

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΑΤΡΩΝ

ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Η Άμεση Ξένη Επένδυση (fdi), ως μέσο της μεταφοράς της τεχνολογίας

ΣΠΟΥΔΑΣΤΗΣ: ΟΡΦΑΝΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΕΠΙΒΛΕΠΟΥΣΑ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ: ΜΠΟΥΡΑ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ

ΠΑΤΡΑ, ΙΟΥΝΙΟΣ 2011

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

-Εισαγωγή

-Κεφάλαιο 1

1.1 Ξένες άμεσες επενδύσεις και πολυεθνικές	7
1.2 Πρότυπα επενδύσεων των πολυεθνικών	7
1.3 Μια ιστορική αναδρομή	8
1.4 Μια αξιοσημείωτη παρατήρηση	10
1.5 Η καθιέρωση της Διεθνούς Παραγωγής	11
1.6 Περίληψη Κεφαλαίου 1	15

-Κεφάλαιο 2

2.1 Χαρακτηριστικά των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων	16
2.2 Δομή των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων	18
2.3 Οφέλη από τις άμεσες ξένες επενδύσεις	20
2.4 Περίληψη Κεφαλαίου 2	24

-Κεφάλαιο 3

3.1 Πολυεθνικές επιχειρήσεις και μεταφορά τεχνολογίας	25
-------------------------------------------------------	----

3.2 Μονοπωλιακή εκμετάλλευση της τεχνολογίας	27
3.3 Επενδυτικά πακέτα	29
3.4 Επιδράσεις των πολυεθνικών στη χώρα υποδοχής	31
3.5 Η πολιτική εναντίον των άμεσων ξένων επενδύσεων	33
3.6 Η πολιτική υπέρ των άμεσων ξένων επενδύσεων	35
3.7 Περίληψη Κεφαλαίου 3	40
Συμπεράσματα	42
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	44

Εισαγωγή

Από τα ΜΕΣΑ της δεκαετίας του 1980, οι αναπτυσσόμενες χώρες έχουν επιζητήσει έντονα **άμεσες ξένες επενδύσεις**, οι οποίες μέχρι το 1992 είχαν αυξηθεί σε μεγάλο βαθμό και αποτελούσαν το 30 τοις εκατό της συνολικής καθαρής ξένης ροής πόρων (Πίνακας 1α,β).

Πίνακας 1α : Ξένη αποταμίευση και Ισοζύγιο Πληρωμών για Αναπτυσσόμενες Χώρες (μεγέθη 1992 κατά προσέγγιση, σε δις. Δολ. ΗΠΑ)

	Εισπράξεις (+)	Δαπάνες (-)
1. Εμπόριο αγαθών & υπηρεσιών μη συντελεστών*	Εξαγωγές = 1.990	Εισαγωγές = 1.240
2. Καθαρή μεταβίβαση πόρων	Εισαγωγές = 50	
3. Εισοδηματικές Πληρωμές**	Δεδουλευμένες = 80	Καταβεβλημένες = 140
4. Εμπόριο αγαθών και όλων των υπηρεσιών (1+3)	Εξαγωγές = 1.270	Εισαγωγές = 1.380
5. Καθαρή ροή πόρων (καθαρή ξένη αποταμίευση)	Εισροή = 110	
6. Αποπληρωμή αρχικού κεφαλαίου		Εξόφληση = 100
7. Συνολικές πληρωμές (4+6)	Είσπραξη = 1.270	Πληρωμή = 1.480
8. Μικρή ροή πόρων (ξένη μικτή αποταμίευση)	Εισροή = 210	

Κάποιοι χρήσιμοι ορισμοί δίνονται παρακάτω :

Η **ξένη αποταμίευση** περιλαμβάνει τόσο την επίσημη αποταμίευση όσο και την ιδιωτική αποταμίευση. Το μεγαλύτερο τμήμα της **επίσημης αποταμίευσης** (official saving), πραγματοποιείται με **προνομιακούς όρους**, είτε ως **επιχορηγήσεις** (καθαρή δωρεά) είτε ως «ήπια» δάνεια, με χαμηλότερα επιτόκια και πιο μακροχρόνιες περιόδους αποπληρωμής απ' ότι θα ίσχυε σε ιδιωτικές διεθνείς κεφαλαιαγορές.

Η **ξένη ιδιωτική αποταμίευση** αποτελείται από 4 στοιχεία :

Επίσημη Αναπτυξιακή Χρηματοδότηση	12,1	44,0	54,6
--------------------------------------------------	------	------	------

1. **Την ξένη άμεση επένδυση** (που γίνεται από μη – κατοίκους και συνήθως – αλλά όχι πάντα- από πολυεθνικές εταιρείες, σε επιχειρήσεις εγκατεστημένες σε χώρες υποδοχής). Η άμεση επένδυση συνεπάγεται πλήρη ή μερικό έλεγχο της επιχείρησης και φυσική παρουσία των αλλοδαπών επιχειρήσεων ή ατόμων.
2. **Την επένδυση χαρτοφυλακίου** (που είναι η αγορά ομολόγων ή μετοχών της χώρας υποδοχής από αλλοδαπούς, χωρίς έλεγχο του μάνατζμεντ.
3. **Τον δανεισμό εμπορικών τραπεζών** σε κυβερνήσεις και επιχειρήσεις αναπτυσσόμενων χωρών.
4. **Τις παρεχόμενες εξαγωγικές πιστώσεις** των εξαγωγικών επιχειρήσεων και των εμπορικών και κρατικών τραπεζών των εξαγωγικών χωρών προς τις εισαγωγικές χώρες.

	1970	1986	1992
Επίσημη Επιχορήγηση	8,1*	16,0	34,5
Άφεση Χρέους	0	0,3	2,0
Επίσημα Δάνεια	4,0**	28,0	20,1
Διμερή	3,3	12,8	7,9
Πολυμερή	0,7	15,2	12,2
Ιδιωτική Χρηματοδότηση	7,0	19,9***	102,1***
Δάνεια Εμπ. Τραπεζών	3,0	1,8	18,5
Επενδύσεις Χαρτοφυλ.	0,3	1,4	19,4
Ξένες Άμεσες Επ/σεις	3,7	10,1	47,3
Συν. Καθαρή Ροή Πόρων	19,1	63,9	156,6
Αξία Τεχνικής Βοήθειας	0	8,7	16,3
Σύνολο με τεχν. Βοήθεια	19,1	72,6	172,9
(Σταθ. Τιμές \$ 1992)****	71,0	84,1	172,9

Πίνακας 1β : Καθαρές ροές πόρων προς τις Αναπτυσσόμενες Χώρες, 1970–1992 (δισ. \$ ΗΠΑ)

* Περιλαμβάνονται τεχνική βοήθεια και προνομιακά δάνεια

** Μόνο μη – προνομιακά δάνεια

***Το άθροισμα αυτό είναι μεγαλύτερο από τα συστατικά του ,μέρη επειδή δεν παρουσιάζονται στην αρχική πηγή όλα τα μέρη του.

ΠΗΓΗ: World Bank, World Debt Tables 1994-1995, ss. 10, 170 (1986 & 1992) και Development Assistance Committee, Development Cooperation in the 1990s (Paris: OECD, 1989), σ. 150 (1970).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

1.1 Ξένες Άμεσες Επενδύσεις και Πολυεθνικές Εταιρείες

Βασικός φορέας ξένης άμεσης επένδυσης, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, φαινόμενο το οποίο ήρθε στο οικονομικό προσκήνιο κατά την μεταπολεμική περίοδο, είχαν κυρίως βάση στις βιομηχανικές χώρες από τις οποίες και εντοπίζουμε μια κίνηση κεφαλαίου προς άλλες χώρες του κόσμου. Ωστόσο, οι ξένες επενδύσεις εξακολουθούν να προκαλούν πολλές και σοβαρές διαφωνίες. Η επίδρασή τους μεγεθύνεται, επειδή οι ξένες επενδύσεις παρέχονται σε ένα πακέτο, που μπορεί να περιλαμβάνει όχι μόνο χρηματοδότηση κεφαλαίου, αλλά συχνά πολύ μεγαλύτερα ποσά δανείων, διοικητικές ικανότητες, σύγχρονες τεχνολογίες, τεχνικές γνώσεις και πρόσβαση στις παγκόσμιες αγορές. Πράγματι, συχνά είναι τα μη – οικονομικά στοιχεία του επενδυτικού πακέτου που οι αναπτυσσόμενες χώρες επιθυμούν περισσότερο. Επίσης, όπως είπαμε, το πακέτο αυτό ελέγχεται ως επί το πλείστον από πολυεθνικές επιχειρήσεις, που το μέγεθός τους και ο έλεγχος που ασκούν στους πόρους, συχνά αντιστοιχούν με εκείνα των κυβερνήσεων που λαμβάνουν τη βοήθεια και σε αρκετές περιπτώσεις τα υπερβαίνουν. Η επένδυση από μια πολυεθνική εταιρεία διευρύνει το φάσμα της ανάμειξης των ξένων οικονομικών δυνάμεων και της εξάρτησης από αυτές πέρα από τον έλεγχο της χώρας υποδοχής. Σκοπός είναι να εξεταστεί η βάση των σχετικών αμφισβητήσεων και εν γένει το δυνητικό όφελος αλλά και το κόστος των ξένων επενδύσεων.

1.2 Πρότυπα Επενδύσεων των Πολυεθνικών

Το συντριπτικό ποσοστό των άμεσων ξένων επενδύσεων στις χώρες του τρίτου κόσμου πραγματοποιείται από **πολυεθνικές εταιρείες** (MNC : Multinational Corporations), ή, **υπερεθνικές εταιρείες** (TNC : transnational Corporations), όπως λέγονται επίσης. Η πολυεθνική είναι μια η οποία παράγει σε περισσότερες από μια χώρες και θεωρεί τις υπερπόντιες δραστηριότητες καθοριστικές για την κερδοφορία της. Οι πολυεθνικές εταιρείες είναι επιχειρήσεις κάθε μεγέθους και προέρχονται από όλες τις χώρες του κόσμου, συμπεριλαμβανομένων και των αναπτυσσόμενων χωρών, αλλά κυρίαρχη θέση κατέχουν σχετικά λίγες. Η διάσταση του μεγέθους τους προκύπτει τόσο από τον κύκλο εργασιών

τους όσο και από το ενεργητικό των ισολογισμών τους. Ο αριθμός των εργαζομένων, το στοκ κεφαλαίου, αλλά και οι επενδύσεις που πραγματοποιούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συνήθως αποκαλύπτουν μεγάλες παραγωγικές μονάδες, πολλές από τις οποίες έχουν κύκλο εργασιών μεγαλύτερο από τα ΑΕΠ πολλών χωρών του κόσμου! Έτσι λοιπόν συμπεραίνουμε πως μια οικονομική μονάδα τέτοιας κλίμακας αναπόφευκτα μπορεί και θα επηρεάσει σημαντικά την οικονομική ζωή της χώρας στην οποία εγκαθιδρύεται, ιδιαίτερα αν αυτή είναι και μικρή σε μέγεθος. Στην περίπτωση αυτή δεν αποκλείεται να ασκήσει επιδράσεις ακόμη και πάνω στο πολιτικό και κοινωνικό γίγνεσθαι αυτής.

1.3 Μια Ιστορική Αναδρομή

Οι γνωστές σε όλους μας εμπορικές επωνυμίες του Standard Oil, Singer, General Electric American Bell ξεκίνησαν ως πολυεθνικές της Αμερικής κυρίως στην Ευρώπη κατά τα τέλη του περασμένου αιώνα. Επειδή στις αρχές το διεθνές οικονομικό περιβάλλον δεν ευνοούσε τον δευτερογενή τομέα παραγωγής, οι πρώτες κινήσεις φαίνεται να γίνονται στον πρωτογενή τομέα και ιδιαίτερα στην εξόρυξη και διανομή προϊόντων όπως ορυκτά, καρυκεύματα και γεωργικά προϊόντα των τροπικών περιοχών. Οι σχέσεις αυτές που δημιουργούνταν ευνοούσαν το αποικιοκρατικό καθεστώς της εποχής καθώς και την υποβοήθηση της βιομηχανίας των πιο ανεπτυγμένων χωρών οι οποίες χρησιμοποιούσαν τα προϊόντα του πρωτογενή τομέα ως εισροές.

Το 1980 υπήρχαν περίπου 10.000 πολυεθνικές εταιρείες, ελέγχοντας περίπου 90.000 ξένες θυγατρικές. Μόνο, όμως, 500 από αυτές θα συγκροτούσαν το 80 % του παγκόσμιου αποθέματος των άμεσων ξένων επενδύσεων κατά το έτος αυτό¹.

