγωγής, εμπορίου ή και υπηρεσιών. Η ανάγκη για οικονομίες κλίμακας, για επιστημονική έρευνα και

επιχειρηματικό προγραμματισμό, απαιτούσαν τεράστια κεφάλαια, που μόνο μια συγκέντρωση οικονομικών μονάδων κάθετης και οριζόντιας σχέσεως θα το έκαναν εφικτό.

Οι μεγάλες λοιπόν εταιρείες από οικονομική άποψη είχαν κίνητρο την οριστικοποίηση του κόστους και της ποιότητας του προϊόντος. Η εξάπλωση του εμπορίου και η κατάργηση των οικονομικών συνόρων σε συνδυασμό με την ανάγκη για κεφάλαια, τεχνολογία και ποιότητα από τις δυτικοευρωπαϊκές χώρες ήταν μία από τις αιτίες για την εξάπλωση των Αμερικανικών εταιρειών στην Ευρώπη που θα αναλύσουμε εκτενέστερα παρακάτω.

Η δραστηριότητα της πολυεθνικής αναφέρεται κυρίως σε μαζική παραγωγή και διάδοση των προϊόντων της. Η ανάπτυξη και εφαρμογή υψηλής τεχνολογίας για τη βελτίωση του προϊόντος και την εξεύρεση νέων προϊόντων, αποτελεί έναν από τους βασικούς της σκοπούς για τον οποίο δαπανά τεράστια ποσά και απασχολεί επιστημονικό προσωπικό υψηλής στάθμης. Δαπανά κεφάλαια σε έρευνα που θα ήταν αδύνατο να εξευρεθούν ακόμη και από κυβερνήσεις κρατών.

Γενικότερα η ανάπτυξη των πρώτων πολυεθνικών επιχειρήσεων και η εξέλιξη τους βαθμιαία σε διαμορφωτές μίας νέας παγκόσμιας οικονομίας κατέστη δυνατή με τη παράλληλη εξέλιξη του εμπορίου και των άμεσων ξένων επενδύσεων.

2.1 Το διεθνές εμπόριο αρωγός

Το διεθνές εμπόριο αποτελεί τη βάση της παγκόσμιας οικονομίας και τον παράγοντα που προσδίδει υπόσταση και προσδιορίζει μία σειρά από άλλες παραμέτρους της, ενώ ο προστατευτισμός και η φιλελευθεροποίηση του διεθνούς εμπορίου, δύο διαμετρικά αντίθετες εκδοχές, αποτελούν κεντρικό ζήτημα των διεθνών οικονομικών σχέσεων, μετά το Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο. Μέχρι το 1990, η αντίληψη του διεθνούς εμπορίου υπήρξε εθνοκεντρική, παρά τις πολλές ουσιαστικές διαρθρωτικές μεταβολές που επέφερε η εμφάνιση των πολυεθνικών εταιρειών στη δεκαετία 1960 και η ανάπτυξη του διεταιρικού εμπορίου, στη συνέχεια. Οι εξελίξεις όμως, της τελευταίας δεκαεπταετίας, εκεί όπου θεωρούσαν δυνατή για πολλή ακόμη την εθνοκεντρική θεώρηση του διεθνούς εμπορίου καταδεικνύουν την παγίωση μίας υπερεθνικής αντίληψης του.

2.1.1 Έννοια και εξέλιξη

Το διεθνές εμπόριο όπως αναφέρει και ο Ευστράτιος Β. Αλμπάνης⁹ στο βιβλίο του «Παγκοσμιοποίηση» αφορά στα προϊόντα του πρωτογενούς

⁹ Ευστράτιος Β. Αλμπάνης (1999) "Παγκοσμιοποίηση" σελ. 170 - 171

τομέα, αγροτικά και ορυκτά, στα βιομηχανικά προϊόντα και στις υπηρεσίες και διέπεται από την αρχή της συμπληρωματικότητας και την αρχή του ανταγωνισμού. Η πρώτη βασίζεται στη διαφορά φυσικών πόρων ή συντελεστών παραγωγής, ενώ η δεύτερη, συνίσταται στην επίτευξη καλύτερων όρων παραγωγής και στην κατάκτηση μεγαλύτερων αγορών. Η εξειδίκευση της παραγωγής και η φιλελευθεροποίηση αποτελούν τη δεοντολογία της θεωρίας του διεθνούς εμπορίου, η οποία είχε αρχίσει να αναπτύσσεται ήδη από το 18^ο αιώνα. Ο προστατευτισμός, η παράδοση του οποίου ξεκινά στην περίοδο του εμπορικού καπιταλισμού και βασίζεται στις αντιλήψεις της εμποροκρατίας, ασκείται με μέσα δασμολογικά και μη δασμολογικά, διαφανή και αδιαφανή. Οι δασμοί, οι ποσοτώσεις και οι επιδοτήσεις είναι διαφανή μέσα. Τα τεχνικά εμπόδια, η νομοθεσία, τα διοικητικά εμπόδια και οι κρατικές προμήθειες είναι αδιαφανή μέσα, ενώ μία άλλη μορφή προστατευτισμού αποτελούν οι στρατηγικές καθορισμού των ισοτιμιών. Διαμετρικά αντίθετη στην έννοια του προστατευτισμού, η φιλελευθεροποίηση του εμπορίου.

Κατά το 19^ο αιώνα, το παγκόσμιο εμπόριο κυριαρχείται από τη Μεγάλη Βρετανία, που είναι η μεγαλύτερη αποικιοκρατική δύναμη της εποχής και πραγματοποιεί το 18% περίπου των παγκόσμιων εμπορικών συναλλαγών, η δε Γαλλία ακολουθεί με ένα ποσοστό 7% περίπου, ενώ προς το τέλος του 19^{ου} αιώνα αναδεικνύονται σε παγκόσμιες εμπορικές δυνάμεις η Γερμανία, οι Η.Π.Α και η Ιαπωνία. Με πρωτοβουλία της Μεγάλης Βρετανίας η ελευθερία του εμπορίου διευρύνεται, αλλά μετά το 1880 αρκετές χώρες στρέφονται στον προστατευτισμό, που θα ενταθεί στη διάρκεια του μεσοπολέμου, παρά τις προσπάθειες της Κοινωνίας των Εθνών για την απελευθέρωση του εμπορίου.

Από την έναρξη του 20^{ου} αιώνα μέχρι και το τέλος της δεκαετίας του 1950, το κέντρο των διεθνών ανταλλαγών μετακινήθηκε στις Η.Π.Α, η οποία στηρικτική στο μεγάλο μέγεθος της ενιαίας αγοράς της, στο φτηνό κεφάλαιο και στην εφαρμογή μεθόδων μαζικής παραγωγής.

Πιο συγκεκριμένα μετά τον Β΄ Παγκόσμιο πόλεμο η ανάπτυξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων ήταν αλματώδης. Οι διεθνείς ανταλλαγές αποτέλεσαν σημαντικό παράγοντα ανάπτυξης της παγκόσμιας οικονομίας με ένα ρυθμό αύξησης πολύ μεγαλύτερο από αυτόν της παγκόσμιας παραγωγής. Τα οφέλη από αυτή την έκρηξη των ανταλλαγών, η οποία συνοδεύτηκε από αλλαγές σε βάθος στα χαρακτηριστικά των εμπορευόμενων αγαθών, εκμεταλλεύτηκαν οι διάφορες χώρες με άνιστο τρόπο. Το καθεστώς του προστατευτισμού που υιοθετήθηκε τη δεκαετία του τριάντα στις διεθνείς ανταλλαγές, ως μέτρο αντίδρασης για την οικονομική κρίση του 1929 και του 1931-1933 στις Η.Π.Α και στη Δυτική Ευρώπη αντίστοιχα, έδωσε τη θέση του στο Ελεύθερο Διεθνές Εμπόριο.

Η παγκόσμια βελτίωση της κοινωνικής ευημερίας τη μεταπολεμική περίοδο με τη ταυτόχρονη έκρηξη του ελεύθερου πλέον διεθνούς εμπορίου

είναι σημαντική, συνολικά τουλάχιστον, για τις εμπορευόμενες χώρες. Η αναδιανομή του πλούτου ανάμεσα στις αναπτυγμένες πλέον από τις διεθνές ανταλλαγές χώρες δεν κατάφερε να ανατρέψει την οικονομική υστέρηση των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών.

Οι δεκαετίες του 1950 και του 1960 χαρακτηρίστηκαν από την τεραστία επέκταση του διεθνούς εμπορίου, η οποία συνόδευσε την αναζωπύρωση της οικονομικής ανάπτυξης και τον περιορισμό των φραγμών στις εισαγωγές. Εκείνη την εποχή η ανταγωνιστικότητα μετριόταν βάσει της διείσδυσης των εισαγωγών στις εθνικές οικονομίες και των μεριδίων της διεθνούς αγοράς που αναλογούσαν σε κάθε χώρα. Κατόπιν από τα τέλη της δεκαετίας του 1960 έως και κάποιο σημείο του 1970, οι άμεσες ξένες επενδύσεις από την πλευρά των πολυεθνικών επιχειρήσεων παρουσίασαν μεγάλη αύξηση. Κατά τη διάρκεια αυτής της φάσης, όπου κυριαρχεί η υπερπόντια επέκταση των αμερικανικών επιχειρήσεων, η επένδυση σε εγκαταστάσεις παραγωγής στο εξωτερικό αναδεικνυόταν σε ολοένα και σημαντικότερη μορφή βιομηχανικής επέκτασης. Οι αμερικάνικες επιχειρήσεις δημιουργούσαν γενικά αυτόνομα αντίγραφα των εαυτών τους σε υπερπόντιες χώρες προχωρώντας έτσι σε μια κατεύθυνση οριζόντιας επένδυσης.

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον το διεθνές εμπόριο πενταπλασιάστηκε σε όγκο μεταξύ 1950 και 1974 και υπερτετραπλασιάστηκε μεταξύ 1960 και 1986. Μόνο οι πετρελαϊκές κρίσεις του 1973 και 1979 επέτυχαν μείωση του ρυθμού αύξησης του. Στις δεκαετίες 1980 και 1990 αναδεικνύεται και παγιώνεται ο ρόλος της Ασίας στο διεθνές εμπόριο και κατ' επέκταση στην παγκόσμια οικονομία. Η Ιαπωνία βελτιώνει σταθερά την θέση τη παρά τα συμπτώματα στασιμότητας στην δεκαετία 1990, αλλά και κάποιους κοινωνικούς και πολιτισμικούς τριγμούς. Επίσης, παγιώνουν τη θέση τους και αυξάνουν τη συμμετοχή τους στο διεθνές εμπόριο και οι λεγόμενες «νεοαναπτυγμένες χώρες» της Ασίας, τόσο του πρώτου κύματος –Νότιος Κορέα, Σιγκαπούρη, Ταϊβάν και Χονγκ Κονγκ- όσο και του δεύτερου κύματος –Βιετνάμ, Ινδία, Ινδονησία, Κίνα, Μαλαισία, Ταϊλάνδη και Φιλιππίνες.

Στα μέσα της δεκαετίας του 1980, τοποθετείται η έναρξη της φάσης της πραγματικής διεθνοποίησης που χαρακτηρίζεται από μία σημαντική μετάβαση σε ένα πλουραλιστικότερο και κατά πολύ περιπλοκότερο σύστημα εταιρικών δραστηριοτήτων στο οποίο δεσπάζουν οι Αμερικανοί καθώς και πολλά κράτη που αύξησαν τις επενδύσεις τους στο εξωτερικό. Βέβαια οι Η.Π.Α διατήρησαν τη θέση της μεγαλύτερης οικονομίας προέλευσης παγκοσμίως ενώ έγιναν παράλληλα και η μεγαλύτερη οικονομία υποδοχής του κόσμου.

Καθώς οι διασταυρωμένες επενδύσεις από τη μια χώρα στην άλλη και αντιστρόφως προωθούσαν σημαντικά την ενοποίηση των εθνικών οικονομιών, ταυτόχρονα μεταβαλλόταν και η φύση των ιδίων επενδύσεων.

Οι Συμφωνίες του 1994, εκτός από τις ρυθμίσεις που αφορούν στη διεύρυνση της φιλελευθεροποίησης ή σε άλλα ειδικά θέματα, καλύπτουν και τρεις νέους τομείς, τις υπηρεσίες, τα αγροτικά προϊόντα και την προστασία της πνευματικής ιδιοκτησίας, ενώ προβλέπουν και ένα ολοκληρωμένο καθεστώς επίλυσης διαφορών. Με τις συμφωνίες αυτές ιδρύθηκε, επίσης, η Παγκόσμια Οργάνωση Εμπορίου γνωστή ως (WTO).

Ταυτόχρονα δεν θα πρέπει να λησμονήσουμε να αναφέρουμε ότι ως ενδοεπιχειρησιακό διεθνές εμπόριο θεωρείται το εμπόριο των συνδεδεμένων μερών ή με άλλα λόγια η έντονη διακίνηση εμπορευμάτων μεταξύ θυγατρικών εταιρειών οι οποίες ανήκουν στο ίδιο πολυεθνικό συγκρότημα. Αυτή η έννοια του Ενδοεπιχειρησιακού Διεθνούς εμπορίου είναι στενά συνδεδεμένη, αν όχι ταυτισμένη, μ' αυτήν του παραγωγικού συστήματος ή οικονομικού χώρου. Η διαχωριστική γραμμή ανάμεσα στις «Διεθνείς» και στις «Διαπεριφερειακές» οικονομικές σχέσεις δεν είναι τα κράτη-έθνη αλλά το ίδιο το επιχειρησιακό σύστημα.

Από το 1978 το 50% των εξαγωγών των Η.Π.Α κατευθυνόταν σε συγγενικές τους επιχειρήσεις και το 63% των συνολικών εισαγωγών τους δεν προερχόταν, ούτε και απευθυνόταν στην ανοικτή αγορά, αλλά ήταν προϊόν διακανονισμού μεταξύ πολυεθνικών εταιρειών. Από τα παραπάνω στοιχεία διαπιστώνουμε την αξία του Ενδοεπιχειρησιακού Διεθνούς εμπορίου ως παράγοντα εξέλιξης και ερμηνείας των θεωριών του διεθνούς εμπορίου.

2.2 Άμεσες Ξένες Επενδύσεις, Η Εξέλιξη και η Κατεύθυνση τους

Το περιβάλλον της διεθνούς οικονομίας, μέχρι και τη δεκαετία του 1950, δεν ήταν αρκετά πρόσφορο για την ανάπτυξη πολυεθνικών εταιρειών στο δευτερογενή τομέα, της μεταποίησης, γι αυτό και οι πρώτες πολυεθνικές εντοπίζονται να δραστηριοποιούνται στην εξόρυξη και διανομή προϊόντων πρωτογενούς παραγωγής, όπως ορυκτά, καρυκεύματα και γεωργικά προϊόντα των τροπικών περιοχών. Οι πολυεθνικές αυτές σε μεγάλη έκταση, συνδέονται με τη σχέση εξάρτησης της χώρας-αποδέκτη από τη χώρα-βάση που υπονοούσε το αποικιοκρατικό καθεστώς των χρόνων εκείνων. Οι πιο αναπτυγμένες χώρες σήμερα, ιδιαίτερα οι Ηνωμένες Πολιτείες, η Μ. Βρετανία, η Ολλανδία και το Βέλγιο, χρησιμοποίησαν τις πολυεθνικές ως όργανα τροφοδότησης των βιομηχανιών τους με πρώτες ύλες και του καταναλωτικού τους κοινού με τροπικά προϊόντα.

Μια γρήγορη αναδρομή στη γέννηση και εξέλιξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων δείχνει ότι το σημείο αφετηρίας βρίσκεται στα τέλη του περασμένου αιώνα. Οι γνωστές σε όλους μας εμπορικές επωνυμίες του, Standard Oil, Singer, General Electric, American Bell λειτούργησαν ως πολυεθνικές στην Ευρώπη τον περασμένο αιώνα. Οπωσδήποτε, η

συγκεκριμένη μορφή λειτουργίας της πολυεθνικής του τότε διαφέρει από αυτή του σήμερα.

Η διεθνοποίηση των υπηρεσιών και της παραγωγής τις δεκαετίες του 1980 και του 1990 με επιχειρήσεις απ' όλες τις προηγμένες βιομηχανικές χώρες αλλά και από μερικές αναπτυσσόμενες να επεκτείνονται εκτός των συνόρων τους είναι πλέον γεγονός. Η μετάβαση από το αρχικό σύστημα άμεσων ξένων επενδύσεων που ουσιαστικά εγκαθίδρυσαν οι αμερικανικές πολυεθνικές συνοδεύτηκε από μια σημαντική στροφή στις στρατηγικές των επιχειρήσεων. Αρχικά οι αμερικανικές πολυεθνικές επιχειρήσεις είχαν ακολουθήσει μια στρατηγική οριζόντιας επένδυσης, ιδρύοντας σχετικά αυτόρκες θυγατρικές σε υπερπόντιες χώρες, όπως στη Δυτική Ευρώπη. Αυτός ο τύπος επένδυσης τείνει να περιορίζει το εμπόριο, επειδή η επενδύουσα εταιρεία συνήθως αγοράζει όσα συνιστώνται μέρη της είναι απαραίτητα από τοπικούς προμηθευτές και όχι από την οικονομία προέλευσης της.

Ορισμένοι μελετητές σύμφωνα με το Gilpin¹⁰ στο βιβλίο του «Η πρόκληση του παγκόσμιου καπιταλισμού» αναφέρουν ότι η αμερικανική εποχή των οριζόντιων άμεσων ξένων επενδύσεων βασίστηκε στο «φορντισμό» (Fordism) δηλαδή στο μεταποιητικό σύστημα της μαζικής παραγωγής τυποποιημένων προϊόντων, του αυστηρού καταμερισμού της εργασίας και της κατασκευής του προϊόντος σ' έναν μόνο τόπο.

Ωστόσο με την πάροδο των χρόνων οι πολυεθνικές επιχειρήσεις όλων των εθνικοτήτων πέρασαν από τις οριζόντιες επενδύσεις σε μια στρατηγική κάθετων επενδύσεων και εκτεταμένης προσφυγής σε «εξωτερικές αναθέσεις» σ' ολόκληρο τον κόσμο όπου οι διεσπαρμένες ανά την υφήλιο παραγωγικές διαδικασίες ολοκληρώνονταν και εξορθολογίζονταν. Διεθνής προσφυγή σε «εξωτερικές αναθέσεις» σημαίνει ότι εξαρτήματα που παράγονται σ' ένα τόπο, συναρμολογούνται σε κάποιον άλλον, ολοκληρώνονται και εξάγονται τελικώς σε ολόκληρη την παγκόσμια οικονομία περιλαμβανόμενης και της οικονομίας προέλευσης της ίδιας της εταιρείας. Οι τόποι όπου πραγματοποιείται η παραγωγή, η συναρμολόγηση καθώς και το μάρκετινγκ των προϊόντων της εταιρείας καθορίζονται από την παγκόσμια εταιρική στρατηγική της. Αυτές οι εταιρικές στρατηγικές, με τη σειρά τους, επηρεάζονται έντονα από τα χαρακτηριστικά της οικονομίας της χώρας υποδοχής, τους υφιστάμενους εμπορικούς φραγμούς και την επιδίωξη να ελαχιστοποιηθεί η φορολογία οπότε και το κόστος παραγωγής του προϊόντος τους. Αναλυτικότερα και κατά περιόδους χάρη ευκολίας αναπτύσσουμε παρακάτω τη πορεία και την εξέλιξη των άμεσων ξένων επενδύσεων που συνέβαλαν καθοριστικά στην εξέλιξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

¹⁰ Gilpin (2002): «Η πρόκληση του παγκόσμιου καπιταλισμού» σελ. 206

2.2.1 Η ΠΕΡΙΟΔΟΣ 1950-1960

Στο δευτερογενή τομέα, μεταπολεμικά, παρατηρείται μια αυξημένη κίνηση κεφαλαίων σε μορφή άμεσων επενδύσεων στην Ευρώπη. Στη δεκαετία του 1950 η εγκατάσταση αμερικανικών πολυεθνικών επιχειρήσεων στην Ευρώπη ήταν σε ένα βαθμό συγκυριακή. Η οικονομική βοήθεια ήταν ευπρόσδεκτη στην Ευρώπη, η οποία βρισκόταν σε περίοδο ανασυγκρότησης από της καταστροφές του Δεύτερου Παγκοσμίου Πολέμου. Οι Ηνωμένες Πολιτείες βρέθηκαν αρωγοί στην προσπάθεια αυτή. Η κυβερνητική πολιτική των Η.Π.Α. απέβλεπε μεταξύ άλλων, στην όσο το δυνατόν μεγαλύτερη οικονομική αυτοδυναμία της Δυτικής Ευρώπης για την εξασφάλιση πολιτικής ισορροπίας στον ευρωπαϊκό χώρο. Αλλά μια τέτοια εξέλιξη συμβάδιζε και με τα γενικότερα συμφέροντα του επιχειρηματικού κόσμου στις Η.Π.Α. Η αυξημένη βιομηχανική παραγωγή της χώρας έπρεπε να βρει τις απαιτούμενες αγορές για διάθεση. Παράλληλα, η συνέχιση της οικονομικής μεγέθυνσης, που προχωρούσε με γοργούς ρυθμούς τα προηγούμενα χρόνια χάρη στην πολεμική βιομηχανία, θα βοηθούσε στο να αποφευχθεί η ύφεση που συνήθως ακολουθεί μεγάλες πολεμικές συρράξεις. Όμως όπως ήταν φυσικό, η Δ. Ευρώπη εφάρμοζε προστατευτική πολιτική στο εμπόριο. Εάν όμως τα φθηνότερα βιομηχανικά προϊόντα δεν μπορούσαν να περάσουν τους υψηλούς ευρωπαϊκούς δασμούς, οι πολυεθνικές μπορούσαν να λειτουργήσουν και ως υποκατάστατα και να παράγουν ορισμένα από τα προϊόντα αυτά στην Ευρώπη. Έτσι, έχουμε μια συνεχή ροή κεφαλαίου από τις Η.Π.Α. στην Ευρώπη.

Στο μεταξύ η διεθνής οικονομία αποκτά καλύτερη υποδομή στις διεθνείς πληρωμές με την υιοθέτηση του διεθνούς νομισματικού συστήματος σταθερής ισοτιμίας, που προέκυψε από τη διεθνή διάσκεψη του Bretton Woods. Αλλά η δεκαετία του 50 συνεχίζει να χαρακτηρίζεται από έλλειψη ρευστότητας, πράγμα που ενέτεινε τον προστατευτισμό στην διεθνή οικονομία.

Η στενότητα διεθνούς χρήματος και ο προστατευτισμός, μαζί με την φιλο-ευρωπαϊκή πολιτική των Η.Π.Α, αποτέλεσαν καθοριστικούς παράγοντες για τη ροή άμεσων επενδύσεων στην Δυτική Ευρώπη. Ένας άλλος παράγοντας που λειτούργησε ως πρόσθετο κίνητρο για τη ροή άμεσων επενδύσεων στην Ευρώπη ήταν η ενεργειακή πολιτική των Η.Π.Α στο τέλος της δεκαετίας του 1950. Αυτή προωθούσε τη μεγαλύτερη ενεργειακή αυτοδυναμία της χώρας με αύξηση της παραγωγής πετρελαίου και μείωση της εισαγωγής του. Αντίθετα, η Ευρώπη στηριζόταν στην εισαγωγή φθηνού πετρελαίου από τη Μέση Ανατολή. Ήταν φυσικό λοιπόν, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις να επιδιώξουν τη χρήση της φθηνής ευρωπαϊκής ενέργειας μέσω των θυγατρικών τους.

2.2.2 Η ΠΕΡΙΟΔΟΣ 1960-1970

Η δεκαετία του 60, χαρακτηρίζεται από τη μαζική έξοδο κεφαλαίου από τις Η.Π.Α. με παράλληλη επιτάχυνση του ρυθμού εγκατάστασης θυγατρικών στην Δ. Ευρώπη. Οι παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή του τόπου εγκατάστασης μιας πολυεθνικής επιχείρησης ισχύουν διαχρονικά και ανεξάρτητα από συγκυριακές εξελίξεις.

Από πλευράς Δ. Ευρώπης, η δεκαετία του 1960 χαρακτηρίζεται από το γοργό ρυθμό οικονομικής μεγέθυνσης των οικονομιών της και ιδιαίτερα των χωρών-μελών της Ευρωπαϊκής Κοινότητας. Το διεθνές νομισματικό σύστημα της σταθερής αλλά προσαρμόσιμης ισοτιμίας απεδείχθη ότι έπασχε από το ίδιο πρόβλημα όπως και ο χρυσός κανόνας, δηλαδή την έλλειψη ρευστότητας. Το δολάριο είχε παίξει σοβαρό ρόλο ως νόμισμα κλειδί και ήταν το κατ' εξοχήν μέσο διεθνών πληρωμών, αλλά από τα μέσα της δεκαετίας του 1960 είχε γίνει συνείδηση στη διεθνή οικονομία ότι ήταν υπερτιμημένο έναντι των άλλων νομισμάτων. Οι νομισματικές αρχές των Η.Π.Α. επέμεναν στη σταθερή σχέση δολαρίου-χρυσού παρότι η αγοραστική αξία του νομίσματος αυτού είχε πέσει σημαντικά. Αλλά, το υπερτιμημένο νόμισμα μιας χώρας επιδοτεί τις εισαγωγές και κάνει τις επιχειρήσεις της χώρας λιγότερο ανταγωνιστικές στις διεθνείς αγορές. Είναι φυσικό λοιπόν, η παράταση μιας τέτοιας κατάστασης να λειτουργήσει ως κίνητρο για τη μεταφορά της παραγωγικής δραστηριότητας από τη χώρα με το υπερτιμημένο νόμισμα, τις Η.Π.Α. στο εξωτερικό. Ο παράγοντας αυτός του υπερτιμημένου δολαρίου μαζί με το ενεργειακό, εξηγούν σε μεγάλο βαθμό τη ροή των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων στη δεκαετία του 1960.

2.2.3 Η ΠΕΡΙΟΔΟΣ 1970-1985

Στις αρχές της δεκαετίας του 1970 διαπιστώνεται μια αντιστροφή στις εξελίξεις των μεγεθών, που αναφέραμε παραπάνω. Όντως τα κατ' εξοχήν οικονομικά φαινόμενα της δεκαετίας αυτής, είναι η πετρελαϊκή κρίση και η υποτίμηση του δολαρίου. Η κατακόρυφη αύξηση της τιμής του πετρελαίου έπληξε τις μικρές οικονομίες της Ευρώπης και την Ιαπωνία. Οι έντονες πληθωριστικές πιέσεις στις χώρες αυτές και η μεγάλη τους εξάρτηση από το πετρέλαιο προκάλεσαν σοβαρά προβλήματα στις παραγωγικές μονάδες που παράγουν για τη διεθνή αγορά. Επίσης, η υποτίμηση του δολαρίου και ο προστατευτισμός που επικράτησε στις Η.Π.Α. αδυνάτισαν το συγκριτικό πλεονέκτημα που είχε μέχρι τότε η Ευρώπη ως τόπος εγκατάστασης των μεγάλων πολυεθνικών δευτερογενούς παραγωγής. Δεν είναι τυχαίο ότι οι παραπάνω εξελίξεις συμπίπτουν με την μεταστροφή των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων προς τις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής. Βέβαια, όπως δείχνει και ο σχετικός πίνακας, η επένδυση αμερικανικού κεφαλαίου σε θυγατρικές

συνεχίστηκε σε γοργούς ρυθμούς στη δεκαετία του 1970.

Η αρχή της δεκαετίας του 1980 δείχνει συνέχιση της αυξητικής τάσης ξένων άμεσων επενδύσεων. Τα αξιοπρόσεκτα σημεία των εξελίξεων στη δεκαετία αυτή είναι: Οι Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής έπαυσαν να είναι ο αδιαφιλονίκητος πρωταγωνιστής στη ροή διεθνών επενδύσεων σε θυγατρικές. Η Ιαπωνία παράλληλα με τη γενική οικονομική μεγέθυνση που πραγματοποιείται σε ρυθμό ταχύτερο από αυτό των άλλων οικονομιών, έκανε θεαματική πρόοδο και στον τομέα των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων. Ας σημειωθεί ότι το 50% περίπου των Ιαπωνικών επενδύσεων σε θυγατρικές επιλέγουν τις Η.Π.Α. ως τόπο εγκατάστασης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Εκροή Ξένων Άμεσων Επενδύσεων στις Δεκαετίες 1960,1970
(σε δις. δολάρια)

Χώρα	1967	1976
Η.Π.Α	59,5	137,2
Ην. Βασίλειο	17,5	32,0
Ελβετία	5,0	22,5
Ιαπωνία	1,5	22,0
Γερμανία	3,0	19,7
Γαλλία	6,0	11,5
Καναδάς	3,7	9,0
Ολλανδία	2,2	4,3
Σουηδία	1,5	4,3
Άλλες Χώρες	8,1	38,5
Σύνολο	108,0	299,0

Πηγή: U. States Department of Commerce, Survey of Current Business, several issues
Βιβλιογραφία Πουρναράκης

Την περίοδο από το 1980-1986 έχουμε μια αξιοσημείωτη κατακόρυφη πτώση των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων των Η.Π.Α στα πρώτα χρόνια της δεκαετίας (1981-1983), όταν η διεθνής οικονομία υπέφερε από στασιμοληθωρισμό. Την ίδια περίοδο παρατηρούμε ταχεία αύξηση των ιαπωνικών επενδύσεων και τη σχετική σταθερότητα που έδειξαν ακόμα και στην περίοδο της μεγάλης οικονομικής ύφεσης της διεθνούς οικονομίας. Σταθερότητα επίσης, χαρακτηρίζει και τις βρετανικές αλλοδαπές επενδύσεις.

Παρακάτω παραθέτουμε κάποια στατιστικά στοιχεία για τη εξέλιξη των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων διαχρονικά σε πίνακα. Ο πίνακας αυτός δείχνει την επενδυτική δραστηριότητα σε πολυεθνικές των έξι πλουσιότερων βιομηχανικών χωρών του κόσμου στην περίοδο 1970-1985. Από τα ποσά επενδύσεων, τα οποία περιλαμβάνουν και τις επανεπενδύσεις κερδών, δείχνουν καθαρά ότι στην περίοδο αυτή και ιδιαίτερα στα μέσα της δεκαετίας του 1980 η πολυεθνική επιχείρηση δεσπόζει της διεθνούς

οικονομίας. Η χρονική περίοδος 1970-1985 είναι η πρώτη δεκαεπταετία λειτουργίας του διεθνούς νομισματικού ελεύθερης ισοτιμίας. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις υπήρξαν βασικός παράγοντας στη διαμόρφωση και μεγέθυνση της Αγοράς Ευρωνομισμάτων. Η αγορά αυτή διευκόλυνε τη χρηματοδότηση και επομένως την εξάπλωση των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Γενικά το σύστημα ελεύθερης διακύμανσης εξασφάλισε αυξημένη ρευστότητα στη διεθνή αγορά και διευκόλυνε τη ροή κεφαλαίου, τόσο για χρηματιστηριακές όσο και για άμεσες επενδύσεις.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Ξένες Άμεσες Επενδύσεις των Πλουσιότερων (Βιομηχανικών) Χωρών στη Δεκαεπταετία 1970-1985 (σε εκατ.Δολάρια)

Χώρες	1970	1980	1985
Η.Π.Α	7.589	19.220	28.050
Βρετανία	1.308	11.360	16.691
Ιαπωνία	355	2.385	14.480
Δυτ.Γερμανία	876	4.180	8.999
Γαλλία	374	3.138	5.230
Καναδάς	111	754	2.661

Πηγή: OECD μέσω Fortune International, March 14, 1988. Βιβλιογραφία Πουρναράκης

2.2.4 Η Περίοδος μετά το 1985: Καθιέρωση της Διεθνούς Παραγωγής

Η παραπάνω ιστορική αναδρομή στην εξέλιξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων δείχνει τη σταθερή και σε γοργό ρυθμό αύξηση των διεθνών άμεσων επενδύσεων μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του 1980. Στο σημείο αυτό η διεθνής παραγωγή των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων δεσπόζει της διεθνούς οικονομίας. Η αρχή της δεύτερης πενταετίας του 1980 αποτελεί την αφετηρία για μια θεαματική αύξηση στις εκροές άμεσων επενδύσεων από τις πλούσιες χώρες. Η παρουσία της πολυεθνικής επιχείρησης στη διεθνή συναλλαγή είναι πλέον καταλυτικής σημασίας. Η διεθνής παραγωγή υποκαθιστά σε μεγάλο βαθμό τις εξαγωγές αγαθών που παράγονται εγχώρια στις βιομηχανικές χώρες.

Η δραματική αυτή αλλαγή στη διεθνοποίηση της παραγωγής συμπίπτει με την περίοδο γενικότερου ανοίγματος της διεθνούς αγοράς, την παγκοσμιοποίηση δηλαδή της διεθνούς ανταλλαγής. Είναι επίσης, η περίοδος συστηματικών μετασχηματισμών για τις κεντρικά προγραμματισμένες χώρες, οι οποίες υιοθετούν το σύστημα αγοράς. Παραπέρα, η οικονομική ενοποίηση της Ευρώπης εντατικοποιείται με το σχηματισμό της Ενιαίας Αγοράς με το γνωστό EC- 92 πρόγραμμα, το οποίο μπήκε σε εφαρμογή στο τέλος της δεκαετίας του 1980. Παράλληλα ο Γύρος της Ουρουγουάης, ο οποίος άρχισε το 1986, προετοιμάζει το έδαφος για μεγαλύτερη ελευθεροποίηση του εμπορίου. Γενικά, στην περίοδο αυτή συντελείται περαιτέρω ενοποίηση της διεθνούς αγοράς. Και βέβαια ο ρόλος

των πολυεθνικών επιχειρήσεων ήταν καθοριστικός. Δεν είναι τυχαίο ότι ο κύριος πόλος έλξης των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην περίοδο αυτή ήταν η Ευρωπαϊκή Ένωση. Η ενοποιημένη αγορά επέτρεψε τη δημιουργία παραγωγικών μονάδων άριστου μεγέθους, οι οποίες μπορούσαν να ανταγωνιστούν τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις επί Τρις όρους.

Ο πίνακας δείχνει την εξέλιξη των εισροών και εκροών των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων στα τελευταία χρόνια. Το δεύτερο μέρος της δεκαετίας του 1980 ήταν η χρυσή πενταετία για τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις. Το μεγαλύτερο μέρος της επενδυτικής δραστηριότητας σε εκροές και εισροές ανήκει στις βιομηχανικά αναπτυγμένες χώρες και μόνο στα τελευταία χρόνια οι αναπτυσσόμενες χώρες, κυρίως οι νέο-εκβιομηχανοποιούμενες χώρες της Ασίας, συμμετείχαν με σημαντικά ποσοστά. Σε όλη τη διάρκεια της δεύτερης πενταετίας του 1980 οι άμεσες επενδύσεις συνέχισαν με αυξανόμενους ρυθμούς και μόνο στη διετία 1991-1992 έχουμε μείωση στη ροή της επενδυτικής δραστηριότητας διεθνώς. Στην επόμενη πενταετία έχουμε μια αλματώδη αύξηση των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων όπως δείχνει ο πίνακας. Υπολογίζεται ότι το συνολικό στοκ των άμεσων διεθνών επενδύσεων είχε ξεπεράσει τα 4 δις εκατ. δολάρια το 1998.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Εισροές και Εκροές Ξένων Άμεσων Επενδύσεων, 1987-1998
(σε δις. δολάρια)

ΧΩΡΑ ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ	1987- 1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Αναπτυγμένες Χώρες</i>							
Εισροές	137	134	146	209	211	273	460
Εκροές	185	207	242	306	320	407	594
<i>Αναπτυσσόμενες Χώρες</i>							
Εισροές	35	78	101	106	135	173	166
Εκροές	14	40	43	52	59	65	52
<i>Σύνολο</i>							
Εισροές	172	219	253	328	359	464	643
Εκροές	199	247	284	358	375	475	648

Πηγή: Ηνωμένα Έθνη

Τα τρία μεγάλα οικονομικά μπλοκ, γνωστά ως Τριάδα, δηλαδή οι Η.Π.Α, η Ιαπωνία και η Ευρωπαϊκή Ένωση ήταν βέβαια οι πρωταγωνιστές της δραστηριότητας αυτής. Υπολογίζεται ότι το 60% - 70% των άμεσων επενδύσεων στην πενταετία 1988-1992 έλαβε χώρα μεταξύ των τριών αυτών οικονομικών δυνάμεων. Η παρουσία της Ιαπωνίας στο διάστημα αυτό είναι περισσότερο από εντυπωσιακή, αφού στην πενταετία 1986-1991 ήταν η πρώτη επενδυτική δύναμη στο εξωτερικό. Όμως, μετά τη μεγάλη μείωση εκροής κεφαλαίου από την Ιαπωνία, στα επόμενα 2 χρόνια η οποία

συμπίπτει με παρατεταμένη οικονομική ύφεση της χώρας, παρατηρείται στασιμότητα στον τομέα αυτό. Ο πίνακας δείχνει ότι οι Η.Π.Α. μετά το 1992 επανέρχεται ως η χώρα με τη μεγαλύτερη εισροή και εκροή Άμεσων Ξένων Επενδύσεων, ενώ η Ευρωπαϊκή Ένωση είναι η πρώτη επενδυτική δύναμη στον κόσμο.

ΠΙΝΑΚΑΣ4

Χώρες	1987-1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Γαλλία	22	20	24	16	30	36	41
Γερμανία	17	17	19	39	50	40	86
Ιαπωνία	33	14	19	22	23	26	24
Η.Π.Α	30	24	23	92	74	102	132
Ην.Βασίλειο	26	27	34	44	35	63	114

Πηγή: Ηνωμένα Έθνη

Οι χώρες του «Τρίτου Κόσμου» παρά το γεγονός ότι στις αρχές της δεκαετίας του '80 δέχτηκαν το 1/3 των παγκόσμιων Άμεσων Ξένων Επενδύσεων (κυρίως πετρελαιοπαραγωγικές), από τα μέσα αυτής της περιόδου περιθωριοποιούνται, αφού το 1989 εισήγαγαν 18,5 δις αμερικανικά δολάρια, αξία όμως μικρότερη αυτής του 1981-1982 όταν την υπόψη περίοδο ο όγκος των παγκόσμιων Άμεσων Ξένων Επενδύσεων τετραπλασιάστηκε. Το 90% της αξίας των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων που εισρέουν στις χώρες του «Τρίτου Κόσμου» καταλήγουν σε ένα μικρό αριθμό από αυτές: Κίνα, Σιγκαπούρη, Μαλαισία, Ταϊλάνδη, Σαουδική Αραβία, Αίγυπτος, Νιγηρία, Βραζιλία και Μεξικό. Αξιοσημείωτο είναι ότι Νέες Βιομηχανικές Χώρες της Ν.Α. Ασίας από το 20% των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων στις αρχές της δεκαετίας του 1980 δέχονται τώρα περίπου 50%. Ακόμη η Ταϊβάν και η Κορέα έχουν μετατραπεί και οι ίδιες σε καθαρούς εξαγωγές κεφαλαίων.

Μεταξύ των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών ο μεγαλύτερος αποδέκτης Άμεσων Ξένων Επενδύσεων ήταν η Κίνα, η οποία είναι η δεύτερη χώρα υποδοχής στην παγκόσμια κατάταξη, υπολειπόμενη μόνο από τις Ηνωμένες Πολιτείες. Από το 1991 έως το 1995 οι εισρεύσασες άμεσες ξένες επενδύσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες ανήλθαν σε 198,5 δισεκατομμύρια δολάρια, στην Κίνα σε 114,3 δισεκατομμύρια δολάρια και στο Μεξικό μόλις σε 32. Οι αναδυόμενες αγορές ήταν ελκυστικές, τουλάχιστον πριν από τη χρηματοπιστωτική κρίση του 1997, λόγω της ταχείας οικονομικής τους ανάπτυξης, των προσανατολισμένων στην αγορά πολιτικών τους και του φθηνού εργατικού τους δυναμικού. Πρέπει να σημειωθεί ωστόσο ότι οι ελάχιστα αναπτυγμένες χώρες της Αφρικής δέχτηκαν ένα αξιολύπητα πενιχρό ποσοστό του συνολικού ποσού που

επενδύθηκε στον αναπτυσσόμενο κόσμο.

2.3 Συνέπειες των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων

Οι συνέπειες των Άμεσων Ξένων Κεφαλαίων τόσο για την χώρα προέλευσης όσο και για αυτήν της υποδοχής είναι δύσκολο να υπολογισθούν πρόχειρα. Με απόλυτη βεβαιότητα οι όποιες κρίσεις ή και συμπεράσματα θα διαφέρουν ανάλογα αφενός με την οπτική γωνία ανάλυσης, όπως π.χ. οι στρατηγικές των πολυεθνικών, η οικονομία της χώρας υποδοχής, η περιφερειακή ανάπτυξη και αφετέρου με τα κριτήρια αξιολόγησης όπως π.χ. η παραγωγή, η απασχόληση, τα δημιουργούμενα εισοδήματα, η αναδιανομή της.

Δύο από τα κυριότερα αποτελέσματα των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων είναι:

-Η στρέβλωση της αγοραίας δομής της παγκόσμιας οικονομίας

-Η αλλαγή του παρεμβατικού ρόλου του κράτος

Η στρέβλωση της αγοραίας δομής της παγκόσμιας οικονομίας οφείλεται βασικά στην ταύτιση σε ένα πρόσωπο – την Πολυεθνική Εταιρεία – του αγοραστή και του πωλητή του εμπορεύματος, γεγονός αδιανόητο για την οικονομική επιστήμη. Εφόσον οι «ιεραρχικές» συναλλαγές μεταξύ πολυεθνικών εταιρειών που διευθετούνται συνήθως με μετοχές συνυπάρχουν με αυτές της ανοιχτής αγοράς, είναι προφανές ότι παρακάμπτουν τελείως τους μηχανισμούς της παγκόσμιας οικονομίας. Ξεπερνώντας κατά πολύ την έννοια ενός Διεθνούς καρτέλ ή άλλες γενικότερες μορφές αγορών πολύ μακριά βέβαια από αυτήν του πλήρους ανταγωνισμού, αφού εξαγόρασαν τους ανταγωνιστές τους, τους προμηθευτές τους και τους πελάτες τους προωθώντας έτσι την ενδοεπιχειρησιακή ολοκλήρωση, οι Πολυεθνικές Επιχειρήσεις έχουν επιφέρει επανάσταση στη δομή και τη λειτουργία της διεθνούς αγοράς ή αλλαγή στη φύση του Διεθνούς Εμπορίου.

Η αλλαγή του παρεμβατικού ρόλου του κράτους είναι ίσως η πλέον ευρέως αποδεκτή συνέπεια των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων. Το κράτος οφείλει πλέον να διαπραγματεύεται με αυτές τις διεθνείς επιχειρήσεις. Εξοπλισμένο με την εξουσία του, τόσο νομοθετική όσο και εκτελεστική (κυρίως δημοσιονομική) προσπαθεί να υπερασπιστεί τα συμφέροντα του εργατικού του δυναμικού, την επιβίωση των Μικρών-Μεσαίων Επιχειρήσεων, να προσελκύει τις συμφέρουσες και να αντιστέκεται στις επικίνδυνες Άμεσες Ξένες Επενδύσεις, να εισπράττει τους αναλογούντες φόρους του και να επιβάλλει το σεβασμό στους θεσμούς και τους νόμους του.

2.4 Διεύρυνση Πολυεθνικών επιχειρήσεων Σε Τρίτες ή άλλες Χώρες

Κατά τη διάρκεια των δύο τελευταίων δεκαετιών, το κέντρο των διεθνών ανταλλαγών μεταφέρθηκε στις Ασιατικές χώρες του Ειρηνικού, που στηρίχτηκαν στην ανάπτυξη της τεχνολογίας και στην εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων οργάνωσης και διοικήσεως των παραγωγικών τους δραστηριοτήτων.

Αναλυτικότερα από τη δεκαετία του 1980 και μετά οι υπερπόντιες επενδύσεις που πραγματοποιούν εταιρείες πολλών εθνικοτήτων παρουσιάζουν αξιόλογη αύξηση.

Ευρωπαϊκές και ιαπωνικές εταιρείες, καθώς και οι εταιρείες κάποιων εκβιομηχανιζόμενων χωρών, όπως της Ταϊβάν και της Νότιας Κορέας, αναδείχτηκαν σε μείζονες παίκτες και επένδυσαν τεράστια ποσά σε άλλες οικονομίες. Ο συνολικός αριθμός των εταιρειών κάθε εθνικότητας που επενδύουν στο εξωτερικό αυξήθηκε σημαντικά, ενώ δραματικά πλήθυναν και οι οικονομικοί τομείς στους οποίους κατευθύνονται οι ξένες επενδύσεις· βιομηχανίες υπηρεσιών όπως οι ασφάλειες, η τραπεζική και το λιανικό εμπόριο προσελκύουν όλο και μεγαλύτερες άμεσες ξένες επενδύσεις, εξέλιξη που στάθηκε ιδιαίτερα σημαντική για τις αμερικάνικες επιχειρηματικές υποθέσεις. Η φύση και η έκταση των αλλαγών ήταν τέτοιες ώστε να επαναστατοποιήσουν τη φύση των διεθνών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Όπως παρατήρησε ο ευρύτατα γνωστός σύμβουλος επιχειρήσεων Kenichi Ohmae και ανέφερε ο Gilpin, αυτός ο εξαιρετικά αυξημένος παγκοσμίως επεκτατισμός προέκυψε από τις δραστηριότητες εταιρειών που έχουν αντιληφτεί την ανάγκη να εδραιώσουν μια ισχυρή παρουσία σε ό,τι ο ίδιος αποκαλεί Τριάδα (Βόρεια Αμερική, Ευρωπαϊκή Ένωση και Ιαπωνία) ώστε να γίνουν και να παραμείνουν διεθνώς ανταγωνιστικές¹¹.

Παρά την αρχική αρνητική της στάση απέναντι στην προοπτική των υπερπόντιων επενδύσεων, τελικά η ιαπωνική εταιρική στρατηγική άλλαξε άρδην. Οι ιαπωνικές άμεσες ξένες επενδύσεις γνώρισαν ταχεία επέκταση μετά τη σημαντική ανατίμηση του γεν από το 1985 κι έπειτα, με αποτέλεσμα η Ιαπωνία να έχει πλέον αναδειχτεί σ'έναν εκ των σπουδαιότερων υπερπόντιων επενδυτών. Παρόλο που το συνολικό ύψος των άμεσων ξένων επενδύσεων της Ιαπωνίας εξακολουθεί να υπολείπεται κατά πολύ έναντι εκείνου των Ηνωμένων Πολιτειών και τις Δυτικής Ευρώπης, οι ιαπωνικές επενδύσεις σημείωναν κατακόρυφη άνοδο και αναμφίβολα διαφαινόταν ότι θα καλύψουν τελικά τη διαφορά που τις χώριζε από το αμερικανικό και

¹¹ Το απόσπασμα του Kenichi Ohmae, από το βιβλίο του Triad Power: The Coming Shape of Global Competition (New York: Free Press, 1985), παρατίθεται στο βιβλίο του Gilpin (2000): Η πρόκληση του παγκόσμιου καπιταλισμού, σελ. 207.

ευρωπαϊκό επίπεδο. Η μερίδα του λέοντος από τις ιαπωνικές άμεσες ξένες επενδύσεις κατευθύνθηκε στις Ηνωμένες Πολιτείες, στη Δυτική Ευρώπη (ιδιαίτερα στη Μεγάλη Βρετανία) και στην Ασία του Ειρηνικού ιδίως στη νότια Κίνα, μέχρι που ξέσπασε η κρίση της Ανατολικής Ασίας.

Οι ιαπωνικές εταιρείες προτιμούσαν να παράγουν στα πάτρια εδάφη και να εξάγουν τα προϊόντα τους σε ξένες αγορές. Ων φραγμών, η άνοδος των μισθών και του κόστους παραγωγής στην ίδια την Ιαπωνία, καθώς και η σημαντική ανατίμηση του γεν ανάγκασε τις ιαπωνικές εταιρείες να αυξήσουν τις επενδύσεις και τη βιομηχανική τους δραστηριότητα στο εξωτερικό. Το αξιοσημείωτο χαρακτηριστικό της υπερπόντιας επενδυτικής δραστηριότητας τους έγκειται στο ότι δημιούργησαν πλατφόρμες εξαγωγών στις χώρες της Νοτιοανατολικής Ασίας με τους χαμηλούς μισθούς. Αρχικά οι ιαπωνικές άμεσες ξένες επενδύσεις είχαν σκοπό να διευκολύνουν την εξαγωγή επεξεργασμένων αγαθών και εξαρτημάτων στην αμερικάνικη, στη δυτικοευρωπαϊκή και σε άλλες ξένες αγορές. Ακολουθώντας όμως οι Ιάπωνες συγκρότησαν σ' αυτές τις περιοχές παραγωγικά δίκτυα ολοκληρωμένα σε περιφερειακό επίπεδο.