Όπως προαναφέραμε, οι περισσότερες από τις πολυεθνικές έχουν βάση στις βιομηχανικές χώρες. Μέχρι το τέλος της δεκαετίας του 1980, πάνω από το 95% της ετήσιας εξωτερικής ροής ξένων άμεσων επενδύσεων – σχεδόν 240 δισεκατομμύρια δολάρια το 1990 – προέρχονταν από επενδυτές πλούσιων χωρών. Το μεγαλύτερο τμήμα των επενδύσεων των πολυεθνικών εταιρειών κατευθύνεται επίσης σε άλλες πλούσιες χώρες. Κατά το τέλος της δεκαετίας του 1980, τουλάχιστον το 70% της εκροής των άμεσων ξένων επενδύσεων πραγματοποιούνταν από μια βιομηχανική

¹ John Stopford, *The world Directory of Multinational Enterprises 1982-83* (Detroit : Gale Research Company, 1982), σ. 2.

χώρα σε άλλη. Από τα 159 δισεκατομμύρια δολάρια των ιδιωτικών ξένων περιουσιακών στοιχείων που είχαν τοποθετηθεί σε αναπτυσσόμενες χώρες το 1985, τα μισά ήταν στη Λατινική Αμερική και σχεδόν το ένα τρίτο στην Ασία². Οι άμεσες ξένες επενδύσεις σε αναπτυσσόμενες χώρες προέρχονται από τρεις χώρες που κατέχουν ηγεμονική θέση . Στη διάρκεια μιας πενταετίας, στη δεκαετία του 1980, το 30% της ροής των άμεσων ξένων επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες προήλθε από τις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, το 21% από την Ιαπωνία και το 19% από το Ηνωμένο Βασίλειο³.

Πίνακας 2α : Εκροή Άμεσων Ξένων Επενδύσεων στις Δεκαετίες 1960, 1970 (δισ. Δολάρια)

Χώρα	1967	1976
ΗΠΑ	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

. ΠΗΓΗ : U. States Department of Commerce, *Survey of Current Business*, several issues

² United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTNC), *Transnational Corporations in World Development* (New York : United Nations, 1988), σς. 24-25

³ Thomas L. Brewer, "Foreign Direct Investment in Developing Countries", World Bank Working Paper WPS 712, Ιούνιος 1991, σ. 9.

Πίνακας 2β : Ξένες Άμεσες Επενδύσεις των Πλουσιότερων (Βιομηχανικών) Χωρών στη Δεκαεπενταετία 1970-1985 (εκατ. Δολάρια)

Χώρα	1970	1980	1985
ΗΠΑ	7.589	19.220	28.050
Βρετανία	1.308	11.360	16.691
Ιαπωνία	355	2.385	14.480
Δ. Γερμανία	876	4.180	8.999
Γαλλία	374	3.138	5.230
Καναδάς	111	754	2.661

ΠΗΓΗ : OECD from Fortune International, March 14, 1988.

1.4 Μια αξιοσημείωτη παρατήρηση

Σε αντίθεση με την επικρατούσα εντύπωση στους απλούς ανθρώπους, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις και οι άμεσες ξένες επενδύσεις σε αναπτυσσόμενες χώρες δεν αποτελούνται σε μεγάλη έκταση από μεταποιητικές επιχειρήσεις που αναζητούν «φθηνή» ξένη εργασία. Πράγματι, μεταξύ των σημαντικότερων επενδυτικών χωρών, στη δεκαετία του 1980, μόνο η Γερμανία είχε στον τομέα της μεταποίησης πάνω από το ένα τρίτο των ενεργητικών της στοιχείων που διέθετε για τις αναπτυσσόμενες χώρες. Οι άλλοι κύριοι προορισμοί των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι τα ορυχεία και οι σύγχρονες υπηρεσίες, τομείς που και οι δυο είναι εντάσεως κεφαλαίου. Ωστόσο μικρότερες πολυεθνικές από την Κορέα, την Ταϊβάν και το Χονγκ Κονγκ και άλλες μεσαίου εισοδήματος χώρες επενδύουν στο εξωτερικό, σε εξαγωγικές μεταποιητικές επιχειρήσεις εντάσεως εργασίας, όπως υφαντουργία, υποδηματοποιία, αθλητικά είδη και ηλεκτρονικά. Επιπλέον, επειδή οι αναπτυσσόμενες χώρες είναι συχνά και χώρες – δέκτριες προνομιακών μεταχειρίσεων όσον αφορά τις εξαγωγές τους, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις σκέφτονται πολύ σοβαρά της δυνατότητα εγκατάστασης κάποιας θυγατρικής τους στις περιοχές αυτές, έτσι ώστε να επωφεληθούν από πιθανόν χαμηλότερα δασμολόγια και πιο ευνοϊκούς ποσοτικούς περιορισμούς, παρακάμπτοντας, με το τέχνασμα αυτό, το εμπόδιο του προστατευτισμού. Αυτό λοιπόν εξηγεί ως ένα μέρος την τάση που έχουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις να εγκαθίστανται στις αναπτυσσόμενες χώρες, παράγοντας προϊόντα προνομιακής μεταχείρισης από τις ανεπτυγμένες χώρες.

1.5 Η Καθιέρωση της Διεθνούς παραγωγής (διεθνοποίηση της παραγωγής)

Όπως βλέπουμε στα παραπάνω, ο θεσμός των πολυεθνικών επιχειρήσεων γνωρίζει αξιοσημείωτη άνοδο και οι διεθνείς άμεσες επενδύσεις αυξάνονται με σταθερά γρήγορους ρυθμούς. Μετά από το 1985 ξεκινάει μια θεαματική αύξηση των εκροών άμεσων επενδύσεων από τις πλούσιες χώρες. Η παρουσία της πολυεθνικής εταιρείας στη διεθνή συναλλαγή αρχίζει να έχει καταλυτικές επιδράσεις. *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 χρονικά με αυτό το γενικότερο «άνοιγμα» της διεθνούς αγοράς, το αποκαλούμενο και ως παγκοσμιοποίηση (globalization) της διεθνούς ανταλλαγής. Εδώ θα υποβοηθήσει και η περαιτέρω οικονομική ενοποίηση της Ευρώπης και η εντατική προσπάθεια για τον σχηματισμό μιας ενιαίας αγοράς με το πρόγραμμα EC-92 που μπαίνει σε εφαρμογή κατά τα τέλη του 80' καθώς και ο γύρος της Ουρουγουάης, ο οποίος άρχισε το 1986, προετοιμάζοντας το έδαφος για μεγαλύτερη ελευθεροποίηση του εμπορίου. Σε όλη αυτήν την προσπάθεια για ενοποίηση των επί μέρους αγορών παγκοσμίως ο ρόλος των πολυεθνικών εταιρειών είναι καθοριστικός. Δεν είναι τυχαίο ότι την περίοδο που συμβαίνουν όλες αυτές οι ανακατατάξεις στην Ευρώπη, το ευρωπαϊκό έδαφος αποτελεί και τον υπ' αριθμόν 1 πόλο έλξης πολυεθνικών. Η νέα ενοποιημένη αγορά επιτρέπει τη δημιουργία παραγωγικών μονάδων άριστου μεγέθους, οι οποίες μπορούν να ανταγωνιστούν τις ευρωπαϊκές όμοιές τους επιχειρήσεις «επί ίσους όρους».

Οι παγκόσμιες πωλήσεις των διεθνώς παραγόμενων προϊόντων από τις θυγατρικές των πολυεθνικών επιχειρήσεων ξεπερνούν ακόμη και τις εξαγωγές των εγχώριων εταιρειών. Αν οι πωλήσεις των διεθνώς παραγόμενων προϊόντων διευρυνθούν έτσι ώστε να συμπεριλάβουν και το εμπόριο μέσω παραχώρησης άδειας χρήσης του ονόματος (licensing, franchising) και τις υπεργολαβίες (subcontracting), τότε για το 2004 η αξία τους φτάνει τα 18 τρισεκατομμύρια δολάρια (αξία 2 φορές

μεγαλύτερη από την αξία των παγκόσμιων εξαγωγών εγχώριων παραγόμενων προϊόντων⁴.

Πρωταγωνιστής στην τάση αυτή της διεθνοποίησης είναι οι ξένες **άμεσες επενδύσεις**, το στοκ των οποίων παγκοσμίως μετά από ταχύτατη αύξηση κατά τα τελευταία 25 χρόνια έφτασε τα 7 τρισεκατομμύρια δολάρια το 2004⁵.

Θα μπορούσε να ειπωθεί ως ένα βαθμό πως η εξάπλωση των πολυεθνικών επιχειρήσεων που ήταν ραγδαία κατά τα τελευταία χρόνια χρωστάει την άνθησή της αυτή στην διεθνοποίηση της γενικότερης οικονομικής ζωής και ακόμα ειδικότερα στην διεθνοποίηση της παραγωγής. Επειδή όμως ταυτόχρονα η εξάπλωση αυτή των πολυεθνικών ευνοεί ακόμη περισσότερο την διαδικασία αυτή της διεθνοποίησης θα λέγαμε πως οι πολυεθνικές εταιρείες είναι τόσο δέκτες όσο και φορείς της διεθνοποίησης. Όταν η έννοια της αγοράς διευρύνεται σε σημείο ώστε να δύναται να συμπεριλάβει την παγκόσμια οικονομική κοινότητα οι δυνατότητες μιας εταιρείας υπερμεγεθύνονται αφού τα πλεονεκτήματα που αντλεί λειτουργώντας σε πολυεθνική βάση είναι πάρα πολλά:

- ▼ Δεδομένου ότι οι πολυεθνικές αποτελούν ένα σύστημα αλληλεπιδρώντων επιχειρήσεων και δεδομένου ότι σκοπός κάθε επιχείρησης είναι η μεγιστοποίηση της παραγωγικότητας και του κέρδους της, τα κέρδη της *συνολικής* παραγωγικής δραστηριότητας μιας πολυεθνικής επιχείρησης μπορούν να μεγιστοποιηθούν ακόμη και όταν κάποια θυγατρική της λειτουργεί με ζημία αλλά η ζημία αυτή αντισταθμίζεται από την κερδοφορία των υπολοίπων. Αυτό είναι ένα φαινόμενο που εντοπίζεται πολύ συχνά στο εσωτερικό οικονομικό σύστημα μιας πολυεθνικής επιχείρησης και της προσδίδει ιδιαίτερη άνεση και δυναμικότητα (ενδοεπιχειρησιακό εμπόριο) αφού μεγιστοποιεί την δύναμη της ακόμη και με αυτόν τον παράδοξο (;) τρόπο.
- ▼ Αυτή η αλληλεπίδραση μεταξύ των θυγατρικών μιας πολυεθνικής επιχείρησης, για να οδηγήσει σε μείωση του κόστους παραγωγής απαιτεί σωστή επιλογή της γεωγραφικής τοποθέτησης. Έτσι μέσω της ελαχιστοποίησης βασικών στοιχείων του σταθερού και του

⁴ United Nations, *World Investment Report*, 2003

⁵ Το ποσό αυτό αντιπροσωπεύει 870.000 θυγατρικές και 64.000 μητρικές.

μεταβλητού κόστους παραγωγής καταλήγουμε στην αριστοποίηση της παραγωγής. Ενδεικτικά μπορούμε να δώσουμε τα εξής παραδείγματα : για την ελαχιστοποίηση του κόστους παραγωγής μιας επιχείρησης που κινείται σε έναν κλάδο εντάσεως εργασίας (άρα το κόστος παραγωγής είναι κατά το μεγαλύτερο μέρος του εργατικό κόστος), η εταιρεία μπορεί να επιλέξει ως τόπο εγκατάστασης μιας ή και περισσότερων θυγατρικών της μια χώρα με φθηνό εργατικό δυναμικό (χαμηλή αμοιβή της εργασίας). Αντίστοιχα μια εταιρεία που προβλέπεται να αντιμετωπίσει υψηλό μεταφορικό κόστος των εισροών και των πρώτων και βοηθητικών υλών της θα επιδιώξει να εγκατασταθεί όσο το δυνατόν εγγύτερα στις πηγές αυτών (αυτό ισχύει ιδιαίτερα όταν εξετάζουμε εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε κλάδους εντάσεως κεφαλαίου και προϊόντα έντασης πρώτων υλών όπως για παράδειγμα μεταλλεύματα, μάρμαρα κλπ. Τέλος αν προβλέπεται υψηλό κόστος κατεργασίας του προϊόντος, επειδή αυτή για παράδειγμα μπορεί να απαιτεί την εκτεταμένη χρήση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, η εταιρεία θα οδηγηθεί να επιλέξει ως περιοχή εγκατάστασής της κάποια χώρα με φθηνό βιομηχανικό κεφάλαιο.

- ▼ Επιπλέον, έχοντας πρόσβαση σε διεθνείς χρηματοδοτικούς οργανισμούς, η πολυεθνική εταιρεία βρίθει επιλογών ώστε να επιλέξει το μικρότερο δυνατό κόστος χρηματοδότησης. Πέραν αυτού η πολυεθνική μπορεί και να αυτοχρηματοδοτείται εσωτερικά μέσω των ίδιων των συστατικών της μονάδων (μητρική και θυγατρικές). Ο πολυεθνικός της χαρακτήρας την βοηθά να αντιμετωπίσει προβλήματα των τοπικών αγορών κεφαλαίου (συναλλαγματικοί περιορισμοί, φορολογικά θέματα κλπ).
- ▼ Η δυναμικότητα μιας πολυεθνικής επιχείρησης στο να ελαχιστοποιεί το κόστος παραγωγής της μέσω της διεθνοποιημένης παραγωγής γίνεται αισθητή και από την ευελιξία της στην αντιμετώπιση του κόστους φορολογίας. Κάνοντας χρήση υπερτιμολογήσεων και διαφόρων άλλων λογιστικών τεχνασμάτων, δύνανται να μεταβιβάσουν κέρδη τους στις θυγατρικές που εδρεύουν σε χώρες με χαμηλές φορολογικές επιβαρύνσεις (φορολογικοί παράδεισοι) και μεγάλα περιθώρια επαναπατρισμού των κερδών στην μητρική επιχείρηση. Αυτό είναι άλλο ένα σημείο όπου η διεθνοποίηση της παραγωγής απαλλάσσει τις πολυεθνικές

εταιρείες από την καταβολή επιπλέον φόρου, κάνοντάς τες έτσι πιο ανταγωνιστικές έναντι των ανταγωνιστριών τους αφού μπορεί αυτή η διευκόλυνση να έχει ως αντίκτυπο χαμηλότερες αγοραίες τιμές των προϊόντων τους.

- ▼ Πτώση στο κόστος παραγωγής μιας πολυεθνικής επιχείρησης μπορεί να επέλθει και από τη δυνατότητα που αυτή έχει να *αποφεύγει τις συνέπειες της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας*. Την ευελιξία αυτή της την προσφέρει η ένταξή της στην διεθνή αγορά και έτσι μπορεί να καθιερωθεί ευκολότερα ως μεγάλη παραγωγική μονάδα και να εμποδίσει την είσοδο στον κλάδο άλλων μικρότερου μεγέθους επιχειρήσεων.
- ▼ Τέλος, πτώση του κόστους παραγωγής μιας πολυεθνικής μπορεί να επέλθει και από το μεγάλο της μέγεθος το οποίο εξασφαλίζει οικονομίας κλίμακας. Κινούμενη σε διεθνή και όχι εθνικά πλαίσια μια επιχείρηση μπορεί αριστοποιώντας το μέγεθός της και αν αυτό είναι αρκετά μεγάλο να αυξήσει τις πιθανότητες καθιέρωσής μονοπωλιακής κατάστασης στον διεθνή χώρο.

1.6 ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ 1

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, αποτελούν τον κύριο φορέα ΑΞΕ από την μεταπολεμική περίοδο, από την οποία σημειώνεται σημαντική κίνηση κεφαλαίου από βιομηχανικές χώρες προς άλλες. Τα μη οικονομικά στοιχεία είναι αυτά τα οποία επιθυμούν περισσότερο οι αναπτυσσόμενες χώρες. Επιπλέον, η επένδυση από μια πολυεθνική, δίνει τη δυνατότητα ανάμειξης ξένων οικονομικών δυνάμεων και συνεπώς δημιουργείται η εξάρτησή της.

Οι ΑΞΕ των πολυεθνικών εταιρειών κυριαρχούν στις τριτοκοσμικές χώρες, η κερδοφορία τους εξαρτάται από το μέγεθος των υπερπόντιων δραστηριοτήτων τους ενώ το μέγεθός τους από τον κύκλο εργασιών και το ενεργητικό του ισολογισμού τους.

Το ενδιαφέρον των πολυεθνικών στράφηκε στον πρωτογενή τομέα παραγωγής και έτσι δημιουργήθηκε αποικιοκρατικό καθεστώς μεταξύ των χωρών. Η διεθνής παραγωγή υποκατέστησε σε πολλές χώρες τις εξαγωγές αγαθών που παράγονται από τις εγχώριες βιομηχανίες και η δημιουργία παραγωγικών μονάδων άριστου μεγέθους αύξησε τον ανταγωνισμό με τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις.

Οι πολυεθνικές εταιρείες αποτελούν ένα είδος αλληλεπιδρόντων επιχειρήσεων και εφόσον σκοπός κάθε επιχείρησης είναι η αύξηση της παραγωγικότητας και του κέρδους της, στοχεύει στην άριστη λειτουργία κάθε θυγατρικής. Οι εταιρείες αυτές στοχεύουν να αποφύγουν τις αντιμονοπωλιακές νομοθεσίες και να καθιερώσουν μονοπωλιακές καταστάσεις στο διεθνή χώρο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

2.1 Χαρακτηριστικά των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων

Έως και λίγα χρόνια πριν, ο όρος «πολυεθνική» αντιπροσώπευε μια τεραστίων διαστάσεων, ιδιωτική, βιομηχανική εταιρεία των ΗΠΑ η οποία δραστηριοποιούνταν σε ένα ευρύ γεωγραφικό φάσμα. Πλέον, ο όρος έχει αρχίσει να διαφοροποιείται προσαρμοζόμενος στις σύγχρονες οικονομικές εξελίξεις. Μόνο οι 161 από τις 500 μεγαλύτερες εταιρείες παγκοσμίως ήταν αμερικανικής ιδιοκτησίας κατά το έτος 1994, ενώ οι 128 εξ αυτών ανήκαν σε Ιάπωνες. Στις μέρες μας οι πολυεθνικές δεν είναι καν αναγκαίο να προέρχονται από κάποια βιομηχανική χώρα. Στις κορυφαίες 500 εταιρείες, αντιπροσωπεύονται και αναπτυσσόμενες χώρες μεταξύ των οποίων και η Κορέα (12), η Νότια Αφρική (4), η Ινδία (3) και η Τουρκία (3)⁶. Επίσης δεν είναι καν αναγκαίο πλέον μια πολυεθνική εταιρεία να είναι πάντοτε ιδιωτική. Μεταξύ των μεγαλύτερων 500 εταιρειών, υπάρχει ένας μεγάλος αριθμός γιγάντιων κρατικών εταιρειών που επιδίδονται στην παραγωγή πετρελαίου, χάλυβα κ.α. και πολλές από αυτές είναι και ιδιοκτησίες αναπτυσσόμενων χωρών. Μια ακόμη διαφοροποίηση είναι πως οι νέες πολυεθνικές επιχειρήσεις δεν χρειάζεται καν να είναι επιχειρήσεις μεγάλου μεγέθους. Πολλές εταιρείες μικρής κλίμακας επενδύουν σε μακρινές χώρες και ειδικά εταιρείες ιδιοκτησίας χωρών από την Ανατολική και Νοτιοανατολική Ασία. Ωστόσο αυτό το φαινόμενο δεν αποτελεί κανόνα αφού οι μεγαλύτερες από τις πολυεθνικές εταιρείες έχουν παγκόσμιες πωλήσεις και ενεργητικά ισολογισμών που υπερβαίνουν τα GDP ορισμένων αναπτυσσόμενων χωρών. Πράγμα το οποίο φαίνεται πιο παραστατικά και στον **Πίνακα 3**. Για παράδειγμα βλέπουμε πως η General Motors, η μεγαλύτερη από τις πολυεθνικές, είχε, κατά το έτος 1992, παγκόσμιες πωλήσεις ισοδύναμες με πάνω από το μισό GDP της Ινδίας και περισσότερες από αυτό της Τουρκίας. Παρομοίως οι παγκόσμιες πωλήσεις της Toshiba της 25^{ης} μεγαλύτερης

⁶ Περιοδικό Fortune, τεύχος 25 Ιουλίου, 1994.

πολυεθνικής επιχείρησης, ξεπερνούσαν κατά το έτος 1992 το GDP της Αιγύπτου, της 25^{ης} μεγαλύτερης οικονομίας⁷.

Πίνακας 3 : Το Μέγεθος των Πολυεθνικών σε σύγκριση με των Οικονομιών των Αναπτυσσόμενων Χωρών (Δις. Δολάρια ΗΠΑ)

Κατάταξη *	Εταιρεία((Χώρα)	Πωλήσεις	Ενεργητικό	Απασχολούμενοι
1	General Motors(USA)	133	191	750.000
10	Hitachi(Japan)	61	77	332.000
25	Toshiba(Japan)	37	49	173.000
100	International Paper(USA)	14	16	73.000
500	Orkla(Norway)	3	2	15.000
Μεγαλύτερες	Πολυεθνικές	Αναπτυσσόμενων	Χωρών	
			**	
18	Samsung (Chorea)	50	48	189.000
41	Daewoo(Chorea)	28	39	79.000
56	Petroleos De Venezuela	21	33	55.000
57	Pemex(Mexico)	21	50	125.000
87	Ssangyong (Chorea)	15	12	24.000
89	Petrobras(Brazil)	15	20	56.000
GDP 1992				
1	Κίνα	506		
5	Ινδία	215		

⁷ Πρέπει βέβαια στο σημείο αυτό να υπογραμμιστεί πως οι πωλήσεις μιας εταιρείας, μέτρο του ακαθάριστου προϊόντος, δεν είναι συγκρίσιμες με το GDP, το οποίο είναι μέτρο προστιθέμενης αξίας ή καθαρού προϊόντος. Το ενεργητικό είναι ένα μέγεθος «απόθεμα» ενώ το GDP είναι ένα μέγεθος «ροή». Παρ' όλα αυτά οι συγκρίσεις μεταξύ των μεγεθών του Πίνακα 3 είναι ενδεικτικές και δίνουν μια πιο διαισθητική άποψη του χαρακτηριστικού του μεγέθους των πολυεθνικών εταιρειών.

10	Τουρκία	100
25	Αίγυπτος	34
50	Γουατεμάλα	10
100	Νίγηρ	2

* Κατάταξη ανάλογα με τις πωλήσεις

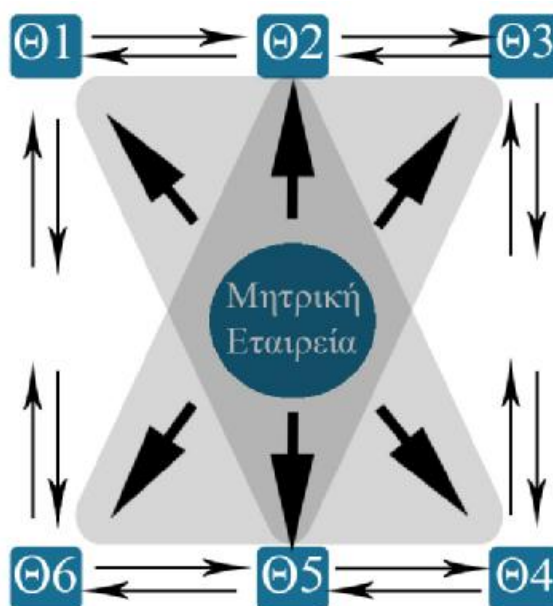
** Κατάταξη στο Fortune 500

ΠΗΓΗ : Fortune, 26 Ιουλίου 1994 και World Development Report 1994, Πίνακας 3.

2.2 Δομή των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων

Βλέποντας την Πολυεθνική Επιχείρηση ως μια μονάδα μεταφοράς παραγωγικών πόρων (εξειδικευμένη εργασία, κεφάλαιο, τεχνολογία, management) και προϊόντων συμπεραίνουμε πως μέσω αυτών πραγματοποιείται μια παγκόσμια ροή των προαναφερθέντων μεγεθών.

Διάγραμμα 1 : Η δομή των πολυεθνικών επιχειρήσεων



Όπως φαίνεται και από το Διάγραμμα 1 η μητρική επιχείρηση βρίσκεται στο κέντρο αυτής της παγκόσμιας ροής. Η πλειοψηφία των αποφάσεων και ζητήματα που έχουν να κάνουν με την επιλογή και τον προγραμματισμό των στόχων, των έλεγχο της λειτουργίας του

συστήματος και γενικότερα θέματα μανατζμεντ λαμβάνονται και συζητούνται από την μητρική εταιρεία.