Η εξάπλωση των πολυεθνικών εταιρειών είναι πλέον γεγονός εκτός από το πρωτογενή τομέα της πρώτης ύλης και το δευτερογενή της μεταποίησης αλλά και στο τριτογενή τομέα των υπηρεσιών. Εκεί όπου παλιότερα κυριαρχούσαν οι επενδύσεις αρχικά στις πρώτες ύλες και αργότερα στη μεταποίηση, σημειώθηκε σ' όλο το κόσμο μεγάλη αύξηση των επενδύσεων στις υπηρεσίες λόγω της επανάστασης της πληροφορίας και των πληθυνόμενων διασυνδέσεων μεταξύ υπηρεσιών και μεταποίησης. Έτσι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επέφεραν, μαζί με την πρόοδο της τεχνολογίας και την οικονομική φιλελευθεροποίηση λ.χ. ιδιωτικοποίηση, βαθύ μετασχηματισμό του κόσμου των διεθνών επιχειρήσεων.

Είναι γνωστό το παράδειγμα της Western Union¹² που κέρδισε τις ψυχές και τις αποταμιεύσεις των πολιτών της Αφρικάνικης Ηπείρου. Πιο συγκεκριμένα πριν από 153 χρόνια, όταν μια μικρή εταιρεία τηλεγραφημάτων ιδρύοταν στην αμερικανική Δύση, κανείς δεν μπορούσε να φανταστεί ότι θα εξελισσόταν στο μεγαλύτερο παγκόσμιο δίκτυο για τη γρήγορη και απλή μεταβίβαση χρηματικών ποσών σχεδόν σε κάθε γωνιά του πλανήτη.

Η τράπεζα Western Union διαθέτει σήμερα 195.000 υποκαταστήματα σε περισσότερες από 190 χώρες σ' όλο τον κόσμο και ο ετήσιος κύκλος εργασιών της αγγίζει τα τρία δις. δολάρια. Το κιτρινόμαυρο (logo) λογότυπο της τράπεζας μπορεί να το συναντήσει κανείς από τη Γαλλία μέχρι το φτωχό Γιαουντέ στη μικρή Σενεγάλη, μίας και η αφρικάνικη ήπειρος έχει αποδειχθεί προσοδοφόρα για το ταχύτερο αναπτυσσόμενο δίκτυο.

¹² Πηγή: Δημοσίευμα εφημερίδας Έθνος της Κυριακής, 3 Οκτωβρίου 2004

Από το 1994 μέχρι σήμερα η Western Union έχει εδραιώσει την παρουσία της σε 49 αφρικανικές χώρες, διεισδύοντας ακόμα και στο πιο απομακρυσμένο χωριό. Είναι αναμενόμενο να αναρωτηθεί κανείς πώς μπορεί να ορθοποδήσει και να αναπτυχθεί μία τράπεζα σε χώρες που συγκαταλέγονται ανάμεσα στις φτωχότερες του κόσμου και οι κάτοικοι των οποίων σε μεγάλο ποσοστό δεν είχαν ποτέ οι ίδιοι βιβλιάρια καταθέσεων. Η απάντηση έρχεται από τους χιλιάδες Αφρικανούς μετανάστες, που αναδεικνύονται στους ευεργέτες όχι μόνο της οικογένειάς τους, αλλά συχνά και ολόκληρης της κοινότητας από την οποία κατάγονται.

Είναι χαρακτηριστικό ότι στο υποκατάστημα του Γιαουντέ ο κόσμος συνωθείται μπροστά στο ταμείο και υπάρχουν μέρες που η αξία των συναλλαγών φτάνει τα 75.000 ευρώ. Οι «εξόριστοι», μόνιμοι κάτοικοι πλέον χωρών όπως η Γαλλία, η Γερμανία και η Ιταλία, αποτελούν την πιο δραστική «τονωτική ένεση» για την τοπική οικονομία. Σύμφωνα με κυβερνητικούς υπολογισμούς, στη Σενεγάλη τα χρηματικά ποσά που ξαποστέλνονται ετησίως από το εξωτερικό υπερβαίνουν τα 600 εκ. ευρώ, ξεπερνώντας ακόμα και το σύνολο της διεθνούς βοήθειας το 2002 που ήταν 450 εκ. δολάρια.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

3. ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

3.1 Η Διεθνής Παραγωγή και η Ανάπτυξη των Α.Ξ.Ε

Η αύξηση της διεθνούς παραγωγής τα τελευταία χρόνια είναι κατεξοχήν φαινόμενο στις διεθνείς οικονομικές σχέσεις. Οι παγκόσμιες πωλήσεις των διεθνών παραγόμενων προϊόντων από τις θυγατρικές των πολυεθνικών εταιρειών είναι κατά πολύ μεγαλύτερες από τις εξαγωγές των εγχώριων εταιρειών. Αν στις πωλήσεις των διεθνών παραγόμενων προϊόντων περιλαμβάνονται και το εμπόριο μέσω παραχώρησης άδειας χρήσης του ονόματος και υπεργολαβίας, τότε για το 2004 η αξία τους φθάνει τα 18 τρισεκατομμύρια δολάρια. Η αξία αυτή είναι πάνω από δυο φορές μεγαλύτερη από την αξία των παγκοσμίων εξαγωγών εγχώρια παραγόμενων προϊόντων.

Οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις πρωταγωνιστούν σε αυτή την τάση. Παγκόσμια μετά από πολύ μεγάλη αύξηση τα τελευταία 25 χρόνια, έφθασε σε αξία τα 7 τρισεκατομμύρια δολάρια το 2004. Το ποσό αυτό αντιπροσωπεύει 870.000 θυγατρικές και 64.000 μητρικές. Η προστιθέμενη αξία από ξένες θυγατρικές για το 2002 εκτιμάται ότι φθάνει το 1/10 του παγκόσμιου Α.Ε.Π. ενώ απασχολούν 53 εκατομμύρια εργαζομένους.

Είναι αποδεκτό ότι οι επενδύσεις επηρεάζονται από το σημείο του οικονομικού κύκλου που βρίσκεται η οικονομική δραστηριότητα. Το γεγονός πάντως ότι οι ανοδικές τάσεις των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων ξεπερνούν κατά πολύ αυτές της οικονομικής ανάπτυξης σημαίνει ότι υπάρχουν και άλλοι προσδιοριστικοί παράγοντες της συμπεριφοράς των Α.Ξ.Ε.. Οι παράγοντες αυτοί έχουν σχέση με το καινούριο οικονομικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούνται. Από την άλλη μεριά, τα καινούρια οικονομικά δεδομένα μείωσης της σημασίας του εμπορίου υπέρ της τοπικής παραγωγής, επηρεάζουν αναπόφευκτα τις στρατηγικές των εταιρειών καθώς και τις κρατικές πολιτικές.

3.2 Νέες Τάσεις, Αναδιάρθρωση των Α.Ξ.Ε και τα Περιφερειακά Συστήματα Ενοποιημένων Παραγωγικών Δικτύων

Η διεθνής παραγωγή υπέστη σοβαρές μεταβολές τόσο σε ποσοτικό όσο και σε διαρθρωτικό επίπεδο. Οι μεταβολές σε διαρθρωτικό επίπεδο υπάρχουν από τις αλλαγές στην στρατηγική ανάπτυξη των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων. Τα τρία βασικά χαρακτηριστικά των νέων τάσεων των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων όπως αναφέρει και ο Πουρναράκης¹³ είναι:

1. Τα τελευταία χρόνια οι διασυνοριακές συγχωνεύσεις και εξαγορές αποτελούν την πιο διαδεδομένη μορφή των νέων Άμεσων Ξένων Επενδύσεων. Το 1998, οι πολύ υψηλές ροές επηρεάστηκαν σε μεγάλο βαθμό από τις συγχωνεύσεις και εξαγορές που σημειώθηκαν μεταξύ χωρών. Αν στις συγχωνεύσεις και εξαγορές συμπεριληφθούν και οι κοινοπραξίες, τότε οι αξία τους το 1998 φθάνει τα 544 δις δολάρια, το μεγαλύτερο κομμάτι των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων.

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση, οι συγχωνεύσεις και εξαγορές ήταν το βασικό μέσο για την αναδιάρθρωση των πολυεθνικών εταιρειών την τελευταία δεκαετία. Οι πρωτοφανείς σε αξία Α.Ξ.Ε. μεταξύ των Ευρωπαϊκών χωρών πριν και μετά την ενοποίηση της Κοινής Αγοράς το 1992 οδήγησε στην περιφερειοποίηση της Ευρωπαϊκής Βιομηχανίας.

2. Η ανάπτυξη της υποδομής των οικονομιών ιδιαίτερα των αναπτυσσομένων, έχει προκαλέσει το επενδυτικό ενδιαφέρον των πολυεθνικών εταιρειών τα τελευταία χρόνια. Αυτό φαίνεται από τις αυξημένες ροές των Α.Ξ.Ε. προς αυτή την κατεύθυνση.

Παρά τους περιορισμούς που υπάρχουν στις επενδύσεις υποδομής οι προοπτικές συμμετοχής των Α.Ξ.Ε. σε αυτές τις επενδύσεις είναι αρκετά καλές. Με τις τεχνολογικές βελτιώσεις των τελευταίων ετών, είναι δυνατό για τον ιδιωτικό τομέα να συμμετέχει σε έργα υποδομής με μεγάλα περιθώρια κέρδους. Επίσης οι πολυεθνικές εταιρείες μπορούν να ανταποκριθούν καλύτερα στα υψηλά κόστη χρηματοδότησης των επενδύσεων υποδομής από ότι ο δημόσιος τομέας των χωρών που τα έχουν ανάγκη.

Από την άλλη πλευρά οι κυβερνήσεις έχουν αρχίσει να δέχονται την ιδιωτική συμμετοχή στα έργα υποδομής που εξαγγέλλουν. Συνήθως επιλέγονται ξένοι επενδυτές που διαθέτουν ανεπτυγμένη τεχνολογία αλλά και χρηματοοικονομική κάλυψη.

¹³ Πουρναράκης (2004) – "Διεθνής Οικονομική" σελ. 501 – 502

Υπάρχουν πολλοί τύποι συμμετοχής των πολυεθνικών εταιρειών σε τέτοιες επενδύσεις. Χαρακτηριστικά αναφέρεται η ιδιοκτησία και εκμετάλλευση ενός έργου από μια εταιρεία για μια συγκεκριμένη περίοδο ή εναλλακτικά η εκμετάλλευση ενός έργου από μια εταιρεία και μοίρασμα των εσόδων με το κράτος.

3. Στο παρελθόν, το βασικό κίνητρο για μια εταιρεία για να επενδύσει στο εξωτερικό ήταν η προώθηση των εξαγωγών της. Η συνήθης στρατηγική της εταιρείας ήταν η εγκατάσταση στην ξένη αγορά εμπορικών αντιπροσώπων, θυγατρικών εταιρειών ή εκχώρηση αδειών εκμετάλλευσης των προϊόντων της. Στη συνέχεια αν η εταιρεία θεωρούσε ότι η παραγωγή στην άλλη χώρα θα ήταν περισσότερο κερδοφόρα από ότι η εξαγωγή σε αυτήν προχωρούσε σε επένδυση. Με άλλα λόγια, η πολιτική επενδύσεων στο εξωτερικό υποκαθιστούσε την εξαγωγική πολιτική της εταιρείας.

Οι καινούργιες εξελίξεις στο διεθνές εμπόριο και στις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις έχουν μεταβάλλει αυτού του είδους τη στρατηγική. Πλέον οι πολυεθνικές εταιρείες ασκούν επενδυτική πολιτική με βάση την απόδοση και τη λειτουργικότητα της εταιρικής τους διάρθρωσης. Το απλό σύστημα των Α.Ξ.Ε. με απομονωμένες βιομηχανικές εγκαταστάσεις, δίνει τη θέση τους σε πιο περίπλοκα περιφερειακά συστήματα ενοποιημένων παραγωγικών δικτύων, στα οποία οι θυγατρικές εταιρείες αναπτύσσουν σημαντικές εμπορικές συναλλαγές μεταξύ τους ενώ η μητρική εταιρεία εκμεταλλεύεται τα υλικά και τα άυλα κεφάλαια του όλου συστήματος.

Έτσι κάθε παραγωγική μονάδα αυτού του δικτύου είτε βρίσκεται στο εξωτερικό είτε είναι η μητρική εταιρεία, μπορεί να θεωρηθεί ως ένας κρίκος μιας αλυσιδωτής δραστηριότητας προστιθέμενης αξίας. Κάτω από αυτό το πρίσμα η τοποθεσία μιας επένδυσης κρίνεται με βάση τη μεγιστοποίηση της συμβολής της στο παραγωγικό δίκτυο της πολυεθνικής εταιρείας.

Αυτή η εξέλιξη οφείλεται στο διαφορετικό περιβάλλον που διέπει τις διεθνείς συναλλαγές. Κατά πρώτο λόγο, η ανάπτυξη της τεχνολογίας επέτρεψε στις εταιρείες να επεξεργάζονται και να μεταδίδουν πληροφορίες με μειωμένο κόστος. Κατά δεύτερο λόγο, η όλο και μεγαλύτερη απελευθέρωση των επενδύσεων και του εμπορίου επέτρεψε την ευκολότερη πρόσβαση σε ξένες αγορές αγαθών και μέσων παραγωγής. Επιπλέον το μέγεθος των τοπικών αγορών έπαψε να αποτελεί τον κρίσιμο παράγοντα εγκατάστασης μιας Άμεσης Ξένης Επένδυσης, γιατί η απελευθέρωση του εμπορίου μείωσε τα δασμολογικά και μη δασμολογικά εμπόδια εισόδου σε μια αγορά. Το βασικό λοιπόν κριτήριο για την επιλογή του τόπου εγκατάστασης μιας επένδυσης εντοπίζεται στην αποδοτικότητα που θα έχει για το εταιρικό δίκτυο σε σχέση με κάποια άλλη τοποθεσία. Η αποδοτικότητα προσδιορίζεται από τις διαφορές κόστους μεταξύ τοποθεσιών την ποιότητα της υπάρχουσας υποδομής και τις διαθέσιμες ικανότητες του ανθρώπινου δυναμικού της περιοχής.

Όταν η διεθνής παραγωγή ιδωθεί από την πλευρά ενοποιημένων δικτύων σε βάση περιφερειακής ή παγκόσμιας αγοράς, τότε ο ρόλος των θυγατρικών εταιρειών σε σχέση με τη μητρική εταιρεία αναβαθμίζεται. Δεν είναι πια αναγκαίο οι καινοτομίες και οι εξελίξεις στην εγχώρια παραγωγή να προηγούνται της παραγωγής στο εξωτερικό. Στα νέα ενοποιημένα δίκτυα πολυεθνικών εταιρειών, οι καινοτομίες στην παραγωγή μπορούν να γίνουν σε οποιαδήποτε παραγωγική μονάδα όπου κι αν βρίσκεται. Αυτό έχει εφαρμογή ιδιαίτερα στα εταιρικά δίκτυα που είναι κάθετα ενοποιημένα και στα οποία η γεωγραφική διασπορά συγκεκριμένων δραστηριοτήτων γίνεται με κριτήριο την αποδοτικότητα που έχουν για όλη τη δομή της εταιρείας.

Οι περισσότερες Άμεσες Ξένες Επενδύσεις προέρχονται από τους τρεις βασικούς οικονομικούς πόλους γνωστούς ως Τριάδα (Η.Π.Α, Ε.Ε, Ιαπωνία). Η Τριάδα αντιπροσωπεύει πάνω από το 80% των παγκόσμιων εκροών. Είναι ενδιαφέρον να σημειωθεί, ότι η ενοποίηση της Ευρωπαϊκής Αγοράς αποτέλεσε κίνητρο για τις πολυεθνικές εταιρείες της Τριάδος να επιδοθούν σε μεγάλης κλίμακας αναδιαρθρώσεις και προσαρμογές των επενδύσεών τους στο χώρο αυτόν την τελευταία δεκαετία.

3.3 Ο Ρόλος των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων στη Μεταφορά Κεφαλαίου και Τεχνολογίας

Οι Πολυεθνικές Επιχειρήσεις είναι αυτές που μεταφέρουν-μετακινούν παραγωγικούς συντελεστές στην διεθνή οικονομία. Το κεφάλαιο και η τεχνολογία είναι οι δυο κατ' εξοχήν παράγοντες αυτής της μεταφοράς.

Το κεφάλαιο μεταφέρεται και ως χρηματικός πόρος αλλά και στην πραγματική του μορφή. Η τεχνολογία μεταφέρεται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Μπορούμε να πούμε ότι χωρίς την παρουσία των πολυεθνικών δεν θα υπήρχε η δυνατότητα μεταφοράς τεχνολογίας. Για να γίνει κατανοητό, θα κάνουμε διάκριση μεταξύ της τεχνολογίας και της τεχνολογικής περιόδου, όπως αυτή εννοείται στην παραγωγή και γενικότερα στην επιχειρησιακή δραστηριότητα. Στη πρώτη περίπτωση δηλαδή της τεχνολογίας μιλάμε για τεχνολογικό νεωτερισμό. Ως τεχνολογικός νεωτερισμός στο χώρο των επιχειρήσεων εννοείται μια διαδικασία η οποία, εκτός από την επινόηση μιας νέας μεθόδου παραγωγής, περιλαμβάνει και τη δυνατότητα μιας επιχείρησης να αναπαράγει, να εξελίσει και να βελτιώνει την τεχνολογία.

Βλέπουμε λοιπόν, ότι ο τεχνολογικός νεωτερισμός, η τεχνολογία για τον κόσμο των επιχειρήσεων, περιλαμβάνει όλη τη γκάμα των δραστηριοτήτων, από την έρευνα μέχρι και την εμπορία του προϊόντος. Τα ενδιάμεσα στάδια, τα οποία επιτρέπουν την εφαρμογή της νέας τεχνολογίας σε νέα προϊόντα, αλλά και τη συνεχή βελτίωση της τεχνολογίας, είναι ζωτικής σημασίας για τις πολυεθνικές. Η συνεχής βελτίωση της τεχνολογίας

υπαγορεύεται από τη συνεχώς επιταχυνόμενη τεχνολογική εξέλιξη. Στο απώτερο παρελθόν η επινόηση ενός μηχανήματος είχε μεγάλη σημασία για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της παραγωγικής μονάδας που το χρησιμοποιεί για μεγάλα χρονικά διαστήματα, ενώ στη σημερινή εποχή δεν έχει τόση μεγάλη αξία, αφού η διάρκεια ζωής του προϊόντος έχει περιοριστεί σημαντικά.

Η σύγχρονη τεχνολογία, απαιτεί οργανωμένα προγράμματα έρευνας και ανάπτυξης τα οποία απορροφούν τεράστιους χρηματικούς πόρους. Έτσι λοιπόν, η Πολυεθνική Επιχείρηση γίνεται αναπόσπαστο τμήμα της διαδικασίας μεταφοράς τεχνολογίας. Οι πολυεθνικές Επιχειρήσεις που διαθέτουν τα απαιτούμενα κεφάλαια είναι και οι κύριες πηγές ανάπτυξης της τεχνολογίας.

Η μέση Πολυεθνική Επιχείρηση, που διαθέτει τμήμα έρευνας και ανάπτυξης, μπορεί να κάνει χρήση της παγκόσμιας αγοράς, ώστε να πραγματοποιήσει οικονομίες κλίμακας με την κατανομή των εξόδων σε όσο το δυνατόν μεγαλύτερο αριθμό μονάδων του προϊόντος. Το αποτέλεσμα είναι η Πολυεθνική Επιχείρηση να μεταφέρει τη τεχνολογία της σε κάθε εγκατάστασή της στην παγκόσμια αγορά, γνωρίζοντας τις ιδιαιτερότητες που αντιμετωπίζουν οι θυγατρικές.

Έτσι λοιπόν, έχουμε μια συνεχή ανάπτυξη της τεχνολογίας με τη μεταφορά της από τη μητρική στις θυγατρικές για την εξασφάλιση της ανταγωνιστικότητας στη διεθνή αγορά. Η λειτουργία αυτή της Πολυεθνικής Επιχείρησης είναι ζωτικής σημασίας για τις χώρες που δεν έχουν την υποδομή να παρακολουθήσουν τις ξένες επιχειρήσεις και να απορροφήσουν τις τεχνολογικές βελτιώσεις στο χώρο τους. Εκτός της Ιαπωνίας και των Η.Π.Α, που απορροφούν με άνεση τη νέα τεχνολογία, οι λοιπές οικονομίες δεν μπορούν να αποκομίσουν ουσιαστικά οφέλη με άλλες μεθόδους μεταφοράς τεχνολογίας. Τέτοιοι μέθοδοι χαρακτηρίζονται από την αποτελεσματικότητα και παροδικότητα, ώστε να αποτελούν δεύτερη επιλογή για τις χώρες δέκτες.

3.4 Μεταφορά Τεχνολογίας και οι Αναπτυσσόμενες Χώρες

Από τις χώρες-δέκτες μεταφοράς κεφαλαίου οι λιγότερο αναπτυγμένες χώρες, είναι έδρες μόνο θυγατρικών επιχειρήσεων, ενώ οι αναπτυγμένες χώρες που εισάγουν μόνο τεχνολογία, τηρούν κριτική στάση έναντι των χωρών βάσεων των μητρικών. Ας δούμε πως γίνεται.

Καταρχήν, τα προγράμματα έρευνας και ανάπτυξης βρίσκονται κατά κανόνα στις αναπτυγμένες χώρες. Η δομή της αγοράς τεχνολογίας είναι τέτοια ώστε να ελέγχεται από τις Πολυεθνικές Επιχειρήσεις της έδρας. Λόγω ατελειών της αγοράς, οι λιγότερο αναπτυγμένες χώρες έχουν περιορισμένες δυνατότητες πληροφόρησης. Η επιλογή της τεχνολογίας από τις χώρες αυτές είναι περιορισμένη.

Τα επιχειρήματα των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών για τη μεταφορά τεχνολογίας βρίσκονται στον αντίποδα αυτών των αναπτυγμένων χωρών. Η επιχειρηματολογία κατά των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων επεκτείνεται και στο γενικότερο θέμα του κατά πόσο το ξένο κεφάλαιο ωφελεί τις αναπτυσσόμενες χώρες. Έτσι οι Πολυεθνικές Επιχειρήσεις στο μέτρο που είναι ανταγωνιστικές των ντόπιων επιχειρήσεων, εμποδίζουν την αύξηση του εγχώριου κεφαλαίου στη χώρα-δέκτη. Όμως εάν υπάρχει συμπληρωματικότητα Πολυεθνικών Επιχειρήσεων και εγχώριας παραγωγής, το ντόπιο κεφάλαιο ωφελείται.

3.5 Οι Επιδράσεις της Πολυεθνικής Επιχείρησης στην Οικονομία της Δέκτριας Χώρας

Όταν μια μεγάλη παραγωγική μονάδα (πολυεθνική) εγκατασταθεί σε μια χώρα, ιδιαίτερα αν η χώρα είναι μικρή, αναμένεται να επηρεάσει τα βασικά οικονομικά μεγέθη της όπως την απασχόληση, το συνολικό προϊόν, τις τιμές κ.λ.π. Τα οικονομικά οφέλη τα οποία μπορεί να προέλθουν από τη λειτουργία μιας θυγατρικής σε μια χώρα, δεν είναι εύκολο να αποτιμηθούν, όπως επίσης δεν μπορεί να αποτιμηθεί και το κόστος που μπορεί να συνεπάγεται η Πολυεθνική Επιχείρηση για τη χώρα-δέκτη. Όμως η εγκατάσταση μιας πολυεθνικής σε χώρα χαμηλού επιπέδου οικονομικής ανάπτυξης, φέρνει στη χώρα αυτή οικονομική πρόοδο.

Μια Πολυεθνική Επιχείρηση θα έχει έντονα θετικές επιπτώσεις στη χώρα-δέκτη, με την προϋπόθεση ότι δεν είναι ανταγωνιστική των τοπικών επιχειρήσεων, αλλά η εγκατάστασή της θα βοηθήσει στην ανάπτυξη άλλων επιχειρήσεων. Αντίθετα αν η είσοδος μιας πολυεθνικής οδηγήσει σε αφανισμό ντόπιων επιχειρήσεων, τότε το κόστος είναι μεγάλο και το καθαρό αποτέλεσμα αβέβαιο. Αν η τυπική Πολυεθνική Επιχείρηση είναι καθαρά κεφαλαίου και οι ντόπιες επιχειρήσεις είναι καθαρά εργασίας, το καθαρό αποτέλεσμα μπορεί να είναι η μείωση της απασχόλησης. Όμως δεν σημαίνει ότι η συμβολή της θυγατρικής είναι αρνητική. Η Πολυεθνική Επιχείρηση μπορεί να αναπτύξει έντονη εξαγωγική δραστηριότητα με πολλαπλές θετικές επιδράσεις στην οικονομία.