Αρχικό ζήτημα για το οποίο καλείται να αποφασίσει μια μητρική επιχείρηση είναι η βέλτιστη γεωγραφική τοποθέτηση των θυγατρικών της εταιρειών. Υπάρχει μια πληθώρα κριτηρίων τα οποία λαμβάνει υπόψη της για να καταλήξει πάνω στο θέμα αυτό. Για παράδειγμα η εγγύτητα πηγών προέλευσης των πρώτων και βοηθητικών υλών παραγωγής είναι πολύ σημαντικό κριτήριο για να ιδρυθεί η όχι μια θυγατρική. Επίσης η ανάλυση των αγορών θα δώσει απαντήσεις σε σοβαρά ζητήματα από πλευράς της ζήτησης του παραγόμενου προϊόντος. Άλλωστε η διεθνοποίηση της επιχειρησιακής δραστηριότητας υπό το σχήμα και την μορφή μιας πολυεθνικής επιχείρησης επιτρέπει μια αμεσότερη επαφή με την αγορά, αφού η παρουσίες των θυγατρικών της σε διάφορα γεωγραφικά σημεία, την βοηθάει να κατανοήσει ακόμα καλύτερα τις προτιμήσεις και την συμπεριφορά του κάθε καταναλωτικού κοινού. Έτσι η έρευνα μάρκετινγκ και η προώθηση του προϊόντος γίνεται στην σταθερότερη δυνατή βάση και με τα βέλτιστα δυνατά αποτελέσματα. Για τον σκοπό αυτό, το προϊόν δύναται και να διαφοροποιηθεί από περιοχή σε περιοχή προσαρμοζόμενο πάντα στις καταναλωτικές προτιμήσεις⁸.

Όσον αφορά στα ζητήματα λειτουργιών, παραγωγής και διάθεσης του προϊόντος οι επί μέρους θυγατρικές καλούνται να συζητήσουν και να αποφασίσουν, υπό την στενή επίβλεψη και τις οδηγίες, πάντα, την μητρικές εταιρείας. Βλέπουμε από τα βέλη πως οι θυγατρικές μπορούν να αλληλεπιδρούν και μεταξύ τους, είτε άμεσα, είτε και έμμεσα, διά μέσου της μητρικής εταιρείας. Για παράδειγμα θα μπορούσε η μια θυγατρική να εφοδιάζει τις άλλες με πρώτες ύλες και ημικατεργασμένα (ενδιάμεσα) προϊόντα, ή θα μπορούσε να παράγεται κάποιο προϊόν σε περισσότερα από ένα στάδια παραγωγής κάθε ένα από τα οποία θα διεκπεραιώνεται και στην αντίστοιχη θυγατρική, ή ακόμα θα μπορούσαν τα προϊόντα που παράγονται σ' αυτές να διαφέρουν. Τέλος η μητρική θα μπορούσε να εφοδιάζει τις θυγατρικές της με υπηρεσίες διοικητικές ή τεχνολογία και τεχνογνωσία κάνοντας διαρκή έρευνα κ.α.

Στην ουσία, η εσωτερική διάρθρωση μιας πολυεθνικής επιχείρησης δεν διαφέρει και σε πολύ από την γενική διάρθρωση μιας ολόκληρης

⁸ Χαρακτηριστικό είναι στο σημείο αυτό το παράδειγμα της *The Coca Cola Company* της οποίας τα προϊόντα έχουν διαφορετική γεύση από ήπειρο σε ήπειρο αλλά και από χώρα σε χώρα.

οικονομίας, αφού η ανταλλαγή αγαθών, υπηρεσιών και συντελεστών γίνεται μεταξύ της μητρικής και των θυγατρικών σε συνεχή βάση με τον ίδιο τρόπο που αλληλοσυμπληρώνονται οι επί μέρους επιχειρήσεις μιας γεωγραφικής περιοχής, αλλά με πολύ πιο ευνοϊκές για την πολυεθνική συνθήκες. Αυτό βέβαια δεν σημαίνει πως το σύστημα ροής μεταξύ μητρικής και θυγατρικών είναι απαλλαγμένο από περιορισμούς. Πολλά κράτη καταφεύγουν σε περιοριστικά προστατευτικά μέτρα στρέφοντας αυτήν την ανάγκη των πολυεθνικών επιχειρήσεων για συνεχείς εσωτερικές ροές σε μέσο ικανοποίησης των εθνικών τους συμφερόντων.

2.3 Οφέλη από τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις Ίδωμένες υπό το πρίσμα της μεταφοράς κεφαλαίου από της ανεπτυγμένες προς τις υπό ανάπτυξη χώρες, οι ξένες άμεσες επενδύσεις, συμπεριλαμβανομένων και αυτών των πολυεθνικών επιχειρήσεων, έχουν μια όλο και πιο μεγάλη σπουδαιότητα. Αυτό φαίνεται και από τον **Πίνακα 1β** όπου όπως είδαμε το 1986 οι άμεσες ξένες επενδύσεις αποτελούσαν μόνο το 15% της συνολικής καθαρής ροής πόρων, αλλά μέχρι το 1992 σημείωσαν αύξηση αγγίζοντας το 27%. αγγίζοντας το 27%. Στον **Πίνακα 4** βλέπουμε τη ροή των άμεσων ξένων επενδύσεων στους μεγαλύτερους αποδέκτες μεταξύ των αναπτυσσόμενων χωρών. **Πίνακας 4 : Ξένες Άμεσες Επενδύσεις στις μεγαλύτερες Αναπτυσσόμενες λήπτριες χώρες., 1980 και 1992 σε Εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ**

Χώρα	1980	1992	Μερίδιο GDP 1992 (%)
Κίνα	0	11.156	2,2
Μεξικό	2.156	5.366	1,6
Αργεντινή	678	4.179	1,8
Μαλαισία	934	4.118	7,1
Ταϊλάνδη	190	2.116	1,9
Ινδονησία	180	1.774	1,4
Βραζιλία	1.911	1.454	0,4
Νιγηρία	-740	897	3,0
Τουρκία	18	844	0,8

ΠΗΓΗ : World Development Report 1994, Πίνακας 22

Με μόνη εξαίρεση την Βραζιλία, καθεμία από τις χώρες αυτές είδη μια σημαντική άνοδο των Ξένων Άμεσων Επενδύσεων κατά την περίοδο

1980 – 1992. Παρά όμως αυτό, μόνο σε δύο εξ αυτών (Μαλαισία και Νιγηρία) οι Ξένες Άμεσες Επενδύσεις ήταν αρκετά πάνω από το 2% του ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος κατά το έτος 1992. Υπάρχει η τάση μεταξύ των αναπτυσσόμενων χωρών να διοχετεύονται οι άμεσες ξένες επενδύσεις κυρίως σε χώρες με πλούσιους φυσικούς πόρους και σχετικά υψηλότερα κατά κεφαλήν εισοδήματα, ακριβώς δηλαδή το αντίθετο από αυτό που συμβαίνει όταν πρόκειται για παροχή ξένης βοήθειας.

Αντίθετα με αυτό που πιστεύουν οι πολλοί, η συμβολή των πολυεθνικών επιχειρήσεων στη **δημιουργία νέων θέσεων απασχόλησης** στις αναπτυσσόμενες χώρες δεν είναι εντυπωσιακή. Το ποσοστό συμβολής αυτών στην απασχόληση των περισσότερων αναπτυσσόμενων χωρών κυμαίνεται από 1% μέχρι 6%. Η συμβολή των πολυεθνικών στην απασχόληση είναι αρκετά σημαντική κατά βάση στον τομέα της μεταποίησης, ξεκινώντας από 10% μέχρι και 23% στην Αργεντινή, Βολιβία, Βραζιλία και Κολομβία, ενώ φτάνει πάνω από το 50% σε Σιγκαπούρη και Σενεγάλη⁹.

Δεν πρέπει όμως να ξεγελιόμαστε από τα ποσοστά της συνολικής απασχόλησης αλλά να εξετάσουμε και την καθαρή αύξηση της απασχόλησης ούτως ώστε να εξαγάγουμε ασφαλή συμπεράσματα. Πόσες, δηλαδή, θέσεις εργασίας έχουν δημιουργηθεί από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις οι οποίες, υπό άλλες συνθήκες, δεν θα είχαν δημιουργηθεί. Η απάντηση μας οδηγεί στο ακόλουθο ερώτημα : *οι πολυεθνικές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τεχνικές περισσότερο ή λιγότερο εργασίας σε σύγκριση με τις εγχώριες επιχειρήσεις;* Οι ανομοιόμορφες ενδείξεις στο ζήτημα αυτό είναι ελάχιστα πειστικές. Στις περιπτώσεις όπου οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επενδύουν σε κλάδους όπως τα πετροχημικά και τα μέταλλα, που είναι κλάδοι εκ φύσεως εντάσεως κεφαλαίου, θα απασχολήσουν σχετικά λιγότερους εργάτες ανά μονάδα επένδυσης από ότι οι εγχώριες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε κλάδους κατά βάση εντάσεως εργασίας. Η σχετική όμως σύγκριση και αυτή που θα δώσει πιο σαφείς απαντήσεις είναι μεταξύ ξένων και εγχώριων επιχειρήσεων που να ανήκουν στους ίδιους κλάδους. Ορισμένες μελέτες δείχνουν πως οι ξένες πολυεθνικές επιχειρήσεις, προσηλωμένες σε τεχνικές εντάσεως κεφαλαίου που αναπτύχθηκαν στις αγορές καταγωγής τους, όπου η εργασία είναι αναπόφευκτα ακριβή, έχουν την τάση να χρησιμοποιούν και στις αναπτυσσόμενες αγορές τις λιγότερο κατάλληλες

⁹ UNCTNC, Transnational Corporation in World Development, σ. 529.

αυτές τεχνικές. Ωστόσο, υπάρχουν και παραδείγματα από πολυεθνικές επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν τεχνικές περισσότερο εντάσεως εργασίας από τις συγκρίσιμες εγχώριες επιχειρήσεις. Σημαντικός παράγοντας και αίτιο της διαφοροποίησης αυτής, είναι και η έκταση του ανταγωνισμού: όταν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επενδύουν σε εγχώριες αγορές προστατευόμενες από τον εγχώριο και από τον ξένο ανταγωνισμό, μπορούν να αντέξουν την εισαγωγή τεχνικών παραγωγής εντάσεως κεφαλαίου. Ωστόσο, όταν παράγουν με σκοπό να εξάγουν ή και στην περίπτωση όπου εισέρχονται σε εγχώριες ανταγωνιστικές αγορές, οι ανταγωνιστικές πιέσεις υποχρεώνουν και τις πολυεθνικές επιχειρήσεις και τις εγχώριες επιχειρήσεις να αξιοποιήσουν τις τεχνικές παραγωγής με το χαμηλότερο κόστος, πράγμα που τις περισσότερες φορές σημαίνει μεθόδους εντάσεως εργασίας. Έτσι, η δημιουργία ή όχι θέσεων απασχόλησης μπορεί να εξαρτάται τόσο από την πολιτική της κάθε χώρας όσο και από τις πρακτικές των πολυεθνικών.

Μια ακόμη ωφέλεια που επιδιώκεται από τις πολυεθνικές επενδύσεις είναι η **ικανότητα μάνατζμεντ** η οποία αν υπάρχει θα φέρει παραπάνω οφέλη (τεχνολογία – έρευνα & ανάπτυξη). Φυσικά σε κάθε χώρα υπάρχουν προικισμένοι επιχειρηματίες, ικανοί για καινοτόμες ιδέες, μεταξύ των οποίων και χώρες της Δυτικής Αφρικής όπως η Γκάνα και η Νιγηρία, οι βιομήχανοι σε πόλεις της Λατινικής Αμερικής όπως το Μοντερέ, Μεδεγίν και Σάο Πάολο, οι Γκουαγκεράτι της Ινδίας και κοινότητες Κινέζων που διαμένουν εδώ και πολλά χρόνια σε αναπτυσσόμενες χώρες, από την Νοτιοανατολική Αφρική έως και την Νοτιοανατολική Ασία. Ο κανόνας όμως λέει πως λίγοι είναι οι άνθρωποι αυτοί που να βρίσκονται σε αναπτυσσόμενες χώρες και που να είναι σε θέση να οργανώσουν και να λειτουργήσουν μεγάλα βιομηχανικά έργα, αντίστοιχα εκείνων που αναλαμβάνουν οι μεγάλες πολυεθνικές επιχειρήσεις των ανεπτυγμένων χωρών. Και τελικά όλες οι αναπτυσσόμενες χώρες έχουν ελλείψεις από ανθρώπους με προηγμένη εκπαίδευση και εμπειρία σε θέματα μάνατζμεντ. Ο αριθμός σε master στην διοίκηση επιχειρήσεων (MBA) και έμπειρων μάνατζερ σε μια μόνο εταιρεία όπως η IBM, μπορεί να συναγωνίζεται τον συνολικό αριθμό των κάτοχων MBA και άλλων μάνατζερ, ακόμη και σε μερικές καλά προικισμένες αναπτυσσόμενες χώρες. Άλλωστε δεν είναι σπάνιο και το φαινόμενο κατά το οποίο σε πολλές δυναμικές αναπτυσσόμενες χώρες δημιουργούνται μάνατζερ και ικανοί άνθρωποι με σκοπό να

στελεχώσουν πολυεθνικές εταιρείες ξένου κεφαλαίου που συχνά τους εκπαιδεύουν και απασχολούν ταυτόχρονα οι ίδιες.