3.6 Η Χώρα-Δέκτης Αντικείμενο Εκμετάλλευσης

Η διαφορά θέσεων μεταξύ των πολυεθνικών και των εθνικών κυβερνήσεων των κρατών-δεκτών σε ότι αφορά το ρόλο και τη συμπεριφορά των θυγατρικών ανάγεται στους διαφορετικούς στόχους κάθε πλευράς. Η Πολυεθνική Επιχείρηση έχει σαν στόχο τη μεγιστοποίηση κερδών και την οικονομική δύναμη. Οι χώρες-δέκτες από την άλλη έχουν σα στόχο να τοποθετήσουν τη δραστηριότητα της Πολυεθνικής Επιχείρησης

μέσα στο ευρύτερο πλαίσιο της επιδίωξης της μεγιστοποίησης της εθνικής κοινωνικής ευημερίας. Εάν η συνύπαρξη των συμφερόντων δεν είναι δυνατή, τότε οι δυο πλευρές έρχονται σε σύγκρουση. Στην πραγματικότητα όμως η υλοποίηση των στόχων των δυο πλευρών σε ορισμένες περιπτώσεις επιτυγχάνεται χωρίς μεγάλη τριβή, ενώ σε άλλες υπάρχουν μεγαλύτερα χάσματα τα οποία οδηγούν στη διακοπή συνεργασίας.

Στο παρελθόν είχαμε συχνά συγκρούσεις μεταξύ Πολυεθνικών Επιχειρήσεων και εθνικών κυβερνήσεων αναπτυσσόμενων χωρών. Σε κάποιες περιπτώσεις όμως οι Πολυεθνικές Επιχειρήσεις είχαν τη δύναμη να επιβάλλουν τους δικούς τους όρους ώστε οι χώρες-δέκτες να γίνουν αντικείμενα μονομερούς εκμετάλλευσης από τις θυγατρικές. Αυτές οι περιπτώσεις αναφέρονται σε ιδιαίτερες συνθήκες οι οποίες δημιουργήθηκαν ως συνέπεια ειδικών σχέσεων χωρών μητρικής και θυγατρικής, όπως τα αποικιοκρατικά καθεστώτα. Κατά την πορεία του χρόνου τέτοιες καταστάσεις έχουν επιβαρύνει με συνέπειες αυτόν που εκμεταλλεύεται ευνοϊκές συγκυρίες σε βάρος του άλλου μέρους. Έτσι ορισμένες χώρες καταδικάστηκαν σε επενδυτική απομόνωση, ενώ οι Πολυεθνικές Επιχειρήσεις που κατά καιρούς εκμεταλλεύτηκαν τις χώρες-δέκτες, μακροχρόνια κέρδισαν ένα εχθρικό κλίμα το οποίο οδήγησε στην τελική αποχώρησή τους. Τέτοιες περιπτώσεις επενδυτικής απομόνωσης είναι η Λιβύη και τελικής αποχώρησης είναι η Κόκα-κόλα και η IBM από την Ινδία.

Η πιο πρόσφατη ιστορία των πολυεθνικών δείχνει μεγαλύτερη συνύπαρξη συμφερόντων μεταξύ Πολυεθνικών Επιχειρήσεων και χωρών-δεκτών. Πολλές χώρες υιοθετούν μέτρα ευνοϊκότερης μεταχείρισης, ενώ οι Πολυεθνικές Επιχειρήσεις εφαρμόζουν πολιτική μεγαλύτερης ευελιξίας και προσαρμοστικότητας. Το μοντέλο της Πολυεθνικής Επιχείρησης έχει μεταβληθεί σημαντικά σε σχέση με το παρελθόν. Πολλές χώρες έχουν καταφέρει να επιβάλλουν ως όρο τη συμμετοχή του εγχώριου κεφαλαίου στις Πολυεθνικές. Επίσης οι ίδιες οι Πολυεθνικές αναζητούν συνεργασία με ιδιωτικούς και δημόσιους φορείς της χώρας και έτσι δημιουργείται μια σχέση για το χειρισμό ορισμένων ευαίσθητων θεμάτων, όπως τις εργασιακές σχέσεις και της επαφής με την εγχώρια αγορά.

Είναι αλήθεια, ότι ένα μεγάλο μέρος της κριτικής που συχνά γίνεται στις Πολυεθνικές αναφέρεται στις σχέσεις τους με τα ντόπια εργατικά σωματεία. Εδώ έχουμε συνήθως την αντιπαράθεση διαφορετικών συμφερόντων και επιδιώξεων από κάθε πλευρά αλλά και την εξάρτηση της μιας πλευράς από την άλλη. Τα ντόπια εργατικά σωματεία έχουν συνήθως περιορισμένη διαπραγματευτική ισχύ. Από τη πλευρά της χώρας-υποδοχής, εκτός από το ύψος των μισθών, το ενδιαφέρον εντοπίζεται στην έκταση της συμμετοχής των εγχώριων παραγωγικών συντελεστών, ιδιαίτερα της εργασίας στο τελικό προϊόν. Στο μέτρο που η αμοιβή του εγχώριου συντελεστή εργασία αποτελεί μικρό μέρος της προστιθέμενης αξίας, το

τελικό προϊόν της Πολυεθνικής Επιχείρησης έχει μικρή συμβολή στην εθνική οικονομία. Έτσι σε πολλές περιπτώσεις οι θυγατρικές λειτουργούν με διεθνείς υπεργολαβίες και περιορίζονται σε συναρμολόγηση εξαρτημάτων, τα οποία προμηθεύονται από άλλες θυγατρικές. Οι κλάδοι αυτοί χαμηλής εξειδίκευσης (τηλεοράσεις, παιχνίδια) προσφέρουν πολύ λίγα στην οικονομία πέρα από τη δημιουργία απασχόλησης. Συμπερασματικά, η χώρα-δέκτης συνεκτιμά μαζί με τις άλλες παραμέτρους της ξένης επένδυσης και το θέμα των εργασιακών σχέσεων και μετά από ολική θεώρηση παίρνει την απόφαση να δεχτεί ή όχι την ξένη επένδυση. Η απόφαση επομένως για τα εργασιακά θέματα παίρνεται από την εθνική κυβέρνηση, η οποία και αντιμετωπίζει τα εργατικά σωματεία στις σχέσεις τους με τις Πολυεθνικές Επιχειρήσεις με βάση την εργατική νομοθεσία του κράτους.

Οι Πολυεθνικές Επιχειρήσεις από την μεριά τους έχουν κάθε λόγο να χειρίζονται τα θέματα εργασιακών σχέσεων με προσοχή ώστε να αποφύγουν πολλές δυσάρεστες συνέπειες για την ομαλή λειτουργία τους. Έτσι η διακοπή της λειτουργίας μιας θυγατρικής η οποία αποτελεί σημαντικό κρίκο στην αλυσίδα κάθετης ενοποίησης στην παραγωγή, δημιουργεί ασυνέχεια με πολλά προβλήματα καθυστέρησης για τη διάθεση του τελικού προϊόντος.

3.7 Το Πολιτικό Κόστος της Πολυεθνικής και η Αντίδραση της Χώρας-Δέκτη

Η σύγκρουση των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων και χωρών εγκατάστασης δεν μένει μόνο στο οικονομικό κομμάτι, αλλά επεκτείνεται και στο πολιτικό. Ο λόγος είναι οι βασικές διαφορές στα πολιτικά ενδιαφέροντα των χωρών της μητρικής και της θυγατρικής. Η χώρα-δέκτης βλέπει την Πολυεθνική Επιχείρηση ως απειλή στην εθνική κυριαρχία της στο μέτρο που η πολιτική της ταυτίζεται με αυτή της κυβέρνησης της χώρας της.

Η χώρα-δέκτης αντιμετωπίζει δυο ειδών προβλήματα στις σχέσεις της με την Πολυεθνική Επιχείρηση. Τα παρακάτω επισημαίνονται και από τον Πουρναράκη¹⁴. Το πρώτο πρόβλημα είναι αυτά που προέρχονται από την προδιάθεση της Πολυεθνικής Επιχείρησης να δρα ανεξάρτητα προκειμένου να επιτύχει τους στόχους της. Το δεύτερο πρόβλημα προκύπτει από την τυχόν χρησιμοποίηση της Πολυεθνικής Επιχείρησης, από τη χώρα προέλευσής της για να περαστεί η πολιτική της κυβέρνησης στη χώρα αυτή. Στη δεύτερη κατηγορία προβλημάτων η ιστορία των πολυεθνικών έχει παραδείγματα επέμβασης κυβερνήσεων στα εσωτερικά άλλων μέσω των θυγατρικών.

Πιο σοβαρές είναι οι περιπτώσεις διαμάχης οι οποίες προκύπτουν από διαφορές στα ενδιαφέροντα της Πολυεθνικής Επιχείρησης από αυτά της

¹⁴ Πουρναράκης (2004) – “Διεθνής Οικονομική” σελ. 499

χώρας-εγκατάστασης. Η ευελιξία την οποία επιζητεί η πολυεθνική αποκτάται συνήθως σε βάρος της οικονομίας της χώρας-δέκτη. Για παράδειγμα αν η μητρική αποφασίσει να μεταφέρει παραγωγική δραστηριότητα από τη θυγατρική μιας χώρας σε άλλη Πολυεθνική Επιχείρηση, αυτό μπορεί να επηρεάσει δυσμενώς την αναπτυξιακή πολιτική της πρώτης χώρας και να έχει παράλληλα πολιτικό κόστος για την κυβέρνηση.

Η πολιτική των χωρών-δεκτών έναντι των πολυεθνικών για τα προβλήματα που προκύπτουν είναι η δημιουργία μέτρων. Τα μέτρα που παίρνονται είναι κατά κύριο λόγο προληπτικά αλλά και σε ορισμένες περιπτώσεις κατασταλτικά. Στα προληπτικά μέτρα περιλαμβάνονται οι εξαιρέσεις ορισμένων βιομηχανιών-κλειδιά από την κατηγορία των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων. Για λόγους εθνικής ασφάλειας αλλά και οικονομικής αντάρκειας σε βασικά αγαθά και υπηρεσίες, ορισμένες τέτοιες βιομηχανίες παροχής υπηρεσιών (τηλέφωνο, ηλεκτρισμός, μεταφορές, μέσα επικοινωνίας, τράπεζες, ασφάλειες κ.λ.π) σε πολλές χώρες δεν γίνονται αντικείμενο διαπραγματεύσεων με ξένες επιχειρήσεις.

Στα προληπτικά μέτρα περιλαμβάνεται και η προσεκτική επιλογή Πολυεθνικών Επιχειρήσεων, οι οποίες θα πρέπει να ικανοποιούν ορισμένες προδιαγραφές και προϋποθέσεις αλλά και φόρμουλες συνεργασίες. Για παράδειγμα ορισμένες χώρες δέχονται πολυεθνικές μόνο στη μορφή Joint Venture¹⁵ και μάλιστα με συμμετοχή του ξένου κεφαλαίου κάτω του 50% του συνόλου. Η Ιαπωνία και το Μεξικό είναι παραδείγματα τέτοιων χωρών. Η Ιαπωνία έχει πολιτική να συνεργάζεται με ξένες επιχειρήσεις μόνο σε βάση Joint Venture με διατήρηση της πλειοψηφίας, ενώ το Μεξικό από την πλευρά του ακολουθεί την ίδια πολιτική αλλά μόνο για ορισμένες πολυεθνικές.

Η ιστορία των πολυεθνικών έχει να δείξει έναν αριθμό περιπτώσεων όπου η χώρα-δέκτης προέβη σε δραστική παρέμβαση στη συνεργασία της με την πολυεθνική. Η παρέμβαση αυτή παίρνει τη μορφή ιδιοποίησης της περιουσίας της Πολυεθνικής Επιχείρησης με εθνικοποίηση. Το Μεξικό παλαιότερα (1938) εθνικοποίησε θυγατρικές εταιρείες πετρελαίου Αγγλικής και Αμερικανικής ιδιοκτησίας. Επίσης οι περιπτώσεις του Περού με την εθνικοποίηση του International Petroleum Company (1968) και της Λιβύης (1973) είναι χαρακτηριστικά παραδείγματα.

3.8 Γενικές μορφές – Τρόποι επέκτασης πολυεθνικών

¹⁵ Joint Venture: Όρος εγκατάστασης πολυεθνικής, που προϋποθέτει ανώτατο όριο συμμετοχής της μέχρι 50%.

Η δημιουργία και ανάπτυξη πολυεθνικών συγκροτημάτων έχει συγκεκριμένη λογική εξήγηση, η οποία μπορεί να διαφοροποιηθεί βάσει των κριτηρίων που θέτει κάποιος.

Από πλευράς οικονομικής, διάφορες χώρες «καλωσορίζουν» τις πολυεθνικές διότι δια μέσου της δραστηριότητάς τους προσβλέπουν σε μεταφορά τεχνολογίας, στη δημιουργία θέσεων απασχόλησης και γενικότερα σε οικονομική ανάπτυξη.

Από πλευράς Πολυεθνικών γίνεται προσπάθεια να εκμεταλλευθούν κάθε πλεονέκτημα που δίνουν οι ατέλειες στην αγορά, προϊόντων, συντελεστών παραγωγής και έχουν έντονη επιθυμία να εξεύρουν τις ευκαιρίες για επενδύσεις σε διάφορες γεωγραφικές περιοχές, που θα τους επιτρέψουν να πραγματοποιήσουν κέρδη με τέτοιο ρυθμό που να ανταμείβει και να ξεπερνά τον επιχειρηματικό κίνδυνο, τον οποίο συνεχώς αντιμετωπίζουν.

3.8.1 Διεταιρικές Συμμαχίες

Η συνεχιζόμενη στροφή από τη μαζική στη λιτή και ευέλικτη παραγωγή σημαίνει ότι οι εταιρείες, προκειμένου να κατορθώσουν να αντεπεξέλθουν επιτυχώς στον διεθνή ανταγωνισμό, οφείλουν να διαθέτουν τεχνική εξέλιξη, μέγιστη ευελιξία, προϊόντα προσαρμοσμένα στις απαιτήσεις των καταναλωτών και εκτενή δίκτυα προμηθευτών. Έτσι λοιπόν οι επιχειρήσεις όλο και συχνότερα αλληλεπιδρούν σε παγκόσμια κλίμακα μέσω ενός ευρέως φάσματος εξωτερικών εταιρικών συμμαχιών, όπως για παράδειγμα κοινοπραξίες, αναθέσεις υπεργολαβιών, παραχωρήσεις δικαιωμάτων και διεπιχειρησιακές συμφωνίες. Οι πολυεθνικές εταιρείες προχώρησαν πέρα από τις εξαγωγές και τις κατασκευές εγκαταστάσεων στο εξωτερικό μέσω άμεσων ξένων επενδύσεων και προβλέπουν πλέον στη σύσταση διεθνών συμμαχιών και δικτύων έρευνας, παραγωγής και μάρκετινγκ.

Ενώ στη θεωρία του διεθνούς εμπορίου γινόταν παραδεκτό ότι το συγκριτικό πλεονέκτημα καθορίζεται από τους παραγωγικούς συντελεστές που διαθέτει κάθε οικονομία, αναγνωρίζεται πλέον ότι οι εταιρείες πρέπει συχνά να στρέφονται σε άλλες οικονομίες για να κερδίσουν το πλεονέκτημα στην παραγωγή, στο μάρκετινγκ και στην έρευνα. Το τι μπορεί να συνεισφέρει μια συγκεκριμένη οικονομία στις παγκόσμιες στρατηγικές των πολυεθνικών επιχειρήσεων αναδείχτηκε σε καίριο ερώτημα για τον προσδιορισμό του συγκριτικού της πλεονεκτήματος. Συνεπώς, η σημασία των φυσικών πόρων και του ανειδίκευτου εργατικού δυναμικού ως πηγών συγκριτικού πλεονεκτήματος και καθοριστικών παραγόντων για την επιλογή τοποθεσιών εγκατάστασης βιομηχανιών έχει υποβαθμιστεί σε πολλούς βιομηχανικούς κλάδους. Επειδή έπαψε να δίνεται έμφαση στους φυσικούς πόρους, στο ανειδίκευτο εργατικό δυναμικό και στο απόθεμα των

παραγωγικών συντελεστών, εκδηλώθηκε μια τάση να μετακινείται η παραγωγή πλησιέστερα προς τον τελικό καταναλωτή, μια εξέλιξη που συντείνει στην αυξανόμενη περιφερειοποίηση της παραγωγής στη Δυτική Ευρώπη, στη Βόρεια Αμερική και αλλού.

Η σημαντική αύξηση του αριθμού των κάθε λογής διεταιρικών συμμαχιών πέρα από εθνικά σύνορα κατέστη ένα ακόμη αξιοσημείωτο χαρακτηριστικό της παγκόσμιας οικονομίας. Ο διεθνής ανταγωνισμός προσλαμβάνει όλο και περισσότερο τη μορφή του ανταγωνισμού ανάμεσα σε βιομηχανικά συμπλέγματα που αποτελούνται από κάποιες μεγάλες εταιρείες, τις θυγατρικές τους στο εξωτερικό και μερικούς ξένους συμμάχους. Αυτό σημαίνει ότι η ανταγωνιστική θέση μιας εταιρείας ενδέχεται να εξαρτάται από τον τύπο και το εύρος των σχέσεων που έχει καταφέρει να συνάψει με άλλες εταιρείες. Οι εταιρικοί της σύμμαχοι, με τη σειρά τους, εξαρτώνται τόσο από τους χρηματοοικονομικούς και τεχνολογικούς πόρους της εταιρείας όσο και από τη θέση που αυτή κατέχει στην αγορά της χώρας προέλευσής της αλλά και στο εξωτερικό.

Ένας σημαντικός λόγος που ωθεί στη σύμπληξη συμμαχιών είναι ότι μέσω αυτών καθίσταται δυνατό σε μια εταιρεία να αποκτήσει πρόσβαση σε κάποια συγκεκριμένη αγορά. Οι διεθνικές εταιρικές συμμαχίες προσέλαβαν μεγάλη σημασία για το πώς διανέμεται η αγορά σε μερίδια μεταξύ των εταιρειών και για την γεωγραφική χωροθέτηση της παγκόσμιας βιομηχανίας. Ενώ η αύξουσα σημασία των εταιρικών συμμαχιών διαπιστώνεται εύκολα σε όλους τους βιομηχανικούς κλάδους, αυτές οι συμμαχίες αποβαίνουν ιδιαίτερα σημαντικές στους τομείς υψηλής τεχνολογίας, οι οποίοι χαρακτηρίζονται από δαπανηρές δραστηριότητες έρευνας και ανάπτυξης, μεγάλες οικονομίες κλίμακας και υψηλό κίνδυνο. Πρόκειται για τομείς όπως η αεροδιαστημική, η ηλεκτρονική και η αυτοκινητοβιομηχανία. Ο ταχύς ρυθμός της τεχνολογικής αλλαγής, το τεράστιο κόστος που συνεπάγονται οι τεχνολογικές καινοτομίες και οι προστατευτικές περιφερειακές συμφωνίες σημαίνουν ότι ακόμη και οι μεγαλύτερες εταιρείες χρειάζονται ξένους εταίρους για να μοιράζονται από κοινού τους τεχνολογικούς και άλλους πόρους καθώς και για να αποκτούν πρόσβαση σε προστατευόμενες αγορές.

Η τεράστια αύξηση των άμεσων ξένων επενδύσεων, των διεταιρικών συμμαχιών και του ενδοεπιχειρησιακού εμπορίου καθ' όλη τη διάρκεια των δεκαετιών του 1980 και του 1990 έφτασε σε ένα επίπεδο όπου δημιουργήθηκε «ένα ποιοτικά διαφορετικό σύνολο διασυνδέσεων» μεταξύ των προηγμένων οικονομιών. Κάποιοι, για παράδειγμα, διατύπωσαν την εκτίμηση ότι το διάστημα 1996-1998 σχηματίστηκαν πάνω από 20.000 εταιρικές συμμαχίες. Η αυξανόμενη σημασία των άμεσων ξένων επενδύσεων και της διεταιρικής συνεργασίας σημαίνει ότι η παγκόσμια οικονομία έφτασε σε ένα σημείο «απογείωσης» συγκρίσιμο με εκείνο στο οποίο είχαν οδηγήσει η μεγάλη επέκταση του διεθνούς εμπορίου στα τέλη της δεκαετίας του 1940 και η επακολουθήσασα ανάδυση της εξαιρετικά

αλληλεξαρτώμενης διεθνούς οικονομίας. Η αύξηση των άμεσων ξένων επενδύσεων συνέδεσε πολύ στενότερα τα κράτη μεταξύ τους κι αυτό είχε περαιτέρω επιδράσεις στην παγκόσμια οικονομία.

3.8.2 Συγχωνεύσεις – Εξαγορές

Η ολοκλήρωση της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς το 1992, θα είναι η αφετηρία για την ανάπτυξη και επέκταση της Ευρωπαϊκής Βιομηχανίας στο διεθνή χώρο ενόψει των νέων αγορών που ανοίγονται τόσο στην Ανατολική Ευρώπη, όσο και στην Ασία.

Η διεθνοποίηση των αγορών έχει εντείνει το ενδιαφέρον και τον ανταγωνισμό των Πολυεθνικών συγκροτημάτων, που προσπαθούν να εξασφαλίσουν τον έλεγχο της Παγκόσμιας αγοράς για τα δικά τους προϊόντα. Η κυριότερη ενέργεια είναι να αξιοποιήσουν «μάρκες» και προϊόντα και να τα καταστήσουν γνωστά και αγαπητά σ' όλο τον κόσμο, ως παγκόσμια προϊόντα.

Η καθιέρωση στην αγορά μιας σειράς παγκοσμίων προϊόντων είναι μια προσέγγιση του διεθνούς Μάρκετινγκ και στοχεύει στο να αντεπεξέλθει στις προκλήσεις της παγκόσμιας αγοράς. Η καθιέρωση αυτή ενισχύει και την προσπάθεια κυκλοφορίας μιας ευρείας σειράς συγγενών προϊόντων που πωλούνται με την ίδια εταιρική εμφάνιση σε όλο τον κόσμο. Ένας βασικός τρόπος επιτεύξεως του πιο πάνω στρατηγικού στόχου είναι η συγχώνευση ή εξαγορά εταιρειών που ανήκουν σε πολυεθνικά συγκροτήματα.

Κατά το πρώτο εξάμηνο του 1989, στο σύνολο της αξίας των εξαγορών πρώτος έρχεται ο κλάδος των τροφίμων με ποσοστό 23,3% και ακολουθούν στη δεύτερη και τρίτη θέση, οι τραπεζικές υπηρεσίες με 10,5% και οι οικοδομικές επιχειρήσεις και οικοδομικά υλικά με 10,2%. Οι τρεις αυτοί κλάδοι απορροφούν σχεδόν το 50% των εξαγορών επιχειρήσεων στην Ευρώπη κατά το χρονικό αυτό διάστημα.

Ο βασικός στόχος αυτών των συγχωνεύσεων και εξαγορών είναι:

- Η απόκτηση σημαντικής (κυρίαρχης) μερίδας της αγοράς.
- Η διαφοροποίηση και εμπλουτισμός του φάσματος των προϊόντων.
- Η διεθνής τυποποίηση των προϊόντων.
- Η απόκτηση τεχνολογίας.
- Η βελτίωση της κεφαλαιουχικής διαρθρώσεως.
- Η καλύτερη οργάνωση των επιχειρήσεων με σύγχρονα συστήματα διοικήσεως.

Οι ειδικότεροι στόχοι της αγοράστριας εταιρείας είναι:

- Η κυρίαρχη μερίδα στην τοπική και διεθνή αγορά.
- Η απόκτηση μιας καταξιωμένης και κυρίαρχης εταιρείας στην τοπική ή

διεθνή αγορά.

- Η δυνατότητα επεκτάσεως και σε άλλες χώρες.

Οι ειδικότεροι στόχοι της αγορασθείσας ή «υπό αγορά» εταιρείας είναι:

- Η διαφοροποίηση και ο εμπλουτισμός του φάσματος των προϊόντων.

- Η απόκτηση τεχνολογίας.

- Η δυνατότητα εισροής κεφαλαίων για νέες επενδύσεις

- Η καλύτερη οργάνωση και σύγχρονη διοίκηση με συστήματα προηγμένης τεχνολογίας.

Στις περιπτώσεις που η συγχώνευση ή εξαγορά γίνεται μεταξύ εταιρειών που προέρχονται από τις Ηνωμένες Πολιτείες, την Ιαπωνία ή της Δυτικής Ευρώπης, η διαδικασία που ακολουθείται είναι σχετικά ομαλή και τυποποιημένη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ

4. ΜΟΡΦΕΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

4.1. ΑΡΧΙΚΗ ΔΟΜΗ

4.1.1. Προγραμματισμός και σχεδιοποίηση

Η πολυεθνική εξασφαλίζοντας την ανεξαρτησία της από την αγορά αποκτά μια ενότητα για τον προγραμματισμό και τη σχεδιοποίηση των εργασιών της, των υφισταμένων και εκείνων που κάθε φορά προγραμματίζονται σαν νέες επεκτάσεις και τη δυνατότητα να παίρνει έγκαιρα ορθές αποφάσεις ή να τις προσαρμόζει και να τις διορθώνει κάθε φορά. Η μεγάλη μονάδα αποτελεί ένα οργανωμένο σύνολο μέσων υποκειμένων σε ενιαίο κέντρο λήψεως αποφάσεων, ένα κέντρο ικανό και που διαθέτει επαρκή ανεξαρτησία απέναντι της αγοράς. Η ικανότητά της για πρόβλεψη είναι μεγαλύτερη, όσο η πολυεθνική είναι περισσότερο εξαπλωμένη. Σύμφωνα με τον καθηγητή Maurice Rye¹⁶, σχετικά με τις εταιρίες πετρελαίων, το 1952 στις Η.Π.Α υπήρχαν 12500 επιχειρήσεις πετρελαίου, αλλά μόνο πέντε από αυτές είναι πολυεθνικές και το κατώφλι της διεθνικότητας είναι σε θέση να το διαβούν μόνο όσες μονάδες διαθέτουν ένα υψηλότερο επίπεδο χρηματοδότησης και παραγωγής.

Πρέπει να σημειώσουμε εδώ, ότι οι πολυεθνικές είναι ανίκανες να εφαρμόσουν ένα εκλογικευμένο και πραγματικό προγραμματισμό. Η διαφοροποίηση των τοποθετήσεών τους και η ευκινησία των κεφαλαίων γίνονται επιτακτικές αναγκαιότητες για τις πολυεθνικές. Η επιδίωξη όμως της άριστης άμεσης αποδοτικότητας του κεφαλαίου αναγκαστικά έρχεται σε αντίθεση με τις ακινητοποιήσεις που ήδη έγιναν (μηχανήματα, εγκαταστάσεις). Έτσι οι μετακινήσεις αυτές των κεφαλαίων που επιδιώκουν σε κάθε ευκαιρία κέρδος, λ.χ. στην κερδοσκοπία πάνω στις νομισματικές διακυμάνσεις, συνεπιφέρουν αλλαγές στο επίπεδο της απασχολήσεως του παραγωγικού δυναμικού των επιχειρήσεων, σπατάλη, παρασιτισμό και όλα τα αποτελέσματα που οδηγούν στην αστάθεια και απώλεια ισορροπίας των παραγωγικών δυνάμεων και των εργαζομένων.

4.1.2. Η σχεδιοποίηση της ανάπτυξης

Η μακροπρόθεσμη σχεδιοποίηση είναι το κυριότερο χαρακτηριστικό

¹⁶ Το απόσπασμα του Maurice Rye παρατίθεται στο βιβλίο του Η. Ηλίου (1973) "Πολυεθνικά Υπερμονοπώλια" σελ.46

γνώρισμα των μεγάλων μονάδων παραγωγής που καθορίζουν το «σύγχρονο βιομηχανικό κράτος». Οι νόμοι της αγοράς εγκαταλείπονται προς όφελος της εκπονήσεως ενός σχεδίου αναπτύξεως. Αυτό αντανακλά τις καινούριες αξιώσεις της τεχνολογίας. Από τη φύση της η μεγάλη επιχείρηση απαιτεί όταν οι πανάκριβες αυτοματοποιημένες μηχανές της τεθούν σε κίνηση να μη σταματήσουν, αλλιώς οι ζημιές είναι καταστροφικές γιατί δεν είναι δυνατή η χρησιμοποίησή τους για διαφορετική χρήση αφού είναι στενά δεμένες μεταξύ τους οι μηχανές με το προϊόν. Η ενότητα αυτή βαραίνει τις μεγάλες επιχειρήσεις με βαρύτερες δεσμεύσεις. Αν δεν υπάρχει ζήτηση του προϊόντος όχι μόνο θα σωρεύονται τα αποθέματά του αλλά και οι μηχανές που το παράγουν, παρά το υψηλό κόστος θα μείνουν αχρησιμοποίητα. Γι αυτό η διοίκηση των μεγάλων βιομηχανικών συνόλων απαιτεί τη συντονισμένη συνεργασία ενός μεγάλου αριθμού ειδικών, ικανών να ερμηνεύσουν το πλήθος των πληροφοριών που συλλέγονται. Είτε πρόκειται να προωθηθεί ένα καινούριο προϊόν είτε να αποφασισθούν οι κατάλληλοι μέθοδοι παραγωγής, να προγραμματισθεί η καμπάνια για τη διάδοση του προϊόντος, για την άριστη χρησιμοποίηση του εγκατεστημένου τεχνικού εξοπλισμού, το πολύπλοκο των αποφάσεων που πρόκειται να παρθούν, ξεπερνά τις δυνατότητες και του πιο ικανού μεμονωμένου προσώπου.

Ακόμα η μεγάλη επιχείρηση δεν μπορεί να λειτουργήσει και να αναπτυχθεί παρά αν οι κίνδυνοι έχουν περιορισθεί σε πολύ χαμηλό επίπεδο πιθανότητας. Χρειάζεται λοιπόν ένας μακροπρόθεσμος σχεδιασμός που εγγυάται ότι για μια επαρκώς μεγάλη περίοδο οι επιδιώξεις της εταιρίας και τα μέσα που είναι απαραίτητα για την πραγματοποίησή τους δεν θα τεθούν σε κίνδυνο από μια πληθώρα τυχαίων και απρόβλεπτων περιστάσεων. Και οι θυγατρικές είναι κατά το πλείστον μεγάλες επιχειρήσεις και χρειάζονται σχεδιασμό, ιδιαίτερα γιατί ο διεθνής χαρακτήρας των επιχειρήσεων προσθέτει νέες αβεβαιότητες και ξεχωριστούς κινδύνους για αυτό και ο στρατηγικός σχεδιασμός αποτελεί μια ακόμα μεγαλύτερη ανάγκη.

Ο πόλος διευθύνσεως μιας πολυεθνικής πρέπει να επιδιώξει να πραγματοποιήσει τον κατά το δυνατόν ακριβέστερο συντονισμό ανάμεσα στις διάφορες μονάδες (θυγατρικές). Λόγου χάρη τα ημικατεργασμένα προϊόντα ή οι πρώτες ύλες πρέπει να φτάνουν στη διάθεσή τους με τη μεγαλύτερη κανονικότητα παρά την απόσταση και τα σύνορα, γιατί αλλιώς υπάρχει ο κίνδυνος κοντά σε άλλες ζημιές να φρενάρει η παραγωγή. Πρέπει να προβλεφθούν οι ανάγκες κάθε θυγατρικής και η αποστολή των διαφόρων αγαθών στον τόπο της χρησιμοποίησής τους με βάση τιμές σταθερά προσδιορισμένες. Χρειάζεται προγραμματισμός με προσδιορισμό των μακροπρόθεσμων στόχων και επιλογή της πολιτικής εκείνης που επιτρέπει την πραγματοποίησή τους με το μικρότερο δυνατό κόστος. Είναι απαραίτητο ο έλεγχος των αποτελεσμάτων και η διόρθωση και αναπροσαρμογή εκείνων που είχαν προηγουμένως επιλεγεί. Πρόκειται για λήψη αποφάσεων για το σύνολο των στόχων και των μέσων πολιτικοστρατηγικής φύσεως με

προοπτική μακροπρόθεσμη τουλάχιστον πέντε χρόνων. Αυτές οι αποφάσεις καθορίζουν το μέλλον του συνόλου της επιχειρήσεως. Αφορούν σε μια σειρά επιλογές. Την εσωτερική ή εξωτερική διαφοροποίηση, τις επενδύσεις, την επέκταση σε άλλες χώρες, την έρευνα και την ανάπτυξη, τη χρηματοδότηση, τις πωλήσεις, τον προσδιορισμό σταθερών τιμών πωλήσεως, τις δημόσιες σχέσεις, τις σχέσεις με τους εργαζόμενους, τα συστήματα εσωτερικής πληροφόρησης, τις προαγωγές, την εκλογή διευθυντών και τη δημιουργία διευθυντικών στελεχών.

Υστερα από το μακροπρόθεσμο αυτό προγραμματισμό χρειάζεται στη συνέχεια ο ειδικότερος σχεδιασμός. Τα ετήσια λεπτομερειακά σχέδια για τη βελτίωση της παραγωγής, για την αντικατάσταση των φθαρμένων μηχανών, για τις κατασκευές, για τις πωλήσεις, για το απαιτούμενο κεφάλαιο κινήσεως, για τη στρατολογία και την εξειδίκευση του εργατικού δυναμικού, για την διανομή, για τα ισοζύγια της εκμεταλλεύσεως και των κερδών και ζημιών.

Υπάρχουν διάφοροι τύποι συγκεντρωτικού ή αποκεντρωτικού προγραμματισμού. Οι πολυεθνικές κινούνται ανάμεσα στα δυο άκρα. Άλλες προκίζουν την κάθε θυγατρική με αυτόνομο προϋπολογισμό, με αρμοδιότητα να εκπονεί το μεσοπρόθεσμο πρόγραμμα αναπτύξεως και με υπηρεσίες ερευνών. Αλλά η αυτονομία αυτή κάμπτεται στο πλάνο που είχε υιοθετήσει η επιχείρηση-μητέρα. Οι επιλογές του κέντρου αποτελούν τη βάση για τον υπολογισμό των σχεδίων των διαφόρων θυγατρικών. Αυτό το οργανωτικό σχήμα είχε υιοθετηθεί από πολλές πολυεθνικές. Φυσικά τη σχετική αυτή ανεξαρτησία τη διεκδικούν ιδιαίτερα οι θυγατρικές εκείνες που έχουν μεγαλώσει σημαντικά κι έχουν φτάσει σε υψηλό επίπεδο τεχνικής αναπτύξεως. Η μητρική εξάλλου πάντα φρενάρει την αποκεντρωμένη διοίκηση, από φόβο μη διασπαστεί το σύνολο και χαθούν τα μεγάλα κέρδη της πολυεθνικής.

4.1.3. Η στρατηγική αναπτύξεως της πολυεθνικής επιχειρήσεως

Στις πολυεθνικές συναντάμε το δυναμισμό των μεγάλων μονάδων. Η εσωτερική ορμή προς εξάπλωσή τους ενισχύθηκε την τελευταία εικοσαετία από τις ευκαιρίες επενδύσεων που τους παρέχει η ανάπτυξη της Ευρωπαϊκής Αγοράς. Οι Αμερικανοί και σε μικρότερη κλίμακα οι Ευρωπαίοι επιχειρηματίες έχουν επιλέξει τη στρατηγική ανάπτυξης που είναι στραμμένη προς τα έξω.

Ας μελετήσουμε πώς αποφασίζεται μια επένδυση στο εξωτερικό,

Α. Συχνότατα η απόφαση γι αυτήν προκαλείται από την επίμονη εισήγηση προσωπικοτήτων της χώρας όπου πρόκειται να εγκατασταθεί η θυγατρική, που θεωρούνται από την ηγεσία της μητρικής αξιόπιστοι. Πρόκειται είτε για ομάδα επιχειρηματιών του εξωτερικού, είτε για τους εμπορικούς

αντιπροσώπους που η ίδια η μητρική είχε στη χώρα επενδύσεως όταν ακόμα οι συναλλαγές της με αυτήν ήταν στο στάδιο της εξαγωγής εμπορευμάτων, είτε από αντιπροσώπους της κυβέρνησης της χώρας υποδοχής.

Β. Προκαλείται επίσης η απόφαση για την επένδυση από το φόβο μη χαθεί μια ξένη αγορά. Η απευθείας επένδυση στο εσωτερικό της ξένης αγοράς είναι το καλύτερο μέσο για την εξακολούθηση της ανταγωνιστικής πάλης που υπήρχε με άλλη μορφή (εξαγωγές).

Γ. Συχνά προκαλείται η απόφαση για επένδυση σε ξένη αγορά η ανεπάρκεια του προσώπου ή της εταιρίας που είχαν επιφορτισθεί ως τότε με την αντιπροσωπεία και επί τόπου διάθεση των προϊόντων της εταιρίας μητέρας.

Δ. Άλλοτε πάλι παίζει ρόλο ο παράγοντας μίμηση. Η μητρική εταιρία ενθαρρύνεται από την επιτυχία της εμφυτεύσεως που έγινε από μια ανταγωνιστική της επιχείρηση.

Ε. Ακόμα την απόφαση για την επένδυση μπορεί να προκαλέσει η προσωπική αντίληψη και εμπειρία ενός από τα διευθυντικά πρόσωπα της μητρικής επιχείρησης, που έτυχε να επισκεφθεί τη ξένη χώρα όπου θα γίνει η επένδυση.

Τελικά θα επικρατήσει η αίσθηση ή και η πεποίθηση, ότι η εγκαθίδρυση θα αποδώσει πιο πολλά παρά η επένδυση ισόποσου κεφαλαίου στην εθνική (μητρική) αγορά. Αυτός είναι ο βασικός λόγος που εξωθεί τις μεγάλες επιχειρήσεις να μεγαλώσουν ακόμα πιο πολύ, ξεπερνώντας τα σύνορά τους.

4.1.4 Οργάνωση και λειτουργία

Ιδιαίτερες δυσκολίες προκύπτουν και ως προς την τυπική μορφή διοικήσεως και ως προς την ουσιαστική εξουσία μέσα στο σύνολο μητρική-θυγατρικές. Οι δυσκολίες αυτές οφείλονται στο διεθνή και σύνθετο χαρακτήρα αυτού του συνόλου. Ο κανόνας είναι ότι οι σχέσεις επιχείρησης-μητέρας και θυγατρικών της θεμελιώνεται πάνω στη βάση της ανισότητας. Οι σημαντικότερες επιλογές, αυτές που απορρέουν από τη γενική ανάλυση του διεθνούς περιβάλλοντος και τις δυνατότητες της φίρμας και που αφορούν το μέλλον τους και την ισορροπία τους, γίνονται από τους υπεύθυνους της μητρικής και επιβάλλονται με εντολές εκ των άνω στις θυγατρικές. Και το πράγμα αυτό είναι και φυσικό και αυτονόητο. Γιατί οι πολυεθνικές γεννιούνται και αναπτύσσονται με τη θέληση κάποιας μεγάλης εθνικής επιχείρησης που και αυτή εδρεύει σε μια χώρα στο

έπακρον οικονομικά ανεπτυγμένη.

Έτσι είτε η θυγατρική ιδρύθηκε με την εξαγορά μιας ξένης επιχείρησης ή συμμετοχή σε αυτήν, είτε δημιουργήθηκε από τη μητρική σε μια ξένη χώρα, αναγκαστικά βρίσκεται σε θέση υποτέλειας.

Υπάρχει μεγάλη δυσαναλογία ανάμεσα στις δυνατότητες χρηματοδότησης, βιομηχανικής τελειοποίησης και τεχνολογίας, έρευνας και πληροφόρησης ανάμεσα στη μητρική και τις θυγατρικές. Οι τελευταίες περιμένουν τα κεφάλαια, τις τεχνικές και οικονομικές πληροφορίες και τις εντολές από την πρώτη. Η αρχική εξάρτηση λόγω της δυσαναλογίας των εκατέρωθεν δυνάμεων, στην πορεία ενισχύεται και γίνεται πια θεσμός εξαιτίας των μεθόδων διοικήσεως της πολυεθνικής.

Πραγματικά ο πόλος συντονισμού χρησιμοποιεί τις εξουσίες που η υλική του υπεροχή του παρέχει, για να επιτύχει τον οικονομικό σκοπό κάθε οποιασδήποτε επιχειρήσεως, που είναι το υψηλότερο δυνατόν ποσοστό κέρδους. Η ιδιορρυθμία προκειμένου για πολυεθνικές, συνίσταται στο ότι αυτό το κέρδος που επιδιώκεται να ανυψωθεί στο υψηλότερο δυνατό σημείο, είναι το αποτέλεσμα της οικονομικής δραστηριότητας περισσότερων από μια επιχειρήσεων που δρουν σε ξεχωριστές χώρες.

Από το γεγονός αυτό προκύπτουν δυο συνέπειες.

Πρώτον μια σειρά από δυσκολίες και εμπόδια οφείλονται στη μεγάλη διασπορά στο χώρο και στη διεθνικότητα της πολυεθνικής. Τα εμπόδια αυτά πρέπει να ξεπεραστούν. Η κάθε θυγατρική βρίσκεται σε διαφορετική χώρα με διαφορετική νομοθεσία, με διαφορετικό επίπεδο οικονομικής αναπτύξεως, με κλιμάκωση αξιών που υπόκεινται στις αλλαγές της πολιτικής ζωής, όχι πάντοτε προβλεπτές και σπάνια συγχρονισμένες. Η λειτουργία της πολυεθνικής πραγματοποιείται μέσα σε συνθήκες μεγάλης αστάθειας. Είναι απαραίτητο ένα διευθυντικό κέντρο που να είναι προικισμένο με αισθητά αυξημένο κύρος. Η μητρική λοιπόν καταφεύγει στην τακτική μιας σχεδιοποίησεως επιτακτικής και υποχρεωτικής για τις θυγατρικές. Διανέμει σε αυτές τους στόχους που η κάθε μια ξεχωριστά πρέπει να επιτύχει ώστε να επιτευχθεί το συνολικό αποτέλεσμα.

Με την ένταξή της σε μια οργάνωση που της παρέχει τα κεφάλαια, το ειδικευμένο προσωπικό, λεπτομερείς πληροφορίες για την αγορά, μοντέρνες τεχνικές και τον τρόπο χρησιμοποίησής τους, η κάθε θυγατρική αποκτά σημαντικά πλεονεκτήματα. Όλη όμως αυτή η σειρά των εξωτερικών (για την κάθε θυγατρική ξεχωριστά) οικονομικών θα πρέπει αντίστοιχα να μη προσανατολίζεται στενά στην προοπτική της επικερδούς για τη θυγατρική διαχειρίσεως, αλλά στο συνολικό σχέδιο της σύνθετης πολυεθνικής επιχειρήσεως.

Κάθε χρόνο το κέντρο εκπονεί ένα ισοζύγιο για την εκτίμηση και τη σύγκριση του κόστους κάθε θυγατρικής και του κέρδους της συνολικής επιχείρησης. Έτσι προκαθορίζεται η συμμετοχή κάθε θυγατρικής για τον

επόμενο χρόνο. Το συντονιστικό κέντρο μένει ρυθμιστής των αποφάσεων για τη διαχείριση που επιβάλλουν τα αποτελέσματα της εκμετάλλευσης κατά τον προηγούμενο χρόνο. Μια θυγατρική που είναι χρόνια ελλειμματική μπορεί να καταργηθεί ή και να διατηρηθεί αν η φύση της παραγωγής της (πρώτες ύλες ή ενδιάμεσα προϊόντα) ή η θέση που κατέχει στην εθνική ή στην παγκόσμια αγορά ή τα μεσοπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα συμφέροντα της πολυεθνικής το απαιτούν. Άλλες θυγατρικές που πραγματοποιούν πλεονάσματα, καλύπτουν της ζημιές τους. Έτσι οι θυγατρικές δεν διαθέτουν ελεύθερα τις εισπράξεις τους παρά συμπληρώνουν με αυτές το ύψος των κεφαλαίων που η μητρική παραχωρεί στις θυγατρικές ανάλογα με τη στρατηγική της. Αυτό μαζί με τον πολυμερισμό των κινδύνων λιγοστεύει τον παράγοντα τύχει της διαχειρίσεως και βελτιώνει το γενικό επίπεδο του κέρδους.

Γι αυτό το σκοπό το συντονιστικό κέντρο επιβάλλει στις συστατικές του μονάδες, τι αγαθά και υπηρεσίες θα ανταλλάξουν μεταξύ τους και σε ποιο ύψος, δηλαδή ποιες σχέσεις θα διατηρούν και σε τι τιμές θα γίνονται οι ανταλλαγές τους.

Εκμεταλλεύόμενες παρόμοια πλεονεκτήματα οι πολυεθνικές βρίσκονται επίσης σε εξαιρετικά προνομιακή θέση και από την άποψη της χρηματοδοτήσεώς τους. Με το δίκτυο των επικοινωνιών ανάμεσα στις θυγατρικές εκμεταλλεύονται από τόπο σε τόπο τις διαφορές στο κόστος του χρήματος. Δανείζονται από χρηματαγορές με φτηνό επιτόκιο και δανείζουν σε θυγατρικές που εργάζονται σε χώρες όπου εφαρμόζεται η πολιτική του υψηλού επιτοκίου. Με αυτόν τον τρόπο πλεονεκτούν απέναντι στις ανταγωνίστριές τους.

Εξαιτίας της ευκινησίας της πλεονεκτεί από τις τοπικές ανταγωνίστριες. Σ' ένα κόσμο όπου οι προστατευτικοί και άλλοι φραγμοί δεν έχουν καταργηθεί, η εμφύτευση θυγατρικών επιχειρήσεων στην καρδιά της ξένης αγοράς αποτελεί ένα όργανο για τη διείσδυση στις ξένες αγορές πιο αποτελεσματικό από τις εξαγωγές εμπορευμάτων σε αυτές.

4.2. ΕΞΕΛΙΞΗ

4.2.1. Η διοίκηση των πολυεθνικών

Μόλις μια επιχείρηση γίνει πολυεθνική μεταβάλλεται η δομή της διοικήσεώς της σε δυο πλάνα. Το πρώτο είναι της επιχειρήσεως μητέρας και το δεύτερο των θυγατρικών επιχειρήσεων.

Στη μητρική υπήρχε βέβαια κάποια υπηρεσία εξαγωγών, τις περισσότερες φορές απλό τμήμα της υπηρεσίας πωλήσεων. Κάποιο από τα διευθυντικά της στελέχη απασχολούταν ιδιαίτερα με αυτό.

Τώρα υπάρχει ανάγκη να ιδρυθεί ένα διεθνές τμήμα αλλά αυτό βρίσκεται με ελαττωμένο κύρος απέναντι στα παλιά καθιερωμένα

τμήματα. Έχει λιγότερα κεφάλαια στη διάθεσή του. Γι αυτό τελικά ενσωματώνονται και ενοποιούνται όλες οι αρμοδιότητες, τόσο οι εθνικές όσο και εκείνες του εξωτερικού. Έτσι η Deere & Co (αγροτικές μηχανές) που έχει 9 θυγατρικές σε διάφορες χώρες, ενσωμάτωσε και ενοποίησε τις υπηρεσίες εσωτερικού και εξωτερικού δίνοντας παγκόσμιες αρμοδιότητες και για τις Η.Π.Α. και για το διεθνή χώρο, στους αντιπροέδρους της, τους επιφορτισμένους με την ευθύνη της παραγωγής, της χρηματοδότησεως, της αγοράς και των ερευνών.

Επίσης η Procter & Gamble κατάργησε την παλιά διεύθυνση εξωτερικού και ίδρυσε 4 διεθνείς διευθύνσεις που οι δυο τους εδρεύουν έξω από τις Η.Π.Α. . Ολόκληρος ο κόσμος έχει χωρισθεί από αυτήν σε τρία τμήματα, στα οποία αντιστοιχεί από μια ειδικευμένη ομάδα για εμφύτευση και για εξαγωγές. Το 1959 η Lockheed Aircraft Corp ίδρυσε την εταιρία Lockheed Aircraft International επιφορτισμένη με τις διεθνείς δραστηριότητες της πρώτης. Αργότερα η νεοϊδρυθείσα αυτή εταιρία λειτουργεί σαν οργανισμός σύμβουλος όλων των διαμερισμάτων της πρώτης σε παγκόσμια κλίμακα.

Παράλληλα αναπτύσσεται μια πολιτική για την ενίσχυση του ειδικευμένου στις εξωτερικές υποθέσεις προσωπικού. Έτσι εμφανίστηκαν ειδικοί στα φορολογικά, στις κοινωνικές ασφαλίσσεις, στη νομοθεσία για το συνάλλαγμα των διαφόρων ξένων χωρών με τις οποίες η εταιρία συναλλάσσεται.

Κάτω από αυτές τις συνθήκες η αποστολή ενός στελέχους για να διευθύνει μια ξένη θυγατρική εταιρία δεν αποτελεί γι αυτόν ένα βόλεμα αλλά μια καθόλου ευκαταφρόνητη δοκιμασία απαραίτητη για την παραπέρα προώθησή του στα ανώτερα αξιώματα της μητρικής.