Ένα ακόμη όφελος είναι και το προφανές : **η πρόσβαση στις παγκόσμιες αγορές**. Δεν είναι τόσο απλό όσο το κάνουν να φαίνεται οι πολυεθνικές επιχειρήσεις. Αναπτυσσόμενες χώρες που είναι σε θέση να παράγουν με ανταγωνιστικό κόστος και τιμές, συχνά αντιμετωπίζουν δυσκολίες διείσδυσης σε ξένες αγορές. Στις αρχές της δεκαετίας του 1980, πάνω από το 60% όλων των εισαγωγών πολυεθνικών βιομηχανικών επιχειρήσεων στις ΗΠΑ προερχόταν από υπερπόντιες θυγατρικές.. ενώ σχεδόν το 40% των εξαγωγών διεξάγονταν επίσης εντός των ιδίων των πολυεθνικών επιχειρήσεων¹⁰. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν εξασφαλίσει προνομιακή πρόσβαση σε πελάτες σε ολόκληρο τον κόσμο. Διαμορφώνοντας και εμμένοντας σε μακροχρόνια συμβόλαια, ειδικά όσον αφορά προϊόντα όπως το πετρέλαιο (τυποποιημένα προϊόντα), ή έχουν αποκτήσει τη φήμη ότι προσφέρουν εξειδικευμένο προϊόν ικανοποιητικής ποιότητας με αξιόπιστο και φερέγγυο χρονοδιάγραμμα ώστε να γίνονται και ελκυστικοί προμηθευτές (κυρίως στους κλάδους των κατασκευών και της μηχανολογίας). Οι επιχειρήσεις των λιγότερο ανεπτυγμένων χωρών συχνά, χρειάζονται χρόνια για να ξεπεράσουν αυτά τα πλεονεκτήματα μάρκετινγκ των πολυεθνικών επιχειρήσεων, αν και φαίνεται όλο και πιο καθαρά να αρχίζουν να το επιτυγχάνουν επιχειρήσεις της Ανατολικής Ασίας και άλλων περιοχών.

Επίσης άλλο ένα όφελος από τις ξένες επενδύσεις είναι και η διάχυση και μεταφορά τεχνολογίας και τεχνογνωσίας τόσο πάνω σε θέματα παραγωγής όσο και διοίκησης αλλά πρόκειται για ένα μεγάλο κεφάλαιο που θα αναλυθεί διεξοδικότερα στις επόμενες παραγράφους.

¹⁰ UNCTNC, Transnational Corporation in World Development, σ. 93.

2.4 ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ 2

Με την πάροδο των ετών ο όρος πολυεθνική διαφοροποιήθηκε. Παλαιότερα χρησιμοποιούταν για να περιγράψει μια τεράστια ιδιωτική βιομηχανική εταιρεία η οποία δραστηριοποιούταν σε ένα ευρύ γεωγραφικό φάσμα. Τώρα πια, ο συγκεκριμένος όρος έχει προσαρμοστεί στα σύγχρονα οικονομικά δεδομένα.

Τα θεμέλια μιας πολυεθνικής εταιρείας αποτελεί η μητρική εταιρεία, σκοπός της οποίας είναι η επιλογή και ο προγραμματισμός των στόχων, ο έλεγχος της λειτουργίας του συστήματος και τα θέματα management. Καθοριστικό ρόλο για την εύρυθμη λειτουργία μιας πολυεθνικής εταιρείας, κατέχουν οι θυγατρικές. Η γεωγραφική τοποθεσία στην οποία βρίσκεται η κάθε μια, βοηθά τη μητρική εταιρεία να κατανοήσει καλύτερα τις προτιμήσεις και τη συμπεριφορά του εκάστοτε καταναλωτικού κοινού, καθώς επίσης και να εφοδιάζει με πρώτες ύλες και ημικατεργασμένα προϊόντα άλλες θυγατρικές.

Κατά την περίοδο 1980 – 1992, αναπτυσσόμενες χώρες όπως η Κίνα, το Μεξικό, η Ταϊλάνδη η Τουρκία και άλλες, σημείωσαν σημαντική άνοδο στις ξένες επενδύσεις. Παρ' όλα αυτά, η συμβολή των πολυεθνικών επιχειρήσεων στη δημιουργία νέων θέσεων απασχόλησης στις αναπτυσσόμενες χώρες, δεν είναι εντυπωσιακή. Συνεπώς, η δημιουργία ή όχι θέσεων απασχόλησης – πιθανώς να – εξαρτάται, τόσο από την πολιτική κάθε χώρας, όσο και από τις πρακτικές των πολυεθνικών. Μια σημαντική ωφέλεια που επιδιώκουν οι πολυεθνικές επενδύσεις είναι η ικανότητα management, η οποία – αν υπάρχει – θα αποφέρει περισσότερα και σπουδαιότερα οφέλη, όπως τεχνολογία, έρευνα και ανάπτυξη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

3.1 Πολυεθνικές επιχειρήσεις και μεταφορά τεχνολογίας

Μια ακόμη πολύ σημαντική ωφέλεια από τις άμεσες ξένες επενδύσεις είναι και η μεταφορά τεχνολογίας, δεξιοτήτων και τεχνογνωσίας (know-how). Είναι γεγονός ότι μεγάλες πολυεθνικές επιχειρήσεις σε Βόρεια Αμερική, Ευρώπη και Ιαπωνία, έχουν χρηματοδοτήσει μεγάλο μέρος της παγκόσμιας έρευνας και ανάπτυξης (Research & Development – R&D). Τέτοιου είδους έρευνες είναι δυνητικά πλούσια πηγή για άντληση πολύτιμων πληροφοριών για καινοτόμα προϊόντα, διαδικασίες μεταποίησης, μοντέλα εργασίας, μεθόδους μάρκετινγκ και προσεγγίσεις μανάτζμεντ. Ακόμη και μικρότερες πολυεθνικές επιχειρήσεις, ιδιαίτερα εκείνες από άλλες χώρες, προσφέρουν άλλα είδη τεχνολογικών ωφελειών: επιτυχή προσαρμογή στις τοπικές συνθήκες παλαιότερων τεχνολογιών από ανεπτυγμένες χώρες και νέες καινοτομίες εξοικονόμησης κόστους σε μεταποίηση μικρής κλίμακας. Αν η πληροφόρηση αυτή μεταφύτευεται στις χώρες υποδοχής, η καινοτομία και η προσαρμογή μπορούν τελικά να σημαίνουν λιγότερη μελλοντική εξάρτηση από πολυεθνικούς επενδυτές.

Αν στον παραγωγικό συντελεστή «κεφάλαιο» ενσωματωθεί και η έννοια της τεχνολογίας παραγωγής, θα μπορούσαμε να πούμε ότι ως ένα βαθμό οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι οι κύριοι φορείς της μεταφοράς της. Για να καταστεί αυτό πιο σαφές πρέπει να γίνει πρώτα μια διάκριση των όρων *τεχνολογία* και *τεχνολογική πρόοδος*. Η τεχνολογία, με την έννοια που χρησιμοποιείται στην παραγωγή και γενικότερα στην επιχειρησιακή δραστηριότητα, είναι και ο λεγόμενος *τεχνολογικός νεωτερισμός*. Η διαφορά είναι ουσιώδης γιατί στον όρο αυτό συμπεριλαμβάνεται και το στοιχείο της δυναμικότητας, το οποίο είναι απαραίτητο για να αποδοθεί η σωστή σημασία του, δηλαδή, μια διαδικασία που ξεκινάει από την επινόηση μιας νέας μεθόδου παραγωγής (ένα νέο μηχάνημα) και μπορεί

να περιλαμβάνει μέχρι και τη δυνατότητα μιας επιχείρησης να προσαρμόζει, να αναπαράγει και εξελίσσει και να ανατροφοδοτεί την τεχνολογία. Έτσι λοιπόν η έννοια του τεχνολογικού νεωτερισμού διευρύνεται ούτως ώστε να συμπεριλαμβάνει μια πληθώρα δραστηριοτήτων όπως η έρευνα και ανάπτυξη έως και ζητήματα που έχουν να κάνουν με την διάθεση του προϊόντος. Παρ' όλα αυτά για μια επιχείρηση, τα ενδιάμεσα στάδια παραγωγής είναι αυτά που κυρίως επιτρέπουν την εφαρμογή νέας τεχνολογίας και σε αυτά η συνεχής βελτίωση και αναπροσαρμογή αυτής είναι ζωτικής σημασίας. Ειδικά στις μέρες μας όπου η απαξίωση και απαρχαίωση των μεθόδων παραγωγής επέρχεται ακόμη πιο γρήγορα από ότι παλαιότερα, το να συμβαδίζει μια επιχείρηση με τις νεότερες τεχνολογικές εξελίξεις είναι πολύ σημαντικό.

Έτσι λοιπόν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις δεν είναι μόνο φορείς τεχνολογίας αλλά καλούνται, για να παραμείνουν ανταγωνιστικές, να γίνουν και πηγές ανάπτυξης αυτής. Αυτές λοιπόν που διαθέτουν τα απαραίτητα κεφάλαια θα τα διοχετεύσουν χωρίς δεύτερη σκέψη στην χρηματοδότηση ερευνών και προγραμμάτων R&D. Αυτή είναι μια κίνηση που, κάνοντας χρήση της παγκόσμιας αγοράς θα τις βοηθήσει να δημιουργήσουν οικονομίες κλίμακας, κατανέμοντας τα έξοδά τους εις τρόπον ώστε να μεγιστοποιούν τον αριθμό μονάδων του προϊόντος τους. Έτσι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν λόγο να μεταφέρουν αυτήν την νεοπαραγόμενη τεχνολογία σε κάθε εγκατάστασή τους στον παγκόσμιο οικονομικό χάρτη, λαμβάνοντας πάντα υπόψη τους τις ιδιαιτερότητες που αντιμετωπίζει η κάθε θυγατρική τους. Αυτή είναι μια διαδικασία η οποία αδιαμφισβήτητα ευνοεί τις αναπτυσσόμενες χώρες οι οποίες δεν έχουν την οικονομική και γνωστική ικανότητα να μιμηθούν τις ξένες πολυεθνικές επιχειρήσεις και να υιοθετήσουν τις ίδιες τεχνικές.

Για ορισμένα είδη εργασιών, όπως η υλοτομία, πολλές μεταποιητικές δραστηριότητες και τα ανοιχτά ορυχεία, η απορρόφηση νέας πληροφόρησης και η γνώση νέων μεθόδων από τους εργάτες και εργοδηγούς της χώρας υποδοχής, προϋποθέτει απλώς ένα βασικό εκπαιδευτικό υπόβαθρο και την επιθυμία για εργασία σε μια σύγχρονα δομημένη επιχείρηση, με σαφείς προδιαγραφές για εργασιακό προγραμματισμό και ρυθμό. Σε κάποιους όμως κλάδους και σε κάποιες δραστηριότητες, ιδιαίτερα σε βιομηχανίες που βασίζονται σε φυσικούς πόρους, όπως για παράδειγμα η χαλυβουργία, οι βιομηχανίες χαλκού και χημικών, η ικανότητα απορρόφησης εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από το

εγγώριο διαθέσιμο απόθεμα καλύτερα εκπαιδευμένου τεχνικού προσωπικού, όπως οι χημικοί μηχανικοί, οι μεταλλουργοί, οι γεωλόγοι, οι βιολόγοι, οι οικονομολόγοι της βιομηχανίας και οι έμπειροι μάνατζερ.

Κάποιες από τις αναπτυσσόμενες χώρες, όπως η Μαλαισία, η Ινδία και το Μεξικό, έχουν εκπαιδέσει σχετικά μεγάλο αριθμό τεχνικού βιομηχανικού προσωπικού και είναι σε θέση να απορροφήσουν νέες τεχνολογίες από ένα ευρύ φάσμα. Άλλες χώρες έχουν καταβάλει επίμονες και συστηματικές προσπάθειες για να εκπαιδέσουν τεχνικό προσωπικό ικανό να αναλάβει σημαντικές βιομηχανίες ξένης ιδιοκτησίας. Η Βενεζουέλα εκπαιδευσε μηχανικούς και μάνατζερ πετρελαιοειδών οι οποίοι, σήμερα, διοικούν τον κλάδο με απόλυτη επιτυχία. Η Νότια Κορέα χρησιμοποίησε το πρώτο της εργοστάσιο χημικών λιπασμάτων, το οποίο έχτισε και λειτούργησε ξένη επιχείρηση, για να εκπαιδέσει Κορεάτες οι οποίοι γρήγορα έθεσαν σε λειτουργία πολλά άλλα, εθνικής κυριότητας, εργοστάσια λιπασμάτων. Η Μαλαισία έγινε ικανή όχι μόνο να θέσει σε λειτουργία την δική της βιομηχανία ελαστικών, αλλά και να διεξαγάγει δική της έρευνα σε νέα είδη και μεθόδους καλλιέργειας. Παρ' όλα αυτά οι περισσότερες αναπτυσσόμενες χώρες δεν έχουν στη διάθεσή τους ένας ικανοποιητικό πυρήνα τεχνικά εκπαιδευμένων ανθρώπων για να διευθύνουν πολύπλοκους κλάδους και μόνο λίγοι διαθέτουν τα εκπαιδευτικά μέσα για να αρχίσουν να αναπληρώνουν την έλλειψη αυτή.

Υπάρχουν σημαντικές διαφοροποιήσεις στο θέμα της μεταφοράς τεχνολογίας μεταξύ των πολυεθνικών επιχειρήσεων και αυτό πηγάζει από το γεγονός ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις θεωρούν την επένδυσή τους στην παραγωγή νέας τεχνολογίας ως μια συνεχή διαδικασία η οποία οφείλει να τους αποφέρει κάποιο οικονομικό όφελος (όπως άλλωστε και κάθε άλλη επένδυση). Οι χώρες υποδοχής πολυεθνικών επιχειρήσεων ωστόσο θεωρούν τις επενδύσεις αυτών σε νέες τεχνολογίες που έγιναν κατά το παρελθόν σαν κάποιο εφάπαξ κόστος που δεν χρειάζεται να επιστραφεί ενδιαφερόμενες κυρίως για την υφιστάμενη γνώση. Η θεωρίες περί δημόσιων αγαθών, καθώς και η τυχαία παρατήρηση, μας λέει ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, όταν δεν μπορούν διαφορετικά να ιδιοποιηθούν τις αποδόσεις, θα κρατήσουν για τον εαυτό τους τι πληροφορίες σχετικά με τις τεχνολογίες.

3.2 Μονοπωλιακή εκμετάλλευση της τεχνολογίας

Με βάση τα παραπάνω και δεδομένου ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι ως επί το πλείστον ολιγοπωλιακές, με μικρό αριθμό ανταγωνιστριών (χαρακτηριστικά που τους προσδίδει είτε το μέγεθός τους, είτε η έντονη διαφοροποίηση του παραγόμενου προϊόντος), μπορούμε να συμπεράνουμε πως και η εκμετάλλευση της τεχνολογίας λαμβάνει πολλά μονοπωλιακά χαρακτηριστικά. Μέσω αυτής της «ολιγοπωλιακής τακτικής» που εφαρμόζεται σε κάθε τομέα λειτουργίας της πολυεθνικής, επιδιώκεται η μεγιστοποίηση του κέρδους και η μεγέθυνση της επιχείρησης.

Έχοντας η ίδια η πολυεθνική επενδύσει οικονομικά σε μια νέα τεχνολογία, χρηματοδοτώντας για παράδειγμα την έρευνα για αυτήν, κατέχει αυτομάτως ένα μονοπωλιακό προνόμιο πάνω στην χρήση της. Η αξιοποίηση αυτής, θα γίνει, εν τέλει, κατά τα συμφέροντα της ίδιας της πολυεθνικής εταιρείας, τα οποία αν συμπίπτουν με αυτά της χώρας υποδοχής τότε καλώς. Εν γένει η πολυεθνικές επιχειρήσεις δείχνουν μια τάση να επιδιώκουν να εκμεταλλεύονται μονοπωλιακά την παραγόμενη νέα τεχνολογία για όσο το μεγαλύτερο δυνατό χρονικό διάστημα. Αυτό μπορεί να το παρατείνει με διάφορους τρόπους, για παράδειγμα, διαφοροποιώντας το παραγόμενο προϊόν. Εμπόδιο στην προσπάθειά της αυτή, στέκεται η διαρκώς αυξανόμενη ταχύτητα διάχυσης της γνώσης και των πληροφοριών περί νέας τεχνολογίας που χαρακτηρίζει την σύγχρονη οικονομική ζωή. Συνέπεια αυτής είναι η παραγωγή παρόμοιων προϊόντων από τις εταιρείες με μικρές ποιοτικές διαφορές. Τα φαινόμενα αυτά οδηγούν τις πολυεθνικές επιχειρήσεις να επιμείνουν στην έρευνα και ανάπτυξη προκειμένου να ανακαλύψουν τεχνολογίες που θα τοποθετήσουν το δικό τους προϊόν πρώτο στις καταναλωτικές προτιμήσεις. Έτσι αυτός ο αέναος κύκλος διαφοροποίησης των προϊόντων είναι και αυτός που ανατροφοδοτεί και φέρνει ξανά την ανάγκη για νέες τεχνολογίες. Είναι λογικό να σκεφτεί κανείς με βάση τον παραπάνω συλλογισμό πως όλη αυτή η διαδικασία δρα εις βάρος των χωρών προέλευσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων οι οποίες έχοντας διοχετεύσει πολλά χρήματα σε έρευνα και ανάπτυξη καταλήγουν να αντιγράφονται από άλλες μικρότερες επιχειρήσεις χωρίς να αντισταθμίζεται αυτή η «αδικία». Υπάρχουν κάποιες θέσεις αν και κάπως ακραίες που υποστηρίζουν πως για να διατηρηθεί αυτή η τεχνολογική υπεροχή των χωρών που επενδύουν σε έρευνα και ανάπτυξη πρέπει να ληφθούν προστατευτικά μέτρα όσον αφορά την εξαγωγή νέας τεχνολογίας. Μια τέτοια θέση όμως είναι σχετικά παράξενη αφού είναι

λίγο δύσκολο να συνδυάσει κανείς αύξηση των εξαγωγών και ταυτόχρονα προστατευτικά μέτρα. Θα μπορούσε να ισχύσει μόνο αν οι δέκτριες χώρες υιοθετούσαν ανάλογες φιλοσοφίες αν και αυτό θα ήταν λίγο απίθανο. Κάτι τέτοιο θα είχε ως πιθανότερα αποτελέσματα περιορισμό του εμπορίου και εν τέλει μείωση της κοινωνικής χρησιμότητας όλων των χωρών και οπισθοδρόμηση. Την αντιστάθμιση αυτή που δικαιούνται οι χώρες – παραγωγοί νέας τεχνολογίας θα μπορούσαν ίσως να την λάβουν από άλλες αναπτυγμένες χώρες που διοχετεύουν κι αυτές πόρους σε έρευνα και ανάπτυξη.

Συμπερασματικά, τα επιχειρήματα μεταφοράς τεχνολογίας μεταξύ αναπτυγμένων και αναπτυσσόμενων χωρών βρίσκονται σε σύγκρουση. Η επιχειρηματολογία περί αποδοχής η όχι ξένων άμεσων επενδύσεων έγκειται στο κατά πόσο τελικά τα ξένα κεφάλαια ωφελούν τις αναπτυσσόμενες χώρες. Οπότε θεωρούμε πως, στο βαθμό που οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι άμεσα ανταγωνιστικές των εγχώριων επιχειρήσεων, εμποδίζουν την αύξηση του εγχώριου κεφαλαίου στην χώρα υποδοχής. Στην περίπτωση που οι πολυεθνικές επιχειρήσεις δρουν συμπληρωματικά των εγχώριων επιχειρήσεων τότε ανεβαίνουν ταυτόχρονα τα κεφάλαια και των δυο και η εγχώρια οικονομία ευνοείται. Στην περίπτωση όμως που το εγχώριο κεφάλαιο επηρεάζεται από το ξένο, τότε το κατά πόσο η τοπική οικονομία ευνοείται είναι συνάρτηση πολλών παραγόντων και άρα αβέβαιο.

3.3 Επενδυτικά Πακέτα

Τα οφέλη αυτά από τις πολυεθνικές επενδύσεις, τίθενται στη διάθεση των ενδιαφερομένων χωρών μόνο ως «**επενδυτικά πακέτα**», που ενσωματώνουν ίδια κεφάλαια (δηλαδή κυριότητα και έλεγχο), μάνατζμεντ, τεχνολογία και μάρκετινγκ. Για παράδειγμα, η Firestone Tire Company, κατά τη δεκαετία του 1970, κατείχε μια φυτεία από καουτσούκ και ένα εργοστάσιο ελαστικών στην Γκάνα. Η εταιρεία αυτή παρείχε τον εξοπλισμό και, κατ' επέκταση, την τεχνολογία και για τα δυο αυτά είδη, παράλληλα με την χρηματοδότηση και με ανώτατο μάνατζμεντ. Το καουτσούκ το πουλούσε στα δικά της εργοστάσια ελαστικών, είτε στην Γκάνα, είτε στις Ηνωμένες Πολιτείες. Τα επενδυτικά αυτά πακέτα, παραδοσιακά, προσφέρονται με τη λογική του «όλα ή τίποτα», με την πεποίθηση πιθανώς ότι το όλο είναι πιο πολύτιμο από ότι το άθροισμα των μερών του και, επίσης, ως μέσο προστασίας του

πιο κρίσιμου στοιχείου του πακέτου, της τεχνολογίας, η οποία έχει κατοχυρωθεί με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας.

Τα τελευταία χρόνια, οι αναπτυσσόμενες χώρες έχουν κάνει κάποιες προόδους στην «από – ομαδοποίηση» του πακέτου, ώστε να επωφελούνται οι ίδιες περισσότερο. Ορισμένες πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν ωφεληθεί, επειδή αποφεύγουν, με τον τρόπο αυτό, τον κίνδυνο συμμετοχής στο κεφάλαιο και μεγιστοποιούν τα κέρδη από τις πωλήσεις των μη – ομαδοποιημένων στοιχείων της τεχνολογίας, του μάνατζμεντ ή της πρόσβασης στο μάρκετινγκ. Για τη μεταφορά στοιχείων του παλιού πακέτου σε χώρες υποδοχής έχουν αναπτυχθεί διαφορετικές μορφές συμβάσεων, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται κοινοπραξίες στις οποίες η ξένη επιχείρηση δεν κατέχει την πλειοψηφία, συμφωνίες στον κλάδο των πετρελαιοειδών για συμπαραγωγή αντί για κυριότητα, άδειες για χρήση της τεχνολογίας, όπως στην περίπτωση αυτοκινητοβιομηχανίας στην Κορέα, συμβόλαια μάνατζμεντ, με τα οποία η ξένη επιχείρηση ασκεί διοίκηση πάνω στην ντόπια εταιρεία, αλλά με ελάχιστη ή και καμία συμβολή πάνω στα ίδια κεφάλαια, συμβάσεων παραχώρησης για προϊόντα και μάρκες, όπως γίνεται από την εταιρεία MacDonalds στις Ηνωμένες Πολιτείες και σε ολόκληρο τον κόσμο, και έργα απολύτως αποπερατωμένα, που παραδίδονται στην φιλοξενούσα χώρα αφού τα λειτουργήσει η πολυεθνική επιχείρηση, μια μορφή που χρησιμοποιείται, παραδείγματος χάρη, για την κατασκευή εργοστασίων ηλεκτρικής ενέργειας.

Μια άλλη μέθοδος που έχει χρησιμοποιηθεί ευρέως είναι η βαθμιαία ανάληψη του μάνατζμεντ και της κυριότητας υφιστάμενων ξένων επενδύσεων καθώς βελτιώνονται οι ικανότητες της χώρας υποδοχής¹¹. Με αυτές και άλλες μεθόδους πολλές νεοεκβιομηχανιζόμενες χώρες, όπως η Βραζιλία, το Μεξικό, η Ινδία, η Κορέα και η Ταϊβάν, παραδείγματος χάριν, όχι μόνο έχουν αναπτύξει τις δικές τους πετροχημικές βιομηχανίες, αλλά έχουν γίνει και οι ίδιες προμηθευτές τεχνολογίας και μάνατζμεντ για άλλες, λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες.