Θα πρέπει να σημειώσουμε εδώ ότι οι διευθύνσεις των θυγατρικών δεν δίνονται σε ηγετικά στελέχη της εθνικότητας της μητρικής. Η εθνικότητα των διευθυντών παίζει ολοένα και μικρότερο ρόλο. Έτσι στην περίπτωση της Procter & Gamble τη Γαλλική θυγατρική τη διέθυνε ένας Καναδός, τη Βελγική ένας Ολλανδός, την Ιταλική ένας Άγγλος και τη Γερμανική ένας Αμερικάνος. Δεν στέλνουν εξάλλου από τη μητρική στο εξωτερικό διευθυντικά στελέχη για περιορισμένη χρονική διάρκεια μόνο και μόνο για να προωθήσουν την καινούρια θυγατρική εταιρία. Μένουν στη θέση τους μέχρι να μορφώσουν τους αντικαταστάτες τους και γενικότερα τις ηγετικές ομάδες που επιδιώκεται να περιλαμβάνονται από ντόπιους και όταν ακόμα το κεφάλαιο της θυγατρικής το κατέχει εξ ολοκλήρου η μητρική. Γιατί με τη τοποθέτηση ντόπιου η μητρική ελπίζει να γίνει η παρουσία της ευκολότερα παραδεκτή από τις αρχές και το κοινό. Ένας ντόπιος πρόεδρος γενικός διευθυντής είναι πλεονέκτημα, δηλαδή κάτι σαν δημόσιες σχέσεις. Παράλληλα η μητρική διατηρεί μέσα στη διευθυντική ομάδα σε μια θέση με λιγότερη λάμψη αλλά θέση κλειδί, λ.χ. στη χρηματοδότηση, έναν ομοεθνή της υπεύθυνο.

Εξάλλου μορφώνοντας ολοένα και περισσότερα υψηλής στάθμης και ειδικεύσεως στελέχη από τις ξένες χώρες, πραγματοποιεί μια διείσδυση σε βάθος, μια ενσωμάτωση στον αμερικανικό τρόπο ζωής. Σκοπός του μέτρου αυτού είναι να ενισχύσει στο προσωπικό της θυγατρικής το αίσθημα ότι ανήκουν στην πολυεθνική, δηλαδή ότι είναι οι άνθρωποι της πολυεθνικής σε βαθμό ώστε το αίσθημα αυτό να αντικαταστήσει το εθνικό αίσθημα. Για να πετύχει αυτόν τον σκοπό οργανώνονται προσκλήσεις διαρκείας μηνών στο έδαφος της μητρικής για μορφωτικούς λόγους ή με άλλα ανάλογα προσχήματα.

Τελικά η πολυεθνική πάει να δημιουργήσει δικό της χώρο στη θέση των εθνικών χωρών των οικονομιών που εγκαθίσταται και να οργανώσει σύμφωνα με τις δικές τις επιδιώξεις τη δομή ενός ευρύτατου κι ολοένα διευρυνόμενου μέρους του κόσμου.

4.2.2 Μορφές της εμφυτεύσεως

Υστερα από τη λήψη της απόφασης επενδύσεως ακολουθεί η λεπτομερειακή μελέτη του σχεδίου της εμφυτεύσεως, που παρουσιάζει μεγάλη ποικιλία μορφών και δυνατοτήτων. Γίνονται επιτόπου εξετάσεις και εξακριβώσεις, διαπραγματεύσεις με ιδιώτες και με το κράτος, διαβουλεύσεις με ειδικούς στη φορολογική, ασφαλιστική και συναλλαγματική νομοθεσία του τόπου της εμφυτεύσεως κι ένα πλήθος άλλες προπαρασκευαστικές εργασίες.

Υπάρχουν πολλαπλές μορφές εμφυτεύσεως. Η πιο γνωστή μορφή είναι η θυγατρική. Υπάρχουν πολλές διαβαθμίσεις που φτάνουν από την κατοχή του 100% του κεφαλαίου έως τη συμμετοχή σε μια ντόπια εταιρία έστω και στη μειοψηφία του κεφαλαίου. Σπάνια ίδρυε η μητρική τη θυγατρική της εκ του μηδενός. Συχνότερα συμμετέχει σε προϋπάρχουσες επιχειρήσεις. Φυσικά δυσπιστώντας προς τους ντόπιους συμμετόχους οι Αμερικανοί προτιμούν να κατέχουν το 100%. Όπως είπαμε πιο πάνω η αναγκαιότητα της μητρικής να ασκεί συγκεντρωτική εξουσία και έλεγχο πάνω στις θυγατρικές εφαρμόζει οργανωτικούς κανόνες που δίνουν στην πολυεθνική τον απόλυτο έλεγχο των τοπικών εταιριών που τη συγκροτούν. Μόνο τότε είναι ασφαλής ότι θα επιβάλλει το σεβασμό της πολιτικής της.

Ένας ιδιαίτερος λόγος είναι ότι η συμμετοχή στο κεφάλαιο συνεπάγεται τη συμμετοχή και στα τεχνικά μυστικά. Οι αμερικανοί που έχουν το τεχνολογικό προβάδισμα, δεν θα ήθελαν με το να δεχτούν συμμετοχή να χάσουν αυτό το προβάδισμα που είναι ένα πλεονέκτημα στην αγορά. Γι αυτό κι αν αρχικά συμμετέχουν σαν μειοψηφία γρήγορα κατακτούν την πλειοψηφία της θυγατρικής με εξαγορά μεριδίων ή με πρόκληση αυξήσεως του κεφαλαίου τόσο σημαντικής ώστε να μη μπορεί να παρακολουθήσει ο ντόπιος συμμετόχος.

Η τακτική της εμφυτεύσεως είναι η ακόλουθη. Μπαίνουν σαν

συμμέτοχοι σε μια τοπική επιχείρηση με σκοπό να γνωρίσουν καλύτερα την αγορά και τις καταναλωτικές συνήθειες, να ανοίξουν επιχειρηματικές σχέσεις, να εκτιμήσουν τι δυνατότητες υπάρχουν για να αυξηθεί η ζήτηση των προϊόντων που σχεδιάζουν να παράγουν. Όταν τα αποτελέσματα από την πρώτη διερευνητική φάση είναι θετικά, οι αμερικανοί συμμετοχοί αξιώνουν μια σημαντική αύξηση του κεφαλαίου και καθώς τα εγχώρια κεφάλαια είναι ανεπαρκή, η επιχείρηση περιέχεται κάτω από τον έλεγχο του αμερικανικού κεφαλαίου. Αργότερα με διαδοχικές εξαγορές των μεριδίων των ντόπιων που είναι ήδη καταπιεζόμενη μειοψηφία σχεδόν την μονοπωλούν.

Υπάρχουν και μητρικές επιχειρήσεις που είναι υπέρ της συμμετοχής σαν μειοψηφία. Όπως είδαμε μια μειοψηφική συμμετοχή μπορεί να προπαρασκευάσει πολύ αποτελεσματικά τη μαζική είσοδο κεφαλαίων στην τοπική αγορά. Εξάλλου η μειοψηφική συμμετοχή περιέχει μικρότερους κινδύνους σε περίπτωση εθνικοποίησης ή άλλης ζημιάς. Με μικρή συμμετοχή μπορεί να διεισδύσει σε περισσότερες αγορές. Διαφοροποιούνται και επιμερίζονται οι κίνδυνοι, ενώ μεγαλώνει η δυνατότητα να πληροφορηθεί που η επένδυση θα είναι αποδοτικότερη.

Με καλή επιλογή συνεταιίρων και κατάλληλους όρους δεσμεύσεων ή ποινικών ρητρών στη σύμβαση της συμμετοχής, μπορεί να αντιμετωπίσει τον κίνδυνο να χαθεί η αποκλειστικότητα των τεχνικών μυστικών. Συχνά η αμερικανική συμμετοχή περιορίζεται στη συνεισφορά τεχνικών γνώσεων (know-how). Κυρίως αυτό γίνεται σε υποανάπτυκτες χώρες. Πολλές κυβερνήσεις εξάλλου θεωρούν σαν κύριο πλεονέκτημα της χώρας τους από μια ξένη εμφύτευση την εισφορά τεχνικών γνώσεων.

Αλλού η τοπική νομοθεσία περιορίζει τις μορφές συμμετοχής. Στην Ιαπωνία δεν επιτρέπεται ξένη συμμετοχή περισσότερο από το 50% του κεφαλαίου της θυγατρικής επιχείρησης και με γνωστοποίηση των τεχνολογικών γνώσεων. Ο ίδιος τύπος μικών επιχειρήσεων (50%-50%) εφαρμόζεται συχνά στις υποανάπτυκτες χώρες, στις παλιές αποικίες στην Ασία και Αφρική.

Δεν ευνοούν όμως γενικά οι Αμερικανοί επιχειρηματίες τις μικτές επιχειρήσεις. Η αμερικανική Merck, Sharp & Dohme εγκατεστημένη στην Ινδία, προβάλλει ότι υπάρχει γενικά αντίθεση σκοπών των συνεταιίρων όταν ένας από τους δυο είναι το κράτος, γιατί αυτό δεν αποβλέπει στο κέρδος. Έτσι η επιχείρηση κινδυνεύει να γίνει καθαρά πολιτική, με σκοπό το γόητρο των κυβερνώντων οι εκλογικές επιδιώξεις όπως το να δοθεί απασχόληση σε μια σημαντική περιοχή ή να εφοδιάζεται ο κόσμος με ορισμένα φτηνά αγαθά. Μερικές φορές όμως είναι υποχρεωτική η συμμετοχή του κράτους γιατί στις οικονομικά καθυστερημένες χώρες δεν υπάρχουν άφθονα κεφάλαια και μόνο το κράτος είτε κατευθείαν είτε μέσω της κρατικής τράπεζας ή μιας εθνικοποιημένης επιχείρησης μπορεί να συγκεντρώσει επαρκή κεφάλαια. Εξάλλου υπάρχει η άποψη ότι το κράτος

είναι η πιο σίγουρη εγγύηση.

Σε πολλές περιπτώσεις η μειονοτική συμμετοχή επιβάλλεται για φορολογικούς λόγους. Όταν μια μεγάλη αμερικανική επιχείρηση έχει θυγατρικές όπου συμμετέχει με το 10% τουλάχιστον του κεφαλαίου της θυγατρικής, το εισόδημά της που φορολογήθηκε στο εξωτερικό απαλλάσσεται της αμερικανικής φορολογίας, ενώ αν η συμμετοχή είναι κάτω του 10% θεωρείται τοποθέτηση χαρτοφυλακίου και δεν απαλλάσσεται.

Άλλοτε πάλι η μικτή εταιρία μπορεί να προσκρούσει στη νομοθεσία αντί-τραστ των Η.Π.Α. αν περιέχει ρήτρες περιορισμών στην παραγωγή ή παραχωρήσεις αγορών ή εδαφικών περιοχών.

4.2.3. Τα δορυφόρα εργοστάσια

Μια ειδική μορφή θυγατρικών επιχειρήσεων είναι τα λεγόμενα δορυφόρα εργοστάσια. Οι πολυεθνικές εγκαθίστανται σε υποανάπτυκτες χώρες που διαθέτουν άφθονη και φτηνή εργασία, με εργοστάσια που δεν προορίζονται για την παραγωγή προϊόντων για την εθνική αγορά του τόπου εγκαταστάσεώς τους αλλά στέλνουν τα προϊόντα τους (συνήθως εξαρτήματα) σε άλλες αγορές όπου είναι εγκατεστημένες άλλες θυγατρικές των ιδίων πολυεθνικών όπου το κόστος εργασίας είναι υψηλότερο για να συναρμολογηθούν στα τελικά προϊόντα. Έτσι στη Φορμόζα οι αμερικανικές βιομηχανίες RCA, Zenith, Admiral και Philco-Ford είχαν εγκαταστήσει εργοστάσια για την κατασκευή εξαρτημάτων δεκτών τηλεοράσεως. Στη Σιγκαπούρη οι αμερικανικές εταιρίες Texas Instrument και Fairchild Camera, για τη κατασκευή μικρών ηλεκτρονικών εξαρτημάτων. Η αγγλική Plessey (ηλεκτρονικοί εγκέφαλοι) έχει εγκαταστήσει εργοστάσια παραγωγής μητρών μνήμης για τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές. Η γερμανική Volkswagen εγκατέστησε στο Μεξικό εργοστάσιο παραγωγής ανταλλακτικών και η επίσης γερμανική Rolleiwerke εγκατέστησε εργοστάσια στη Σιγκαπούρη για εξαρτήματα φωτογραφικών μηχανών.

Το χαρακτηριστικό είναι ότι στην ανειδίκευτη και φθηνά πληρωμένη εργατική μάζα των υποανάπτυκτων αυτών χωρών ανατίθεται η κατασκευή εξαρτημάτων βιομηχανικών ειδών αιχμής. Έτσι η Οκινάβα, η Ν. Κορέα, το Χονγκ-Κονγκ, η Φορμόζα έχουν εργοστάσια εξαρτημάτων όπου οι πολυεθνικές καταβάλλουν μικρό μεροκάματο σε σχέση με αυτό που θα έδιναν στους εργάτες των χωρών προελεύσεως των πολυεθνικών. Πάντως οι πολυεθνικές εκμεταλλεύονται στα πέρατα της γης τη φτηνή εργασία, αδιαφορώντας απεριόριστα για την εργατική τάξη των χωρών τους. Χαρακτηριστικός του όγκου των ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών ειδών αιχμής, που εξάγονται από καθυστερημένες χώρες στις χώρες του Ο.Ο.Σ.Α. είναι ο ακόλουθος πίνακας που δείχνει σε μια στήλη το σύνολο των εισαγωγών του 1971 σε χιλιάδες δολάρια και στην άλλη το ποσοστό τις

εκατό απ' αυτές που προέρχονται από 5 χώρες όπου είναι εγκατεστημένα σαν δορυφόρα εργοστάσια.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4

Εισαγωγές προϊόντων τεχνολογικής αιχμής από χώρες υπό ανάπτυξη

Είδη	Από όλες τις χώρες (σε χιλ. δολ.)	Από τις 5 χώρες όπου είναι εγκατ. δορυφόρα εργοστάσια
Δέκτες τηλεόρασης	41.997	100%
Ραδιόφωνα	106.227	96%
Μηχανές γραφείων	55.234	58%
Εξαρτήματα ηλεκτρικών κυκλωμάτων	14.066	70%
Τρανσίστορς-λυχνίες	106.727	92%

Διαφυγή από δασμολογικά σύνορα, από φορολογίες και από άλλα νομοθετικά μέτρα. Στη σημερινή εποχή, οι δασμολογικοί φραγμοί είναι πιο ελαστικοί από ότι παλαιότερα, όμως οι δυσκολίες που επιφέρουν τα δασμολογικής φύσεως μέτρα καταδικάζουν τις μεγάλες εξαγωγικές επιχειρήσεις σε ασφυξία. Έτσι οι επιχειρήσεις αυτές βρίσκουν διέξοδο εγκαθιστώντας στο ξένο έδαφος τις θυγατρικές τους που παράγουν επί τόπου, διαφεύγοντας δασμούς, ποσοτώσεις και κανονισμούς.

Έτσι όμως ο διεθνής ανταγωνισμός νοθεύεται. Μερικές αγορές γίνονται απρόσιτες στους ανταγωνιστές. Αντί να επιδιώκουν τη συνέχιση των εξαγωγών με ζημιά, πολλές επιχειρήσεις παραιτούνται από τον εξαγωγικό κλάδο τους. Οι ισχυρότερες από αυτές ακολουθούν το νέο σύστημα εξωτερικής πολιτικής. Εγκαθιστούν μονάδες παραγωγής και μεταποίησης στην ίδια την καρδιά των χωρών που ζούσαν με προστατευτικά μέτρα. Η ίδρυση θυγατρικών αντικαθιστά την επιδίωξη εξαγωγών. Παρεμφερής λόγος για τις μεγάλες αμερικανικές εταιρίες είναι η διαφυγή από τον νόμο αντί-τραστ, που διευκολύνεται από την νομική διάσπαση της μιας μεγίστης εταιρίας σε μια πολύπλοκη ομάδα νομικά ανύπαρκτων μητρικής και θυγατρικών.

Ακόμα δίνεται η δυνατότητα διαφυγής από διάφορες φορολογίες στη χώρα της μητρικής επιχείρησης. Έτσι υπάρχει στην Αμερικανική φορολογική νομοθεσία μια διάταξη που στην πραγματικότητα αποτελεί κίνητρο για την ίδρυση θυγατρικών εταιριών στις ξένες χώρες, διάταξη που ορίζει ότι αν μια Αμερικανική εταιρία συμμετέχει με ποσοστό κάτω του 10% στα κεφάλαια μιας θυγατρικής στο εξωτερικό, η συμμετοχή αυτή χαρακτηρίζεται σαν τοποθέτηση χαρτοφυλακίου και φορολογείται διπλά, ενώ αν η συμμετοχή ξεπερνάει το 10% απαλλάσσεται από τη φορολογία. Επιδιώκουν λοιπόν, εξαγοράζοντας μερίδια ντόπιων ή άλλων ξένων επιχειρήσεων, να πάρουν κάτω από τον έλεγχό τους περισσότερο από το

10% των κεφαλαίων της θυγατρικής και να αποφύγουν την υπαγωγή των κερδών από αυτήν την πηγή στη φορολογία εισοδήματος. Εξάλλου υπάρχει μια μόνιμη τάση των μητρικών να μετέχουν στις θυγατρικές με ολοένα υψηλότερο ποσοστό συμμετοχής που να επιτρέπει τον ουσιαστικότερο έλεγχο, έστω κι αν αυτό δεν αποτελεί πάντοτε την πλειοψηφία του θυγατρικού κεφαλαίου. Υπάρχει άλλωστε πέρα από αυτό και η τάση των μητρικών να μη μοιράζονται με άλλους τα κεφάλαια των θυγατρικών.

Επωφελούμενες από την παράκαμψη των προστατευτικών φραγμών κι από τη διαφυγή από τους φορολογικούς κι άλλους νόμους οι μεγάλες επιχειρήσεις γίνονται ακόμα ανταγωνιστικότερες. Αυτό επισπεύδει την εκκαθάριση και την απορρόφηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που δεν μπορούν πια να ανταγωνισθούν. Δυναμώνει τη διαδικασία της συγκέντρωσης και της συγκεντροποίησης του κεφαλαίου.

4.3 Οργανωτική διάρθρωση

Μια από τις βασικές προϋποθέσεις για την επίτευξη του αντικειμενικού σκοπού μιας διεθνούς επιχείρησης, είναι η οργανωτική της διάρθρωση που πρέπει να αναπτυχθεί κατά τρόπο που να διευκολύνεται η πραγματοποίηση των στόχων της επιχείρησης. Επειδή οι επιχειρήσεις διαφέρουν μεταξύ τους και κάθε μια έχει το δικό της αντικειμενικό σκοπό και τα δικά της μέσα που βοηθούν στην επίτευξή του, είναι ευνόητο ότι θα διαφέρουν και στην οργανωτική τους διάρθρωση. Π.χ. οι επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών οργανώνονται διαφορετικά από τις επιχειρήσεις παραγωγής προϊόντων. Και τούτο γιατί οι λειτουργίες που αναπτύσσονται σε κάθε μια από τις επιχειρήσεις αυτές, διαφέρουν. Προσέγγιση οργανωτικής διάρθρωσης με μικρές αποκλίσεις εμφανίζουν επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου.

Ένας σημαντικός παράγοντας που εξετάζεται κατά τη διάρθρωση της επιχείρησης είναι η αγορά προς την οποία απευθύνεται και η διεθνής τμηματοποίηση των επιχειρηματικών της δραστηριοτήτων. Η έρευνα αγοράς στο εξωτερικό συμβάλλει στη λήψη αποφάσεων επέκτασης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και κατά συνέπεια και στη διαμόρφωση της δομής της επιχείρησης.

Οι επιχειρήσεις βασικά οργανώνονται και αναπτύσσονται στο εσωτερικό μιας χώρας και στη συνέχεια διεισδύουν σε ξένες αγορές όταν κρίνουν σκόπιμο και διεθνοποιούνται αναπτύσσοντας παράλληλα και την οργανωτική τους δομή. Η οργάνωση των επιχειρήσεων στο εξωτερικό δεν πρέπει υποχρεωτικά να είναι η ίδια με την οργάνωση στο εσωτερικό μιας χώρας, αλλά αντίθετα θα πρέπει να προσαρμόζεται στις απαιτήσεις των πελατών που απευθύνεται. Πολλές επιχειρήσεις εξωτερικού αναπτύσσονται οργανωτικά κατά τον ίδιο τρόπο με τον οποίο αναπτύσσεται η μητρική

επιχείρηση.

Η οργανωτική διάρθρωση των πολυεθνικών επιχειρήσεων μπορεί να γίνει με βάση, α) της λειτουργίες της (παραγωγής, μάρκετινγκ, χρηματοοικονομικής και διοίκησης προσωπικού), β) τη γεωγραφική περιοχή σε εθνικό επίπεδο, γ) τα προϊόντα που παράγει και δ) τους πελάτες ή την αγορά που απευθύνεται.

4.3.1. Λειτουργική οργανωτική διάρθρωση

Η λειτουργική οργανωτική διάρθρωση χαρακτηρίζεται από την ταξινόμηση και κατάταξη ομοίων δραστηριοτήτων κατά τρόπο που να συγκροτούν διοικητικές μονάδες, οι οποίες συγκεντρώνουν όλους εκείνους τους παράγοντες που τις καθιστούν λειτουργικά αυτόνομες. Με κριτήριο την ομοιότητα δημιουργούνται οι επιμέρους λειτουργίες της επιχείρησης, όπως η παραγωγή, χρηματοοικονομική λειτουργία, μάρκετινγκ και διοίκηση προσωπικού. Με το κριτήριο της ομοιότητας των δραστηριοτήτων κάθε λειτουργία αναπτύσσεται σε τμήματα κι έτσι ολοκληρώνεται η οργανωτική δομή της επιχείρησης. Ο τρόπος αυτός οργάνωσης περιορίζει την κάθε λειτουργία στο αντικείμενό της και κάθε μια ενδιαφέρεται για το σκοπό των δραστηριοτήτων της. Έτσι είναι δυνατόν να δημιουργηθεί δυσλειτουργία σε μια λειτουργία. Π.χ. η λειτουργία της παραγωγής με την αυτονομία της, εάν δεν έχει την άμεση δυνατότητα να ενισχύσει τους τομείς που εκείνη θεωρεί ότι χρειάζονται ενίσχυση την κατάλληλη στιγμή σε οικονομικά θέματα ή θέματα μάρκετινγκ και προσωπικού, θα οδηγηθεί σε μερική αποτυχία, γιατί τα οικονομικά θέματα μάρκετινγκ και προσωπικού είναι θέματα άλλων λειτουργιών. Το ίδιο μπορεί να συμβεί και σε κάθε άλλη λειτουργία της επιχείρησης. Η οργάνωση αυτή εμφανίζει προβλήματα και ως προς την εξεύρεση ειδικευμένων στελεχών για κάθε λειτουργία. Πρόβλημα παρατηρείται και στο συντονισμό των λειτουργιών καθόσον τα επιτελικά στελέχη παρέχουν εξειδικευμένο έργο στους προϊσταμένους των λειτουργιών αντί να συντονίζουν και να δίνουν οδηγίες σε αυτά για την επίτευξη του αντικειμενικού σκοπού της επιχείρησης. Ο τύπος αυτός οργάνωσης είναι οικονομικός και ενδείκνυται για επιχειρήσεις που παράγουν περιορισμένο αριθμό προϊόντων. Έχει περισσότερο εφαρμογή σε ευρωπαϊκές πολυεθνικές εταιρίες. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις που οργανώνονται μ' αυτόν τον τρόπο, δίνουν μεγαλύτερη σημασία στις επιμέρους λειτουργικές δραστηριότητες κι όχι στα προϊόντα που παράγουν. Τούτο περιορίζει τις διεθνείς δυνατότητες ανάπτυξης των πολυεθνικών επιχειρήσεων και την παραγωγή ποικίλων προϊόντων, λόγω της δυσλειτουργίας που εμφανίζουν σε περίπτωση που θα ήθελαν να παράγουν διάφορα είδη προϊόντων στο ίδιο χώρο και χώρα ή και σε διαφορετικές χώρες.

4.3.2 Οργάνωση κατά γεωγραφική περιοχή σε εθνικό επίπεδο

Η οργάνωση κατά γεωγραφική περιοχή σε εθνικό επίπεδο στηρίζεται στην αρχή της εξυπηρέτησης, βασικά της χώρας για την οποία προορίζεται η επιχειρηματική δραστηριότητα, είτε πρόκειται για παραγωγή προϊόντων είτε πρόκειται για παροχή υπηρεσιών. Ο τρόπος οργάνωσης δεν αποκλείει την οργάνωση της επιχείρησης και κατά λειτουργία ή προϊόν.

Η οργάνωση κατά γεωγραφική περιοχή, παρέχει τη δυνατότητα δημιουργίας επιχειρήσεων του ίδιου κύρους με την μητρική, αλλά τα προϊόντα που παράγει ή οι υπηρεσίες που παρέχει ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις της χώρας που είναι εγκατεστημένη.