Η μη – αποδοχή ολόκληρου του επενδυτικού πακέτου, ωστόσο, δεν ενδείκνυται σε όλες τις περιπτώσεις. Ορισμένες χώρες έχουν αρχίσει να

¹¹ Ο οικονομολόγος Raymond Vernon από το Χάρβαρντ έχει αποκαλέσει αυτήν τη μέθοδο «αχρήστευση της διαπραγμάτευσης», αναγνωρίζοντας τη μετατόπιση της διαπραγματευτικής ισχύος που συντελείται από την στιγμή που αρχίζει να λειτουργεί η ξένη επένδυση και η χώρα υποδοχής βελτιώνει την ικανότητά της για την λειτουργία της.

ξανασκέφτονται ρυθμίσεις με τις οποίες οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αποκομίζουν τα κέρδη τους από την παροχή τεχνολογίας, μάνατζμεντ ή την πρόσβαση στο μάρκετινγκ, αλλά έχουν ελάχιστο ή κανένα κίνητρο κέρδους να διευθύνουν παραγωγικά την επιχείρηση και, έτσι, αφήνουν όλους τους κινδύνους στις επιχειρήσεις των χωρών υποδοχής. Η επανεξέταση αυτή είναι ένας παράγοντας ο οποίος, σε συνδυασμό με τα ολοένα και αυξανόμενα βάρη του εξωτερικού χρέους, έχει οδηγήσει, τα τελευταία χρόνια, τις αναπτυσσόμενες χώρες να βλέπουν με περισσότερη ανοχή τα πολυεθνικές επενδύσεις¹².

3.4 Επιδράσεις των πολυεθνικών στην χώρα υποδοχής (spillovers)

Κατ' αρχήν το μέγεθος της χώρας – δέκτη μιας πολυεθνικής εταιρείας είναι αντιστρόφως ανάλογο με το μέγεθος της επιρροής που θα ασκήσει αυτή στα οικονομικά της μεγέθη (ανεργία, Α.Ε.Π., γενικό επίπεδο τιμών κλπ.). Όπως είπαμε και παραπάνω, το κατά πόσο η επιρροή αυτή θα έχει θετικές ή αρνητικές συνέπειες στην δέκτρια χώρα μόνο σε λίγες και πολύ ειδικές περιπτώσεις θα μπορούσε να προβλεφθεί. Γενικά υπάρχει μια κατευθυντήρια γραμμή βάσει της οποίας μπορούμε να διακρίνουμε περιπτώσεις όπως παραπάνω, αν και, η κάθε περίπτωση έχει τα δικά της χαρακτηριστικά που την απομακρύνουν από κάποιο γενικό υπόδειγμα. Συχνά είναι δύσκολη μια γενική αποτίμηση των ωφελειών είτε των ζημιών που θα προκαλέσει η ίδρυση μιας θυγατρικής σε κάποια περιοχή, ακόμα και αν προσπαθήσουμε να τα μετρήσουμε αυτά μετά από την ίδρυσή της. Μερικά από αυτά δεν είναι καν μετρήσιμα ως μεγέθη (όπως για παράδειγμα η απώλεια ή το κέρδος σε κοινωνική ευημερία του τοπικού πληθυσμού). Σε γενικές γραμμές, θα μπορούσαμε να πούμε πως η εγκατάσταση μιας θυγατρικής σε μια περιοχή που σημειώνει χαμηλούς ρυθμούς οικονομικής ανάπτυξης, το πιθανότερο είναι να επιφέρει πρόοδο (σε οικονομικούς όρους θα μπορούσαμε να πούμε πως είναι πιθανό να μας μετακινήσει σε μια υψηλότερη καμπύλη κοινωνικής ευημερίας). Δεχόμενοι ως συμβατικό δείκτη ευημερίας το συνολικό προϊόν θα μπορούσαμε να εκλάβουμε τις μεταβολές αυτού ως επιδράσεις από την ίδρυση μια θυγατρικής πολυεθνικής επιχείρησης. Συνεκδοχικά, μεταβολές στο συνολικό παραγόμενο προϊόν υπονοούν και μεταβολές σε άλλα πολύ ουσιώδη οικονομικά μεγέθη όπως η απασχόληση, η παραγωγικότητα, ο πληθωρισμός κλπ.

¹² UNCTNC, Transnational Corporations in World Development, σ. 71.

Ανακεφαλαιώνοντας επιγραμματικά τα προηγούμενα είχαμε πει πως μια πολυεθνική επιχείρηση έχει : έντονα **θετικές επιπτώσεις** κατά την περίπτωση όπου δεν δρα ανταγωνιστικά των τοπικών επιχειρήσεων αλλά συμπληρωματικά, υποβοηθώντας την ανάπτυξη και άλλων βοηθητικών επιχειρήσεων και δημιουργώντας δεσμούς παραγωγής προς τα εμπρός και προς τα πίσω, αναζωογονώντας περισσότερους από έναν κλάδους. Αντιθέτως έχει : **αβέβαια αποτελέσματα** όταν λειτουργεί ανταγωνιστικά και συνεπώς, η είσοδός της οδηγεί σε εκτόπιση εγχώριων επιχειρήσεων. Στις περιπτώσεις αυτές, δημιουργείται κάποιο εναλλακτικό κόστος το οποίο πρέπει να υπολογιστεί για να αποφανθούμε για το αποτέλεσμα. Αν λάβουμε ως δεδομένο ότι η Πολυεθνική Επιχείρηση είναι εντάσεως κεφαλαίου, ενώ οι τοπικές επιχειρήσεις είναι εντάσεως εργασίας, μπορεί το καθαρό αποτέλεσμα να είναι μια μείωση στην απασχόληση. Και πάλι όμως δεν μπορούμε να εξαγάγουμε το συμπέρασμα ότι η ίδρυση της θυγατρικής αυτής είχε γενικά αρνητικά αποτελέσματα. Ας πούμε, είναι δυνατόν, η πολυεθνική επιχείρηση να αναπτύξει έντονη εξαγωγική δραστηριότητα κι αυτό να ευνοήσει καθαρά την τοπική οικονομία.

Μετρώντας τις επιδράσεις από την ίδρυση μιας θυγατρικής στην χώρα υποδοχής σε μεταβολές στο συνολικό προϊόν, για να μετρήσουμε το όφελος θα πρέπει να υπολογίσουμε την προστιθέμενη αξία που δημιουργείται από την δραστηριότητα της θυγατρικής. Η προστιθέμενη αξία υπολογίζεται με βάση τις αμοιβές των συντελεστών παραγωγής, τα οφέλη, όμως από την λειτουργία μιας πολυεθνικής επιχείρησης δεν περιορίζονται στην προστιθέμενη αξία. Υπάρχει και μια πληθώρα άλλων, έμμεσων ωφελειών από τις οποίες μπορεί να ωφεληθεί η χώρα – δέκτης. Τα προϊόντα που παράγει η πολυεθνική επιχείρηση στην χώρα αυτή μπορούν να χρησιμοποιηθούν από επιχειρήσεις της δέκτης χώρας ως πρότυπα για την δημιουργία ανάλογων προϊόντων. Επίσης, μπορεί να εκμεταλλευτεί την καινούρια τεχνολογία και την τεχνογνωσία του εργατικού δυναμικού της για να αυξήσει την συνολική παραγωγικότητά της (τόσο στον κλάδο που δραστηριοποιείται η πολυεθνική επιχείρηση όσο και σε άλλους περισσότερο ή λιγότερο συναφείς κλάδους). Όλες αυτές οι έμμεσες ωφέλειες ονομάζονται με μια λέξη από τα δημόσια οικονομικά *εξωτερικές οικονομίες* από την πολυεθνική επιχείρηση και επιδρούν θετικά στην χώρα υποδοχής. Υπάρχουν όμως και αρνητικές επιδράσεις (ρύπανση, διαρθρωτική ανεργία) τις οποίες ονομάζουμε *εξωτερικές αρνητικές οικονομίες*. Στα οφέλη του κράτους στο οποίο λειτουργεί μια πολυεθνική επιχείρηση θα πρέπει να συμπεριληφθούν και

τα έσοδα από την φορολογία των κερδών της πολυεθνικής επιχείρησης καθώς και πρόσθετες συνεισφορές και πριμ που γίνονται από αυτή σε τακτική βάση.

Όλα τα παραπάνω αποτελούν τη βάση κατά την οποία μπορεί κανείς να κάνει μια γενικότερη αποτίμηση των ωφελειών αλλά και του κόστους που συνεπάγεται η ίδρυση μια πολυεθνικής επιχείρησης σε κάποια χώρα. Βέβαια, ο ακριβής υπολογισμός είναι μακράν δυσκολότερος αφού σκοντάφτει σε μεθοδολογικά προβλήματα υπολογισμού διαφόρων μεγεθών αλλά και σε γενικότερα εννοιολογικά και κοινωνικά εμπόδια. Για παράδειγμα, όταν πρόκειται για κάποια χώρα – δέκτη χαμηλού επιπέδου οικονομικής ανάπτυξης, για να αποτιμηθούν οι ωφέλειες, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη το **κοινωνικό κόστος και όφελος και όχι απλά το οικονομικό**, αυτό δηλαδή που υπαγορεύεται από τους μηχανισμούς της αγοράς. Θα πρέπει δηλαδή η συμβολή της Πολυεθνικής Επιχείρησης να ιδωθεί και από αναπτυξιακή σκοπιά και να τοποθετηθεί στο πλαίσιο των ιδιαιτεροτήτων της οικονομίας από πλευράς ανάπτυξης από την ξένη επένδυση και γενικότερης επιρροής –όχι μόνο στην οικονομία- της χώρας – δέκτη.

3.5 Η πολιτική εναντίον των άμεσων ξένων επενδύσεων

Οι χώρες υποδοχής χρησιμοποιούν ένα φάσμα περιορισμών και κινήτρων ώστε να επωφεληθούν όσο γίνεται περισσότερο από της άμεσες ξένες επενδύσεις, μεταξύ των οποίων συμπεριλαμβάνονται οι απαιτήσεις σε επιδόσεις, σε τοπική κυριότητα, περιορισμών σε επαναπατρισμό των κερδών της, μονοπωλιακών προνομίων και φορολογικών απαλλαγών. Οι **απαιτήσεις για τις επιδόσεις**, γενικά, προσαρμόζονται έτσι ώστε να ταιριάζουν σε κάθε κλάδο. Παραδείγματος χάριν, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις που συναρμολογούν αυτοκίνητα και άλλα οχήματα υποχρεώνονται, συχνά, να αυξάνουν ετησίως το ποσοστό της τοπικής προστιθέμενης αξίας σε κάθε αυτοκίνητο, ενώ όσες ασχολούνται με ορυχεία, μπορεί να δεσμεύονται για μελλοντικές επενδύσεις σε επεξεργασία εγχώριων ορυκτών, Η πολιτική που απαιτεί από τις ξένες πολυεθνικές επιχειρήσεις να επιστρατεύουν ντόπιο εργατικό δυναμικό και προσωπικό έχει ως σκοπό όχι μόνο να δημιουργεί νέες θέσεις απασχόλησης αλλά ακόμα και να αυξήσει την απορροφητική ικανότητα για τη μεταφορά τεχνολογίας από τις πολυεθνικές. Αναπτυσσόμενες χώρες έχουν προσπαθήσει να προωθήσουν τη μεταφορά τεχνολογίας, επιβάλλοντας όρους που υποχρεώνουν τις πολυεθνικές επιχειρήσεις να

εισάγουν μόνο τον πιο σύγχρονο επαγγελματικό κεφαλαιουχικό εξοπλισμό και όχι μεταχειρισμένα μηχανήματα. Παρόμοια μέτρα, όμως, αντιστρατεύονται άλλους αναπτυξιακούς στόχους, αφού, ο παλαιότερος κεφαλαιουχικός εξοπλισμός είναι πιθανότερο να είναι περισσότερο εντάσεως εργασίας και άρα λιγότερο δαπανηρός στη λειτουργία του. Το κράτος του Ισημερινού, για παράδειγμα, έχει επιβάλλει στις πολυεθνικές επιχειρήσεις ειδικό φόρο για τη χρηματοδότηση της κρατικής έρευνας και ανάπτυξης, ενώ η Ινδία έχει απαιτήσει από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις να επενδύουν σε τοπική έρευνα και ανάπτυξη (R&D).¹³

Πολλές χώρες υποδοχής. Ιδιαίτερα στη Λατινική Αμερική και Νοτιοανατολική Ασία, έχουν καταστήσει απαραίτητο για τους αλλοδαπούς επενδυτές να πωλούν συγκεκριμένο ποσοστό του μετοχικού τους κεφαλαίου (συνήθως το 52%), σε τοπικούς εταίρους, σχηματίζοντας κατά τον τρόπο αυτό, **κοινοπρακτικές εταιρείες**. Με την απαίτηση να βρίσκεται σε εγχώρια χέρια το πλειοψηφικό πακέτο μετοχών, οι φιλοξενούσες κυβερνήσεις ελπίζουν ότι θα ιδιοποιούνται τεχνολογία, θα περιορίζουν την εξαγωγή των κερδών και θα διατηρούν σε έναν μεγάλο βαθμό τον τοπικό έλεγχο. Οι φιλοξενούσες χώρες πιστεύουν ότι οι τοπικοί κοινοπρακτικοί εταίροι θα καταστούν ικανοί να αφομοιώσουν τις τεχνολογικές και διαχειριστικές ικανότητες των ξένων επιχειρήσεων. Ωστόσο, πολλές τοπικές κοινοπραξίες είναι ρυθμίσεις για τους *τύπους*, που φέρνουν τις τοπικές «ελίτ» κοντά στα κέντρα πολιτικής ισχύος με ελάχιστο ενδιαφέρον για επιχειρηματικές υποθέσεις. Οι μητρικές πολυεθνικές επιχειρήσεις συχνά είναι πιο διστακτικές να επιτρέψουν διάχυση της τεχνολογίας στις κοινοπραξίες παρά στις δικές τους θυγατρικές. Ακόμη και όταν οι τοπικές κοινοπραξίες κατορθώνουν τελικά να διασφαλίσουν μεγαλύτερο εθνικό έλεγχο στις ξένες άμεσες επενδύσεις, ο Raymond Vernon τονίζει ότι αν οι ντόπιοι ιδιοκτήτες, εξαγοράζοντας τους αλλοδαπούς εταίρους τους, καταβάλλουν μια τιμή πλήρως ανάλογη με τα κέρδη που προσδοκούν να αποκομίσουν, τότε το καθαρό αποτέλεσμα είναι η εξαγωγή κεφαλαίου στις ξένες πολυεθνικές επιχειρήσεις¹⁴.