Μια αυτοκινητοβιομηχανία που η κεντρική της έδρα είναι στην Ιταλία, δημιουργεί επιχειρήσεις παραγωγής αυτοκινήτων σε διάφορες χώρες. Οι περιφερειακές επιχειρήσεις που βρίσκονται σε άλλες χώρες διατηρούν το κύρος της μητρικής εταιρίας, αλλά παραγωγικά προσαρμόζονται στις απαιτήσεις των καταναλωτών της χώρας που είναι εγκατεστημένες ή σε γειτονικές χώρες, π.χ. τα αυτοκίνητα που παράγουν για ψυχρό κλίμα. Επίσης μια βιοτεχνία ενδυμάτων με κεντρικό κατάστημα την Ελλάδα και υποκαταστήματα σε διάφορες χώρες, προωθεί προϊόντα στα υποκαταστήματά της σύμφωνα με τις απαιτήσεις των καταναλωτών της συγκεκριμένης χώρας.

Η οργάνωση κατά γεωγραφική περιοχή σε εθνικό επίπεδο δημιουργεί προβλήματα διοίκησης στη μητρική επιχείρηση, καθώς δυσχεραίνεται ο συντονισμός των θυγατρικών εταιριών. Η κάθε θυγατρική εταιρία προσπαθεί να αναπτύξει τις δικές της δραστηριότητες με προσωπικό όφελος των στελεχών της και αγνοεί πολλές φορές τις γενικές κατευθύνσεις της μητρικής εταιρίας, η οποία λόγω των αποστάσεων αδυνατεί να ασκήσει άμεσο έλεγχο.

4.3.3 Οργάνωση κατά προϊόν

Η οργάνωση πολυεθνικών επιχειρήσεων κατά προϊόν, προϋποθέτει τη λειτουργία επιχειρήσεων σε διάφορες χώρες, με την παραγωγή ενός προϊόντος σε συγκεκριμένο χώρο της χώρας αυτής και αυτόνομη διοίκηση. Στα πλαίσια του γενικότερου προγράμματος που εγκρίνεται από την κεντρική διοίκηση της πολυεθνικής εταιρίας, έχει δικές της λειτουργίες παραγωγής μάρκετινγκ, χρηματοοικονομικής και διοίκησης προσωπικού.

Η μητρική διοίκηση ασκεί μόνο επιτελικό έργο και χρηματοδοτεί τη θυγατρική της, η οποία διαχειρίζεται τον προϋπολογισμό σύμφωνα με τις ανάγκες της. Οι λειτουργίες παραγωγής, μάρκετινγκ και διοίκησης προσωπικού αναπτύσσονται και διοικούνται από τη συγκεκριμένη θυγατρική εταιρία και ανεξάρτητα από τις άλλες θυγατρικές άλλων προϊόντων.

Με την οργάνωση των πολυεθνικών εταιριών παρέχεται η δυνατότητα παραγωγής διαφορετικών προϊόντων, σε διαφορετικές αγορές με διαφορετικά κανάλια διανομής και σύμφωνα με τις απαιτήσεις των καταναλωτών. Επίσης με τον τρόπο αυτό οργάνωσης η επιχείρηση είναι σε θέση να γνωρίζει τι κερδίζει και τι χάνει από κάθε προϊόν και να κατευθύνει ανάλογα τη γενική πολιτική. Βασικό μειονέκτημα του τρόπου αυτού οργάνωσης είναι η δημιουργία όλων των λειτουργιών σε κάθε θυγατρική εταιρία και για κάθε προϊόν αυτής, κατάσταση που για την πολυεθνική επιχείρηση σημαίνει σπατάλη πόρων. Ένα άλλο μειονέκτημα για την πολυεθνική επιχείρηση είναι η αδυναμία άσκησης άμεσου ελέγχου όλου του αποκεντρωτικού συστήματος οργάνωσής της.

4.3.4. Οργάνωση κατά πελατεία

Η οργάνωση κατά πελατεία ή κατά τμήμα αγοράς προϋποθέτει διαφοροποίηση και συνδυασμό δραστηριοτήτων, με γνώμονα τις κατηγορίες προσώπων στις οποίες απευθύνεται το προϊόν ή η υπηρεσία. Βασικά εξετάζονται με τον τρόπο αυτό της οργάνωσης τα χαρακτηριστικά των πελατών όπως φύλο, ηλικία, εισόδημα, καθώς και τοπικές ή εθνικές ιδιαιτερότητες. Ο τρόπος αυτός είναι στενά συνδεδεμένος με την οργάνωση κατά γεωγραφική περιοχή και η διοίκηση συγκεντρώνει το ενδιαφέρον της αποκλειστικά στην προκειμένη περίπτωση, στην εξυπηρέτηση των πελατών της. Η κατά τόπους πελατειακή οργάνωση δημιουργεί αθέμιτο ανταγωνισμό μεταξύ των στελεχών των διαφόρων κλάδων μιας πολυεθνικής επιχείρησης, καθώς κάθε στέλεχος ενδιαφέρεται να εξυπηρετήσει πελάτες του κλάδου που προϊστάται, να προσελκύσει μεγαλύτερο αριθμό πελατών και να αυξήσει το κέρδος της επιχείρησης του κλάδου που διοικεί. Η διευθέτηση των διαφορών που ανακύπτουν μεταξύ των προϊσταμένων των διαφόρων κλαδικών επιχειρήσεων, γίνεται με την επέμβαση της κεντρικής διοίκησης της μητρικής επιχείρησης. Αυτή προσπαθεί να εξηγήσει τους στόχους γενικά της πολυεθνικής επιχείρησης και τα αποτελέσματα που αναμένει από τους ενήμερους προϊσταμένους των κλαδικών επιχειρήσεων, που σε καμία περίπτωση ο αθέμιτος ανταγωνισμός δεν βοηθάει στην επιτυχία τους.

4.4 Στελέχωση

Οι επιχειρήσεις που αναπτύσσονται διεθνώς και γίνονται πολυεθνικές αντιμετωπίζουν προβλήματα πρόσληψης προσωπικού. Το προσωπικό που πρέπει να προσληφθεί, για τις ανάγκες κάθε θυγατρικής εταιρίας μιας πολυεθνικής επιχείρησης, είναι για όλες τις βαθμίδες της διοικητικής ιεραρχίας από ηγετικά στελέχη μέχρι προσωπικό πρώτης γραμμής. Το προσωπικό αυτό θα πρέπει να έχει ειδικές γνώσεις ή να είναι κατάλληλα εκπαιδευμένο ώστε να μπορεί να ανταποκριθεί με επιτυχία στα καθήκοντά

του.

Άλλα σοβαρά προβλήματα που αντιμετωπίζουν είναι η γνώση της τοπικής γλώσσας, τοπικά έθιμα και παραδόσεις, κοινωνικές αντιλήψεις, κλιματολογικές συνθήκες, διαμονής, προσαρμογής στα νέα δεδομένα του τόπου εγκατάστασής τους, εξοικείωσης με τις απαιτήσεις του πελατειακού περιβάλλοντος και οικονομικά. Πολλά από τα προβλήματα αυτά είναι και προβλήματα και για τα μέλη των οικογενειών τους.

Για την αντιμετώπιση των προβλημάτων αυτών και για την υποκίνηση ηγετικών στελεχών και προσωπικού με ειδικές γνώσεις, καταβάλλονται μεγάλες αποδοχές για μισθούς και πρόσθετα έξοδα ειδικότερα στις περιπτώσεις που τα άτομα αυτά προέρχονται από άλλες χώρες ή από άλλα γεωγραφικά διαμερίσματα της ίδιας χώρας. Συνήθως η στελέχωση των θυγατρικών εταιριών γίνεται από άτομα κατ' αρχήν της κεντρικής διοίκησης της πολυεθνικής, τα οποία είναι κατάλληλα εκπαιδευμένα ή εκπαιδεύονται για το σκοπό αυτό σε ειδικά θέματα.

Το προσωπικό αυτό μεταφέρει στη θυγατρική εταιρία την πολιτική της κεντρικής διοίκησης της πολυεθνικής και έτσι ελαχιστοποιεί τα προβλήματα σχέσεων και επικοινωνίας μεταξύ θυγατρικής εταιρίας και κεντρικής διοίκησης της πολυεθνικής επιχείρησης. Αντιμετωπίζει όμως ενδουπηρεσιακά προβλήματα κατά την εκτέλεση των καθηκόντων του, όταν το προσωπικό των ενδιάμεσων βαθμίδων και πρώτης γραμμής είναι άτομα του τόπου εγκατάστασης της θυγατρικής εταιρίας. Τα προβλήματα αυτά είναι επικοινωνίας, αντίληψης για την εργασία, αποτελεσματικότητα, ποιότητα έργων, πειθαρχίας κ.λ.π.

Για να εξαλειφθούν τα προβλήματα αυτά καταρτίζονται ειδικά προγράμματα εκπαίδευσης του προσωπικού, τα οποία στοχεύουν στη δημιουργία κλίματος συλλογικής εργασίας και υλοποίησης της πολιτικής της επιχείρησης, για ένα σκοπό που δεν είναι άλλος από την επιτυχία του αντικειμενικού της σκοπού. Επίσης διοργανώνονται προγράμματα κατάρτισης προσωπικού για ειδικά θέματα που στοχεύουν στην αύξηση της παραγωγικότητας των εργαζομένων και της μεγιστοποίησης του αποτελέσματος της επιχείρησης.

4.5 Μάρκετινγκ

Η αδυναμία κάλυψης των αναγκών των καταναλωτών από τις επιχειρήσεις αποτελεί παρελθόν. Τα σύγχρονα μέσα παραγωγής με τις τεράστιες δυνατότητες που έχουν είναι σε θέση να ανταποκριθούν στις ποιοτικές και ποσοτικές απαιτήσεις των καταναλωτών. Το πρόβλημα της ανεπάρκειας αγαθών μετατοπίζεται σε πρόβλημα διάθεσης αυτών. Η βελτίωση των συγκοινωνιακών μέσων μεταφοράς, η ανάπτυξη των τηλεπικοινωνιακών μέσων, τα χρηματοπιστωτικά συστήματα καθώς και ο εκμηδενισμός των αποστάσεων βοήθησαν αλλά δεν έλυσαν το πρόβλημα

προώθησης και διάθεσης των αγαθών στην κατανάλωση.

Μια επιχείρηση πριν αποφασίσει να αναπτύξει επιχειρηματική δραστηριότητα στο εξωτερικό, θα πρέπει να εξετάσει τις προτιμήσεις των καταναλωτών, την ανταγωνιστικότητα του προϊόντος, την επιχειρηματική κουλτούρα της ξένης χώρας, τη δυνατότητα επικοινωνίας με τους πελάτες, τη σχετική νομοθεσία, τη δυνατότητα στελέχωσης και ειδικότερα το ηγετικό στέλεχος που θα αναλάβει καθήκοντα μάνατζερ. Επίσης θα πρέπει να εξετάσει τη νομική σταθερότητα, την πολιτική σταθερότητα, το μέγεθος του πληθυσμού καθώς και την κατανομή του εισοδήματος ανά κάτοικο.

Μετά την εξέταση των παραπάνω παραγόντων πρέπει να καθορίσει τους στόχους και τις πολιτικές μάρκετινγκ που πρόκειται να αναπτύξει, όπως και το μέγεθος των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στο εξωτερικό καθώς και τις προβλεπόμενες πωλήσεις. Ο προσδιορισμός των παραπάνω στοιχείων είναι απαραίτητος για τη λήψη μιας επιχειρηματικής απόφασης διείσδυσης σε ξένη αγορά, η δε εξεύρεση των στοιχείων αυτών είναι επίπονη. Πολλά από τα στοιχεία διατίθεται από διεθνείς οργανισμούς καθώς και από διάφορες κατά περίπτωση στατιστικές υπηρεσίες της ξένης χώρας.

Οι πολυεθνικές και γενικά κάθε επιχείρηση προσδίδει μεγάλη σημασία στη λειτουργία του μάρκετινγκ και για το σκοπό αυτό φροντίζει να τη στελεχώσει με κατάλληλα ειδικευμένο προσωπικό. Ιδιαίτερη σημασία για τη μητρική εταιρία μιας πολυεθνικής επιχείρησης, αλλά και για τις θυγατρικές της έχει ο μάρκετινγκ μάνατζερ, ο οποίος πρέπει να αξιοποιήσει όλες τις γνώσεις και εμπειρία του δημιουργικά, σε μια αγορά από την οποία η πολυεθνική επιχείρηση προσδοκά να πετύχει τον αντικειμενικό της σκοπό. Οι μάρκετινγκ μάνατζερ θα πρέπει να προγραμματίσουν την ανάπτυξη όλων εκείνων των στρατηγικών που θα εξασφαλίσουν με επιτυχία τη διείσδυση της μητρικής και των θυγατρικών της εταιριών στην ξένη αγορά.

Τα στοιχεία που εξετάζουν οι μάρκετινγκ μάνατζερ είναι το περιβάλλον, ο ανταγωνισμός, το θεσμικό και νομικό πλαίσιο της επιχειρηματικής διεθνούς δραστηριότητας. Τα στοιχεία αυτά δεν είναι δυνατόν να ελεγχθούν, αλλά πρέπει να τα λάβουν υπόψη τους προκειμένου να αναπτύξουν άλλες ελεγχόμενες δραστηριότητες που αναφέρονται στο προϊόν, την τιμή του, τη διάθεση και τη διανομή.

4.6 Έλεγχος

Η λειτουργία του ελέγχου είναι βασική για μια πολυεθνική επιχείρηση. Τα στελέχη που αναλαμβάνουν τις δραστηριότητες αυτές αντιμετωπίζουν σοβαρές δυσκολίες στο έργο τους. Ειδικότερα ο έλεγχος που γίνεται από τις μητρικές εταιρίες είναι δυσκολότερος γιατί συνδυάζεται με τα αποτελέσματα των θυγατρικών εταιριών και τις στρατηγικές και πολιτικές που έχει αποφασίσει η μητρική και έχει ως σκοπό να διαπιστώσει

σε ποιο βαθμό εφαρμόστηκαν και ποιες αποκλίσεις παρουσιάζουν. Ο έλεγχος είναι ακόμα δύσκολος και λόγω των αποστάσεων των θυγατρικών εταιριών με τη λειτουργία της κεντρικής διοίκησής τους.

Είναι δυνατόν να παρατηρηθεί απόκλιση σε κάποιο βαθμό, στις στρατηγικές και πολιτικές που εφαρμόζουν οι θυγατρικές εταιρίες από εκείνες που έχει αποφασίσει η κεντρική διοίκηση, γιατί μπορεί να μην έχουν μελετηθεί σε όλη την έκταση οι λόγοι που συνέβαλαν στην επιλογή των συγκεκριμένων πολιτικών και στρατηγικών από τη μητρική επιχείρηση. Ακόμα κι αν είχε γίνει έρευνα σ' όλη την έκταση των παραγόντων που δικαιολογούν τη δημιουργία και ανάπτυξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας σε μια χώρα, είναι αδύνατον να μην παρατηρηθούν αποκλίσεις από τις στρατηγικές και πολιτικές που αποφασίζει η κεντρική διοίκηση. Τα άτομα που καλούνται να τις υλοποιήσουν μπορεί να μην τις αντιλαμβάνονται σε όλη τη έκταση ή δεσμεύονται να τις εφαρμόσουν, λόγω των ειδικών συνθηκών που επικρατούν στη συγκεκριμένη χώρα ή λόγω της μεταβολής του περιβάλλοντος που δραστηριοποιούνται. Εκείνο όμως που έχει σημασία είναι ότι πρέπει να γίνεται έλεγχος των δραστηριοτήτων των λειτουργιών σε κάθε θυγατρική εταιρία καθώς και έλεγχος από την κεντρική διοίκηση στις θυγατρικές αλλά και στην ίδια τη μητρική εταιρία.

Ο έλεγχος πρέπει να γίνεται με βάση τα πρότυπα που πρέπει να ενεργεί κάθε λειτουργία, που πολλές φορές διαφέρουν για κάθε χώρα. Ιδιαίτερες διαφορές παρουσιάζονται στα λογιστικά πρότυπα. Π.χ. μια επιχείρηση στη Μ Βρετανία εμφανίζει με τα βρετανικά λογιστικά πρότυπα έσοδα 100 εκ. δολάρια. Η ίδια επιχείρηση με αμερικάνικα λογιστικά πρότυπα μπορεί να εμφανίζει έσοδα 180 εκ. δολάρια. Η διαφορά που παρατηρείται ως προς τα έσοδα της ίδιας εταιρίας οφείλεται σε διαφορετικές λογιστικές διαδικασίες, όπως ο τρόπος υπολογισμού των αποσβέσεων.

Τα βασικά στάδια είναι ο καθορισμός προτύπων κριτηρίων, η μέτρηση απόδοσης, η αξιολόγηση απόδοσης και η διόρθωση των αποκλίσεων στις περιπτώσεις που εμφανίζονται αποκλίσεις. Ο έλεγχος αναφέρεται σε όλες τις επιχειρηματικές δραστηριότητες και τα αποτελέσματα του ελέγχου βοηθούν τα στελέχη των εταιριών αυτών προκειμένου να διορθώσουν διάφορα σφάλματα όταν υπάρχει ανάγκη καθώς και να λάβουν αποφάσεις αποτελεσματικότερης οργάνωσης και διοίκησης των διεθνών δραστηριοτήτων τους.

4.7 ΓΕΝΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΚΑΙ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΔΟΜΗ

Όπως είδαμε και πιο πάνω, η πολυεθνική επιχείρηση καταρχήν είναι φορέας μεταφοράς παραγωγικών συντελεστών και προϊόντων. Πράγματι, μέσω των πολυεθνικών πραγματοποιείται μια διεθνής ροή δέσμης παραγωγικών συντελεστών με την ευρύτερη έννοια του όρου. Έτσι εκτός από τη γη και τη μη εξειδικευμένη εργασία, οι παραγωγικοί συντελεστές που

περιλαμβάνονται στη μεταφερόμενη δέσμη μπορεί να είναι, κεφάλαιο, εργασία, τεχνολογία, καθώς και η διοίκηση των επιχειρήσεων.

Η μητρική επιχείρηση είναι στο κέντρο της συνεχούς αυτής ανταλλαγής και μεταφοράς. Η μητρική λειτουργεί ως κέντρο λήψης αποφάσεων σε ότι αφορά τον προγραμματισμό των στόχων και τον έλεγχο της λειτουργίας του συστήματος πολυεθνικών επιχειρήσεων. Αρχικά η μητρική επιχείρηση πρέπει να πάρει αποφάσεις σχετικά με την επιλογή των τόπων εγκατάστασης των θυγατρικών. Όπως θα δούμε παρακάτω η απόφαση αυτή παίρνεται με βάση έναν αριθμό κριτηρίων. Ιδιαίτερης σημασίας από πλευράς της παραγωγής του προϊόντος είναι το κριτήριο της προέλευσης των πρώτων υλών. Η επισήμανση των αγορών από την άλλη μεριά είναι βασικός παράγοντας από πλευράς ζήτησης του προϊόντος.

Σε ένα σύστημα θυγατρικών επιχειρήσεων, οι λειτουργίες παραγωγής και διάθεσης του προϊόντος, πραγματοποιούνται με τη στενή συνεργασία των επί μέρους επιχειρήσεων κάτω από τον έλεγχο και την καθοδήγηση της μητρικής. Η συμπληρωματικότητα των παραγωγικών μονάδων του συστήματος πολυεθνικών επιχειρήσεων, είναι κύριο χαρακτηριστικό της διεθνούς αυτής ανταλλαγής. Η ανταλλαγή μεταξύ θυγατρικών γίνεται είτε μέσω της μητρικής ή μεταξύ των θυγατρικών επιχειρήσεων.

Βλέπουμε λοιπόν, ότι το σύστημα πολυεθνικών επιχειρήσεων αποτελεί μικρόκοσμο του διεθνούς οικονομικού συστήματος, με την έννοια ότι η ανταλλαγή αγαθών, υπηρεσιών και παραγωγικών συντελεστών, γίνεται μέσω των θυγατρικών σε συνεχή βάση. Όπως και στην περίπτωση του διεθνούς εμπορίου στην ευρύτερη αγορά, το σύστημα ανταλλαγής και μεταφοράς αγαθών και παραγωγικών συντελεστών μεταξύ πολυεθνικών επιχειρήσεων, δεν είναι απαλλαγμένο από περιορισμούς. Οι περιορισμοί αυτοί συνήθως ανάγονται στην πρακτική πολλών κρατών να καταφεύγουν σε προστατευτικά μέτρα για λόγους εθνικού συμφέροντος. Σύμφωνα με την διεθνή βιβλιογραφία οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μπορούν να χωριστούν με βάση τη μορφή τους σε τρεις μεγάλες ομάδες:

4.7.1 Οριζόντιας Ολοκλήρωσης Εταιρίες

Το κύριο χαρακτηριστικό των εταιρειών αυτών είναι η ύπαρξη πολλών μονάδων που λειτουργούν αυτόνομα σε διάφορες χώρες, παράγουν το ίδιο προϊόν και βρίσκονται κάτω από κοινή διοίκηση της μητρικής εταιρίας. Το κύριο αυτό χαρακτηριστικό υπονοεί δυο πράγματα. Πρώτον, ότι υπάρχουν γεωγραφικές συνθήκες που αιτιολογούν τη διασπορά στην παγκόσμια παραγωγή ώστε να υπάρχουν μονάδες σε διαφορετικές εθνικές αγορές. Δεύτερον, ότι με δεδομένη τη διασπορά αυτή πρέπει να υπάρχει κάποιο ουσιαστικό πλεονέκτημα συναλλαγής που να δικαιολογεί την κοινή διοίκηση των μονάδων αυτών. Ο δεύτερος αυτός παράγοντας είναι και ο σημαντικότερος στις εταιρίες με οριζόντια ολοκλήρωση. Η βάση του

παράγοντα βρίσκεται στην κατοχή από την εταιρία στοιχείων που η χρήση τους στο εσωτερικό της εταιρίας μεγιστοποιεί τη χρησιμότητά τους. Τέτοια στοιχεία μπορεί να πάρουν τη μορφή μιας συγκεκριμένης ιδιοκτησίας όπως μια κατοχυρωμένη μάρκα ή ένα όνομα ή ακόμα να βασίζονται σε δυνατότητες προώθησης (μάρκετινγκ) της εταιρίας. Ίσως όμως το κύριο χαρακτηριστικό τους να είναι η αδυναμία των ανταγωνιστών στο να αντιγράψουν και να μιμηθούν αυτά τα στοιχεία. Οι δυνατότητες επομένως αυτές, μπορεί να οδηγήσουν απευθείας σε άμεσες ξένες επενδύσεις λόγω της αδυναμίας τους να συμπεριληφθούν σε ένα συμβόλαιο ή της αδυναμίας τους να αντιγράψουν ορθά.

Συνοψίζοντας τα στοιχεία μιας οριζόντιας ολοκληρωμένης πολυεθνικής εταιρίας διακρίνουμε τρεις παράγοντες:

1. Η επιχείρηση μπορεί να εκμεταλλευτεί κάποιο στοιχείο που κατέχει και το οποίο δημιουργεί αξία.
2. Οι δραστηριότητες που χρησιμοποιούν ή εφαρμόζουν το στοιχείο αυτό είναι αποτελεσματικά διασπαρμένες σε διάφορες εθνικές αγορές.
3. Η εφαρμογή του στοιχείου αυτού είναι πιο αποτελεσματική κάτω από μια κοινή διοίκηση παρά μέσω συμβολαίων παραχώρησης του δικαιώματος χρήσης τους.

Οι τρεις αυτοί παράγοντες συνθέτουν το πλαίσιο του εκλεκτικού υποδείγματος. (Dunning 1977)¹⁷

Όπως λοιπόν είδαμε και πιο πάνω, οι μητρικές εταιρίες αποφασίζουν που και πως θα εγκαταστήσουν τις θυγατρικές τους στις ξένες αγορές. Στην περίπτωση της οριζόντιας ολοκλήρωσης που μελετάμε αυτή τη στιγμή, η εγκαθίδρυση των θυγατρικών γίνεται είτε με την ίδρυση νέου παραρτήματος ή είτε με εξαγορά, έχοντας ως κοινό χαρακτηριστικό τη δημιουργία και εκμετάλλευση του ίδιου τελικού προϊόντος.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις λοιπόν παράγουν τελικά προϊόντα με βάση προκαθορισμένη εξειδίκευση στα πλαίσια υψηλού βαθμού ενοποίησης. Η μητρική καθορίζει την εξειδίκευση παίρνοντας υπόψη όλους τους παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν το κόστος παραγωγής σε κάθε χώρα, π.χ. σχετική επάρκεια ή ανεπάρκεια παραγωγικών συντελεστών, κόστος μεταφοράς κ.λ.π..

Στη συνέχεια οι θυγατρικές επιχειρήσεις και η μητρική ανταλλάσσουν τελικά προϊόντα μεταξύ τους ώστε να καλύπτουν μεγάλο εύρος ποικιλιών του ίδιου προϊόντος. Πρέπει να σημειώσουμε εδώ ότι κάθε θυγατρική διαθέτει τα προϊόντα σε μια προκαθορισμένη γεωγραφική περιοχή. Συνήθως

¹⁷ Dunning N. John (1977): "Explaining International Product"

οι περιοχές αυτές καλύπτουν μεγάλες γεωγραφικές εκτάσεις και περιλαμβάνουν μεγάλο αριθμό χωρών.

4.7.2 Κάθετης Ολοκλήρωσης Εταιρίες

Το κύριο χαρακτηριστικό των εταιριών αυτών είναι η διασπορά πολλών μονάδων της ίδιας επιχείρησης σε διάφορες χώρες με τη διαφορά ότι κάθε μονάδα παράγει ένα μέρος του τελικού προϊόντος. Ο κυριότερος λόγος ύπαρξης ενός δικτύου διάσπαρτων μονάδων είναι γεωγραφικές συνθήκες καθώς στα πρώτα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας είναι απαραίτητο οι μονάδες να βρίσκονται κοντά στο καταναλωτή έτσι ώστε να μειώνεται το κόστος μεταφοράς. Το σημαντικότερο που πρέπει να εξηγηθεί όμως είναι γιατί οι διάσπαρτες μονάδες πρέπει να βρίσκονται κάτω από κοινή διοίκηση.

Η θεωρία που εξηγεί τις πολυεθνικές οριζόντιας ολοκλήρωσης προσφέρει μόνο ένα μικρό μέρος στην επεξήγηση των κάθετα ολοκληρωμένων πολυεθνικών. Η κάθετη ολοκλήρωση γίνεται γιατί τα δυο μέρη σε μια συναλλαγή (προμηθευτής-αγοραστής) προτιμούν να γνωρίζουν από πριν το κόστος της συναλλαγής και έτσι να το εσωτερικοποιήσουν παρά να προβούν στη συναλλαγή μέσω της αγοράς.

Η κάθετα ολοκληρωμένη επιχείρηση εσωτερικοποιεί την αγορά για ένα ενδιάμεσο προϊόν όπως η οριζόντια ολοκληρωμένη επιχείρηση κάνει για κάποια αποτιμημένα στοιχεία της. Είναι σημαντικό να διευκρινίσουμε ότι κίνητρα για την εσωτερικοποίηση κάποιων ενδιάμεσων αγορών προκύπτουν όταν οι αγορές αυτές δεν λειτουργούν πλήρως ανταγωνιστικά. Έτσι δημιουργούνται πλεονεκτήματα από πιθανές μακροχρόνιες συνεργασίες.

Κάθε λοιπόν πολυεθνική επιχείρηση (κοινώς εργοστάσιο) είναι εγκατεστημένες σε γεωγραφικές περιοχές όπου το κόστος παραγωγής είναι εξαιρετικά χαμηλό. Συγκεκριμένα το εργατικό δυναμικό είναι φτηνό και το κόστος μεταφοράς επίσης είναι πολύ χαμηλό. Έτσι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις παράγουν ένα μέρος ή κομμάτι του τελικού προϊόντος, όπου όταν είναι έτοιμο το στέλνουν σε άλλη θυγατρική όπου η θυγατρική αυτή το χρησιμοποιεί για συναρμολόγηση με ένα δικό της κομμάτι που έχει παράγει. Και η δεύτερη θυγατρική μόλις κάνει τη συναρμολόγηση το στέλνει στη μητρική όπου η μητρική το διαθέτει στην αγορά. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η Φορντ. Δηλαδή η Φορντ των Η.Π.Α παράγει τους κινητήρες που ενσωματώνονται σε αμάξια παραγωγής Φορντ Μ. Βρετανίας, ενώ η τελευταία ειδικεύεται στο μοτέρ ντίζελ για τα καμιόνια της Φορντ. Επίσης η Φορντ Μεξικού ανεφοδιάζει άλλες 14 θυγατρικές και τη μητρική με το σύστημα φρένων.

Τον καταμερισμό της παραγωγής των διαφόρων κομματιών μέσα στο χώρο ανάμεσα σε μονάδες ειδικευμένες, τον προσδιορίζει η μητρική ιδίως σε συνάρτηση με το κράτος. Μπορεί όμως η μητρική για διάφορους λόγους να υποχρεώσει να αγοράζει η μια θυγατρική από την άλλη σε τιμές

ψηλότερες από το κόστος της παραγωγής κι ακόμα κι από τις διεθνής τιμές. Αυτό γίνεται είτε για μια ανακατανομή των κερδών ώστε να βοηθηθεί η μια θυγατρική από τις άλλες να κρατηθεί, αν και ελλειμματική, όσο κι αν οι τιμές που καταβάλλονται δεν είναι ανταγωνιστικές. Είτε πάλι για να ξεφύγει μέρος των κερδών μιας θυγατρικής από υψηλή τοπική φορολογία που είναι στο τόπο της δραστηριότητάς της βαρύτερη. Η αδελφή θυγατρική ανεφοδιαζόμενη από την αδελφή της εταιρία σε υψηλές τιμές πάνω από τις ανταγωνιστικές τιμές της αγοράς, πραγματοποιεί με αυτόν τον τρόπο μεταφορά των κερδών από το χώρο με υψηλή φορολογία.

4.7.3 Διαφοροποιούμενες Εταιρίες

Στην κατηγορία αυτή εντάσσονται εταιρίες που δεν έχουν ξεκάθαρη οριζόντια ή κάθετη ολοκλήρωση στην οργανική μορφή τους. Η ολοφάνερη εξήγηση για την ύπαρξη τέτοιων επιχειρήσεων, που αποτελούν και την πλειοψηφία των πολυεθνικών, βασίζεται στην διάχυση του επιχειρηματικού κινδύνου. Αυτό αποτελεί μάλιστα μια στρατηγική επιλογή της επιχείρησης.

Τα κέρδη από την πολυεθνικότητα μιας επιχείρησης φτάνουν στο μέγιστο όταν αυτή διαφοροποιείται τόσο γεωγραφικά όσο και στο επίπεδο του προϊόντος. Οι παράγοντες που οδηγούν στη διαφοροποίηση είναι δυο:

1. Η κάθε ανεξάρτητη άμεση ξένη επένδυση είναι ιδιαίτερα επικίνδυνη τόσο λόγω της πιθανής ύπαρξης κυβερνητικών πολιτικών που δεν επιθυμούν ξένες επιχειρήσεις χωρίς καμία τοπική υποστήριξη ή συνεργασία, όσο και λόγω του ιδιαίτερα υψηλού κόστους πληροφόρησης, σχετικά με τη διακύμανση των πιθανών αποτελεσμάτων, για ένα ξένο από ότι για έναν εγχώριο επενδυτή. Έτσι η ύπαρξη πολλών άμεσων ξένων επενδύσεων μπορεί να μειώσει τον κίνδυνο διαχέοντάς τον.

2. Οι επιχειρήσεις που κάνουν επενδύσεις σε διαφορετικές χώρες απολαμβάνουν κέρδη διαφοροποίησης τα οποία δεν περιορίζονται μόνο στην επιχείρηση αλλά και στους μετόχους της που πλέον κατέχουν ένα χαρτοφυλάκιο διεθνώς διαφοροποιημένο.

Από εμπειρικές έρευνες έχει διαπιστωθεί ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις απολαμβάνουν χαμηλότερα επίπεδα κινδύνου στις μετοχές τους σε σχέση με την εγχώρια αγορά, όπως αυτό μετριέται με τον συντελεστή «beta». Έτσι δεν είναι τυχαίος ο χαρακτηρισμός που αποδίδεται στις πολυεθνικές σαν «διεθνή αμοιβαία κεφάλαια».

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ

5. ΚΡΙΣΗ-ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Το εντυπωσιακότερο ορατό γνώρισμα του οικονομικού τοπίου στο τέλος του 20^{ου} και στην αρχή του 21^{ου} αιώνα είναι η παρουσία της πολυεθνικής επιχείρησης, η οποία συγκεντρώνει υπό τον έλεγχο της τεράστια οικονομική και πολιτική δύναμη και ασκεί παράλληλα, ανάλογες επιδράσεις στη λειτουργία της εθνικής –ακόμα και της παγκόσμιας- οικονομίας.

Η πολυεθνική επιχείρηση που με τη μορφή άμεσης επένδυσης, έχει οικονομικές μονάδες εγκαταστημένες σε περισσότερες από μία χώρες, εμφανίστηκε στη δεκαετία του 1950 και σύντομα εξελίχτηκε σε οικονομικό, πολιτικό και πολιτισμικό παράγοντα. Ιστορικά, το φαινόμενο είναι πολύ παλαιότερο, οι παλαιότερες επιχειρήσεις, είχαν άλλη μορφή και τρόπο λειτουργίας αφού η μορφολογία τόσο της αγοράς όσο και των αναγκών που καλούνταν να διεκπεραιώσουν ήταν διαφορετικές. Η βιομηχανική επανάσταση (1750-1830) συνέβαλε αποτελεσματικά στην αλλαγή των θεσμών παραγωγής, ιδιοκτησίας και κεφαλαίου. Κατά τη διάρκεια της κέντρο των διεθνών ανταλλαγών υπήρξε η Ευρώπη, στηριγμένη στην εφαρμογή καινοτομιών που απαιτούσαν φτηνό εργατικό δυναμικό.

Μετά το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο η κατάργηση της αποικιοκρατίας, η έκρηξη του διεθνούς εμπορίου και η αναγκαιότητα υψηλών κεφαλαιουχικών επενδύσεων στη νέα τεχνολογία μαζικής παραγωγής με ταυτόχρονο χαμηλό κατά μονάδα κόστος παραγωγής οδήγησε στη δημιουργία των σύγχρονων πολυεθνικών εταιρειών, που είχαν τη δυνατότητα συγκέντρωσης των απαραίτητων πόρων. Άμεσο αποτέλεσμα της μαζικής παραγωγής αγαθών ήταν η διεύρυνση των ντόπιων αγορών και η σταδιακή δημιουργία των προϋποθέσεων για επέκταση σε νέες ξένες αγορές, που θα επέφερε υψηλότερα κέρδη στους επιχειρηματίες, με περαιτέρω ανάπτυξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Η δε ανάπτυξη τους και εξέλιξη τους βαθμιαία σε διαμορφωτές μίας νέας παγκόσμιας οικονομίας κατέστη δυνατή με τη παράλληλη εξέλιξη του εμπορίου και των άμεσων ξένων επενδύσεων**, από κρατικοκεντρικά υποχέρια σε διεθνή και παγκόσμια μέσα δημιουργίας κανόνων συναλλαγής.

Για να επεκταθεί η επιχείρηση στην παγκόσμια αγορά, θα πρέπει να προγραμματίσει τον σχεδιασμό ανάπτυξής της. Αυτός ο σχεδιασμός δεν θα πρέπει να είναι βραχυπρόθεσμος αλλά μακροπρόθεσμος, ούτως ώστε να έχει τις κατάλληλες λύσεις στις δυσκολίες που θα βρεί στην πορεία αλλά και να πραγματοποιήσει τους στόχους που έχει θέσει. Για να επιτευχθεί ο σχεδιασμός θα πρέπει να οργανωθεί κατάλληλα. Πρέπει να γίνει ταξινόμηση των δραστηριοτήτων και κάθε δραστηριότητα να είναι υπό το καθεστώς μιας

διοικητικής μονάδας αυτόνομης και υπεύθυνης, που εξετάζει και μελετά ποιες συνθήκες επικρατούν και πως πρέπει να δράσει σε κάθε τομέα η επιχείρηση.

Μόλις υπάρξει μια ολοκληρωμένη εικόνα από τις μελέτες του κάθε τομέα, η κεντρική διοίκηση τις εξετάζει και αποφασίζει ποιος θα είναι ο τρόπος που θα κινηθεί για να επεκτείνει τις δραστηριότητές της στις νέες αγορές. Ο πιο γνωστός τρόπος επέκτασης είναι με την εγκατάσταση μιας θυγατρικής εταιρίας, είτε ιδρύοντάς την από την αρχή, είτε κατέχοντας ένα μικρό ποσοστό σε ντόπιες επιχειρήσεις όπου στην πορεία αποκτούν το πλειοψηφικό πακέτο των μετοχών. Παράλληλα εμφανίζεται ένα πρόβλημα το οποίο η μητρική πρέπει άμεσα να το αποκαταστήσει. Είναι η στελέχωση της νέας εταιρίας. Θα πρέπει να βρει τους κατάλληλους υπαλλήλους – συνεργάτες που να είναι έμπιστοι, συνεργάσιμοι και να ακολουθούν πιστά τις οδηγίες και τους στόχους που θέτουν πλέον οι μητρικές. Η αντιμετώπιση των προβλημάτων αυτών γίνεται με καταβολή υψηλών αποδοχών, ειδικά προγράμματα εκπαίδευσης προσωπικού για τη δημιουργία κλίματος συλλογικής εργασίας και ειδικά προγράμματα κατάρτισης προσωπικού με στόχο την αύξηση της παραγωγικότητάς τους.

Πλέον στη σημερινή εποχή έχει αναπτυχθεί η επιστήμη του μάρκετινγκ. Το μάρκετινγκ κατέχει τον κύριο λόγο σε θέματα οργάνωσης και επέκτασης της πολυεθνικής επιχείρησης. Μόλις η επιχείρηση συγκεντρώσει τα στοιχεία που χρειάζεται για να εξετάσει τους τρόπους επέκτασης, το τμήμα μάρκετινγκ αναλαμβάνει να αξιοποιήσει τα στοιχεία αυτά. Μελετά το κάθε στοιχείο ξεχωριστά και συνδυάζοντάς τα βγάζει χρήσιμα συμπεράσματα, τα οποία τα μεταφέρει στη διοίκηση, λαμβάνοντάς τα υπόψη για τις περαιτέρω ενέργειες.

Το μάρκετινγκ παίζει σπουδαίο ρόλο στη σημερινή δομή των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Ασχολείται με όλες τις βαθμίδες της επιχείρησης, από το τμήμα παραγωγής μέχρι και τη διοίκηση, με την εγχώρια και διεθνή αγορά και του κλίματος που επικρατεί σε κάθε χώρα ξεχωριστά, κυρίως της οικονομίας. Πλέον είναι η πιο σημαντική λειτουργία της επιχείρησης, όπου χαράζει τη στρατηγική της πολιτική, θέματα οργάνωσης και τρόπους ανάπτυξης και επέκτασής της.

Μπορούμε να πούμε ότι στη σημερινή εποχή, στην πολυεθνική επιχείρηση επιβάλλεται να έχει τμήμα μάρκετινγκ και να αναπτύξει το διεθνές μάρκετινγκ, διότι η διεθνής επιχειρηματική δραστηριότητα είναι στενά συνδεδεμένη με το μάρκετινγκ.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι βαθιά εδραιωμένες και σε μεγάλο βαθμό προϊόν της ιστορίας, της κουλτούρας και των οικονομικών συστημάτων των κοινωνιών από τις οποίες προέρχονται. Ορισμένοι μπορεί να ισχυριστούν αντίθετα ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν απεκδυθεί κάθε πολιτική απόχρωση, έχουν καταστεί επιχειρήσεις άνευ εθνικότητας, άνευ αρχών και αξιών υιοθετώντας τη θεσμοποίηση και ιδεολογικοποίηση

του ωφελισμού και αυτό όμως δεν αντικατοπτρίζει τη σημερινή κοινωνία ως απόσταγμα της εξέλιξης της οικονομίας; Στη βάση αυτής της λογικής ας δούμε αν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αποτελούν παγκόσμια απειλή, αν η παρουσία τους βοήθησε τόσο τη κοινωνία στην εξέλιξη της όσο και ο σκοπός της δημιουργίας τους;

5.1 ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ => ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΠΕΙΛΗ

Το μεγάλο μέγεθος των πολυεθνικών επιχειρήσεων, η ισχύς τους στην αγορά και η επιδίωξη παγκόσμιων στρατηγικών έχουν δημιουργήσει σε πολλές ομάδες και χώρες φόβους ότι θα υποδουλωθούν και θα υποστούν εκμετάλλευση από την παγκοσμιοποίηση της παραγωγής και των υπηρεσιών της πολυεθνικής επιχείρησης. Οι ανησυχίες αυτές δεν είναι αβάσιμες, καθώς οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αποτελούν πράγματι τεράστιες συγκεντρώσεις οικονομικής και πολιτικής ισχύος. Ας μην ξεχνάμε όμως ότι από την εμφάνισή τους κατηγορήθηκαν ότι αποτελούσαν μέσο για τη συνέχιση της αποικιοκρατίας, τη λεηλασία των πλουτοπαραγωγικών πηγών των χωρών του τρίτου κόσμου και ως όργανο πολιτικής παρέμβασης στις εσωτερικές υποθέσεις των μη αναπτυγμένων χωρών. Στη συνέχεια κατηγορήθηκαν ότι, στρεβλώνουν την οικονομία της φιλοξενούσας χώρας, της στερούν κεφάλαια απαραίτητα για την ανάπτυξη της, δημιουργούν ομογενοποιητικά πρότυπα οργάνωσης – διοίκησης, προωθούν καταναλωτικά πρότυπα σε παγκόσμια κλίμακα καθώς και την υλιστική αντίληψη του πολιτισμού στερώντας έτσι από τη κοινωνία τη δυνατότητα αυτοδύναμης πολιτισμικής ανάπτυξης.

Η αποκανονικοποίηση της αγοράς, η αποδυνάμωση της αντιμονοπωλιακής πολιτικής καθώς και οι νέες επικοινωνίες και οι άλλες τεχνολογίες που επέτρεψαν στις πολυεθνικές εταιρείες να διαχειρίζονται μεγαλύτερες επιχειρηματικές προσπάθειες και να απολαμβάνουν πολύ αυξημένες οικονομίες κλίμακας είναι οι παράγοντες που βοήθησαν στο να δημιουργηθούν περισσότερες θέσεις εργασίας και υψηλότερα εργασιακά πρότυπα στην εκάστοτε εθνική οικονομία επιτρέποντας παράλληλα στη τελευταία τη δυνατότητα να αποκτά τα κεφάλαια και την τεχνολογία των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Η εταιρική παγκοσμιοποίηση συσχετίζεται αφενός με την αυξημένη κλίμακα και αφετέρου με τον αυξημένο ανταγωνισμό. Αν και πολλοί φοβούνται την αυξημένη κλίμακα, τα οφέλη του αυξημένου ανταγωνισμού είναι τεράστια αρκεί να αναλογιστεί κανείς την δυνατότητα αγοράς μίας ευρείας γκάμας προϊόντων υψηλής ποιότητας και χαμηλότερων τιμών. Είναι γνωστό ότι η αμερικανική οικονομία στο σύνολο της επωφελήθηκε από τις ιαπωνικές άμεσες ξένες επενδύσεις και την εισαγωγή ιαπωνικών τεχνικών παραγωγής όπως και η Ευρώπη αντίστοιχα. Επιπλέον αν και για πολλούς το επιχείρημα ότι η παγκοσμιοποίηση συνιστά απειλή για τις μικρότερες χώρες και ότι τις καταδικάζει σε υποανάπτυξη

αφού δεν μπορούν να ανταγωνιστούν το κόσμο των ισχυρών είναι ανόητο και αντικρούεται από την εμπειρία. Η μικρή Φιλανδία καθιερώθηκε ως κορυφαία δύναμη στην ασύρματη τηλεφωνία (Nokia) και σ' άλλες βιομηχανίες υψηλής τεχνολογίας. Η Ινδία έχει καταστεί σημαντικός διεθνής παίκτης στη κατασκευή λογισμικών για ηλεκτρονικούς υπολογιστές μαζί με τη Ταϊβάν που έχει μία ακμάζουσα βιομηχανία κατασκευής ημιαγωγών και ηλεκτρονικών υπολογιστών.

Στην αντίπερα όχθη χαρακτηριστικό παράδειγμα το οποίο προβλήθηκε και από τα Μ.Μ.Ε της χώρας μας, είναι ένα εργοστάσιο παραγωγής ηλεκτρονικών ινών στη Γαλλία, όπου το Δ.Σ αποφάσισε να μεταφέρει τις εγκαταστάσεις στη Ρουμανία. Όταν η απόφαση κοινοποιήθηκε στους εργαζομένους, αυτοί από την πλευρά τους ξεσηκώθηκαν. Οι υπεύθυνοι λοιπόν της εταιρίας αντιπρότειναν να μετακομίσουν και οι εργαζόμενοι στη Ρουμανία για να μη χάσουν τη δουλειά τους και να λαμβάνουν 140 ευρώ το μήνα, από τη στιγμή που στη Γαλλία λάμβαναν 1100 ευρώ! Ενώ τα διευθυντικά στελέχη που θα μετακομίσουν θα λάβουν τον ίδιο μισθό με αυτό της Γαλλίας. Επίσης στη χώρα μας εργοστάσια από τη Β. Ελλάδα (Νάουσα, Θράκη) μεταφέρουν τις εγκαταστάσεις τους στις γειτονικές χώρες (Βουλγαρία, Σκόπια) απολύοντας τους εργαζόμενους δηλώνοντας απλά ότι δεν είναι ανταγωνιστικές.

Βέβαια όλα τα παραπάνω παρουσιάζουν μία παγκοσμιοποιημένη κατάσταση ή καλύτερα ιδέα όπου η πολυεθνική επιχείρηση δραστηριοποιείται με σκοπό να λάβει μια εξουσιαστική θέση στη παγκόσμια οικονομία που μπορεί να αποδειχτεί παραπλανητική. Η παγκόσμια οικονομία στηρίζεται και πρέπει να συνεχίσει να στηρίζεται σε μία σταθερή κοινωνική και πολιτική βάση και δεν υπάρχει καμία εγγύηση ότι αυτή η βάση θα συνεχίσει να υφίσταται τις επόμενες δεκαετίες.

Η δημιουργία ενός ισχυρού ρυθμιστικού συστήματος με τη παρουσία ενός εξελιγμένου διεθνούς δικαίου προς μία λιγότερο εθνοκεντρική και περισσότερο υπερεθνική κατεύθυνση και η παράλληλη ενθάρρυνση εταιρειών διαφορετικών εθνικοτήτων να επενδύσουν και να ανταγωνιστούν με γνώμονα την εξέλιξη της ανθρώπινης παγκόσμιας κοινότητας και όχι την υποβάθμιση της μπορεί να προσφέρει αποτελεσματική απάντηση στους κινδύνους που κρύβει η αύξηση της εταιρικής ισχύος και κατά συνέπεια η εξάπλωση των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- 1) ΠΟΥΡΝΑΡΑΚΗΣ (2004) - "Διεθνής Οικονομική", 3^η Έκδοση, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Αθήνα.
- 2) GILPIN (2002) - "Η πρόκληση του παγκόσμιου καπιταλισμού: Η Παγκόσμια Οικονομία τον 21^ο αιώνα." Εκδόσεις Ποιότητα, Αθήνα.
- 3) ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ Β. ΑΛΜΠΙΑΝΗΣ (1999) - "Παγκοσμιοποίηση", Εκδόσεις Τροχαλία, Αθήνα.
- 4) CANTWELL J. (1991) - "A survey of theories of international production"
- 5) HYMER, S. (1960) - "The international operation of national firms: a study of direct foreign investment." MIT press 1976
- 6) BAIN J. (1956) - "Barriers of New Competition", Cambridge MA, Harvard University Press
- 7) KINDLEBERGER C. (1969) - "American Business Abroad: Six lectures on direct investment." New Haven: Yale University Press
- 8) VERNON R. (1966) - "International investment and international trade in the product cycle."
- 9) VERNON R. (1974) - "The location of economic activity"
- 10) VERNON R. (1974) - "The product cycle hypothesis in a new international environment"
- 11) COWLING K. - SUGDEN R. (1987) - "Translation Monopoly Capitalism"
- 12) Η. ΗΛΙΟΥ (1973) - "Πολυεθνικά Υπερμονοπώλια", Εκδόσεις Gutenberg, Αθήνα.
- 13) ΠΙΑΚΟΣ Β. ΘΕΟΦΑΝΗΣ (1992) - "Κλαδική Οικονομική 1", Εκδόσεις Παπαζήσης, Αθήνα.
- 14) ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ - ΘΑΛΑΣΣΙΝΟΣ Ι. ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ (1998) - "Διεθνής Οικονομικά" Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης, Αθήνα.
- 15) ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ [χ.ο] 1994 - "Εισαγωγή στην Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων", Έκδοση 2^η, Αθήνα.
- 16) GILPIN (2003) - "Παγκόσμια Πολιτική Οικονομία", Εκδόσεις Ποιότητα, Έκδοση 2^η, Αθήνα.
- 17) KENICHI OHMAE (1990) - "The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy." New York: HarperBusiness
- 18) CAVES E. RICHARD (1982) - "Multinational Enterprises and Economic Analysis".
- 19) DUNNING N. JOHN (1977) - "Explaining International Product"
- 20) VERNON R. (1991) - "The manager in the international economy", Έκδοση 6^{th e.d}, Δημοσίευση: Englewood Cliffs: Prentice-Hall