Άλλοι, συνήθεις περιορισμοί συμπεριλαμβάνουν ανώτατα όρια στην εξαγωγή των κερδών στη μητρική εταιρεία και σκληρή φορολόγηση στα

¹³ Jack N. Behrman & William A. Fischer, *Overseas R & D Activities of Transnational Corporations*, σσ. 107-9.

¹⁴ Vernon, *Storm over the multinationals : The Real Issues*, σ. 168.

εμβάσματα των κερδών. Στην Κολομβία, κάποτε, τα κέρδη τα οποία μπορούσε να εμβάσει μια θυγατρική επιχείρηση στην μητρική της στο εξωτερικό περιορίζονταν στο 15% των επενδύσεών της στη χώρα, ενώ η Βραζιλία έχει κατά καιρούς περιορίσει τα εμβάσματα στο 10% του ξένου επενδυμένου κεφαλαίου. Άλλες χώρες όπως η Αργεντινή και η Γκάνα, χωρίς ρητούς περιορισμούς στην εξαγωγή των κερδών, περιορίζουν, επίσης, τον επαναπατρισμό τους μέσα από τον διοικητικό μηχανισμό ελέγχου του ξένου συναλλάγματος.

3.6 Πολιτικές ενθάρρυνσης άμεσων ξένων επενδύσεων

Οι χώρες υποδοχής μπορούν να προσφέρουν πλήθος κινήτρων για να προσελκύσουν άμεσες ξένες επενδύσεις. Μπορούν επίσης με τα κίνητρα αυτά να προσανατολίσουν τις επενδύσεις σε κλάδους που επιθυμούν ή να τις αποτρέψουν από άλλους.

Πολύ σημαντική είναι η προβολή των πλεονεκτημάτων κάθε χώρας που προσελκύει ξένες επενδύσεις. Για παράδειγμα η στρατηγικής σημασίας γεωγραφική θέση, η προσφορά εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού, η προσφορά παραγωγικών συντελεστών, η αγορά, τα οικονομικά κίνητρα.

Τα οικονομικά κίνητρα μπορεί να είναι διαφορετικά από χώρα σε χώρα. Επιδότησεις, επιχορηγήσεις και το κυριότερο όλο φορολογικές ελαφρύνσεις.

Οι περιορισμοί που επιβάλλονται στις πολυεθνικές επιχειρήσεις μπορούν να αυξήσουν τα οφέλη στις χώρες υποδοχής, αλλά μόνον εφόσον δεν αποθαρρύνουν τις ξένες επενδύσεις. Για να αμβλύνουν την πολιτική αυτή του «μπαστουνιού», οι περισσότερες από τις αναπτυσσόμενες χώρες προσφέρουν επίσης «καρότο», δηλαδή ειδική προστασία από τον ανταγωνισμό και φορολογικά κίνητρα. Η **προστασία** περιλαμβάνει δασμούς και ποσοτικούς περιορισμούς (ποσοστώσεις) για μείωση των ανταγωνιστικών αγαθών και απόλυτο μονοπωλιακό έλεγχο των τοπικών αγορών. Η μονοπωλιακή θέση στις τοπικές αγορές επιδιώκεται συχνά και, μερικές φορές, παραχωρείται, όπως, παραδείγματος χάριν, από την Κένυα, τη Ζάμπια και για κάποια περίοδο, από την Ινδονησία σε αλλοδαπούς μεταποιητές ελαστικών. Επειδή η προστασία από τις εισαγωγές και ο μονοπωλιακός έλεγχος δημιουργούν υψηλότερες εγχώριες τιμές και κέρδη, συχνά αυτά καταλήγουν σε υψηλότερες άμεσες

μεταβιβάσεις από τους καταναλωτές της χώρας υποδοχής προς τους αλλοδαπούς μετόχους των πολυεθνικών.

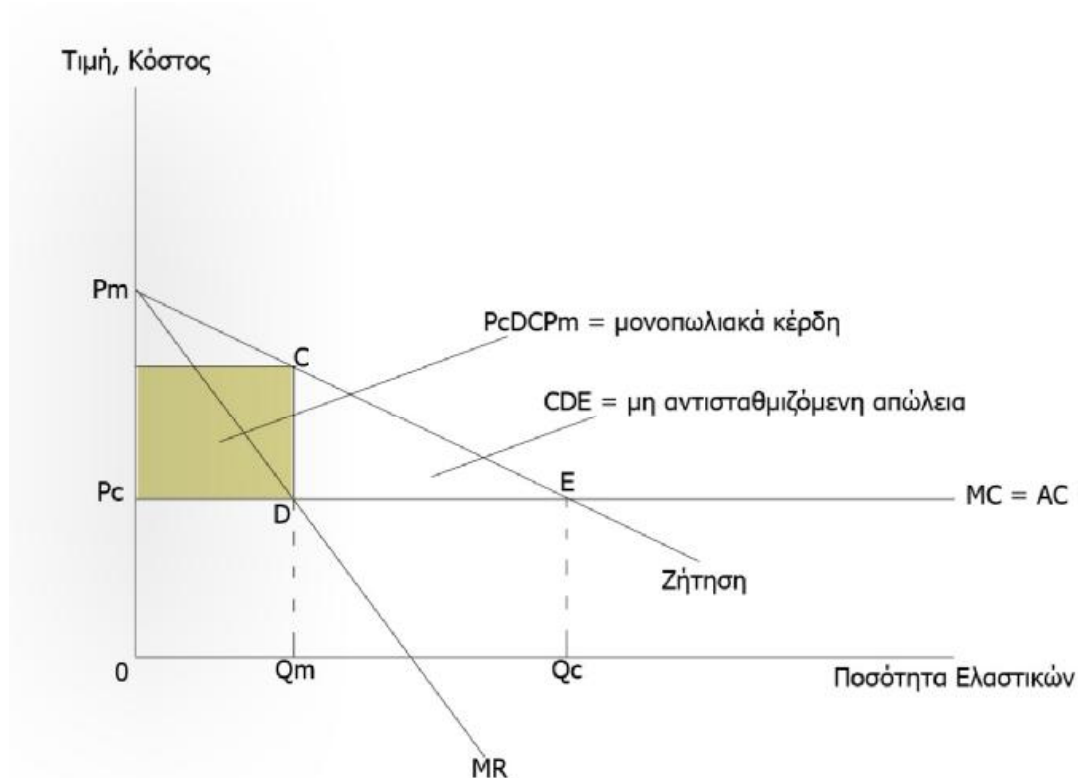
Η μεταφορά από τους τοπικούς καταναλωτές προς τους αλλοδαπούς μετόχους είναι ακόμα υψηλότερη αν για την παρακίνηση επενδύσεων από αλλοδαπές επιχειρήσεις χρησιμοποιούνται **κίνητρα σχετικά με τη φορολόγηση τους εισοδήματος**. Ενώ οι ποικιλία των κινήτρων αυτών είναι σχεδόν απεριόριστη, το πιο κοινό είναι η *απαλλαγή από το φόρο εισοδήματος*, που εξαιρεί τις επιχειρήσεις από την υποχρέωση να καταβάλλουν φόρους εισοδήματος ανωνύμων εταιρειών συνήθως για τρία έως έξι χρόνια. Σε άλλη περίπτωση, οι περισσότερες χώρες θα φορολογούσαν τα κέρδη με ποσοστά από 35% μέχρι 50%. Για να αποτελούν πράγματι βοήθεια προς τις πολυεθνικές, οι φοροαπαλλαγές πρέπει να ισχύουν έναντι του φορολογικού συστήματος των χωρών προέλευσης. Σε διαφορετική περίπτωση, αν οι χώρες προέλευσης φορολογούν τις επιχειρήσεις σύμφωνα με το εισόδημα που πραγματοποιούν από τις δραστηριότητές τους σε παγκόσμια κλίμακα, όπως κάνουν όλες οι βιομηχανικές χώρες εκτός της Γαλλίας, τότε οι μη – καταβαλλόμενοι φόροι στις φιλοξενούσες χώρες θα μεταφέρονταν απλώς στα φορολογικά έσοδα των χωρών προέλευσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Σήμερα, οι περισσότερες βιομηχανικές χώρες επιτρέπουν στις επιχειρήσεις τους να επωφεληθούν από τις φοροαπαλλαγές που παραχωρούνται στο εξωτερικό, μέσω φορολογικών συμφωνιών μεταξύ των κυβερνήσεων των χωρών προέλευσης και των χωρών φιλοξενίας.

Παραμένουν, ωστόσο, σοβαρές αμφιβολίες για το κατά πόσο οι φιλοξενούσες χώρες ωφελούνται σε αναλογία με το κόστος των φορολογικών εσόδων που χάνουν. Φυσικά, οι φοροαπαλλαγές βοηθούν τον αλλοδαπό επενδυτή μόνον εφόσον το έργο είναι επικερδές. Οι πλειονότητα των μελετών που έχουν γίνει πάνω στο θέμα, συμπεραίνουν ότι οι φορολογικές απαλλαγές, οριακά μόνον αποτελέσματα έχουν στις επενδυτικές αποφάσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, στις περιπτώσεις αυτές, ανταμείβονται απλά για να κάνουν αυτό που θα έκαναν σε κάθε περίπτωση. Αυτό αληθεύει, ιδίως για τις επιχειρήσεις εκείνες που σκοπεύουν να παράγουν σε προστατευόμενες εγχώριες αγορές των χωρών φιλοξενίας. Ωστόσο, οι κλάδοι οι οποίοι έχουν εξαγωγικό προσανατολισμό, είναι εντάσεως εργασίας και «απαλλαγμένοι από δεσμά», μπορεί να είναι περισσότερο ευαίσθητοι σε φοροαπαλλαγές και άλλα παρόμοια κίνητρα. Ένα πολύ καλό παράδειγμα

είναι ο κλάδος των ηλεκτρονικών, που χρησιμοποιεί τεράστιες ποσότητες ανειδίκευτης εργασίας για την κατασκευή ημιαγωγών και ολοκληρωμένων κυκλωμάτων και τη συναρμολόγηση εξαρτημάτων, όπως ηλεκτρονικών αριθμομηχανών και υπολογιστών σε χώρες όπως η Μαλαισία, η Ταϊλάνδη και ο Ισημερινός. Όμως, ακόμη και στις περιπτώσεις αυτές, κίνητρα όπως οι φορολογικές απαλλαγές παίζουν, πιθανώς δευτερεύοντα ρόλο σε σύγκριση με άλλους, βασικότερους παράγοντες, όπως είναι οι σταθερές συνθήκες χαμηλού κόστους, ανοργάνωτο εργατικό δυναμικό, αξιοπρεπείς συνθήκες εργασίας για μάνατζερ και μηχανικούς, αξιόπιστες διεθνείς μεταφορές και επικοινωνίες και αποδέσμευση από κρατικές ρυθμίσεις.

Ο συνδυασμός μονοπωλιακών δικαιωμάτων και φορολογικών απαλλαγών μπορεί να καταλήξει σε σημαντικά οφέλη για τους αλλοδαπούς με μικρό όφελος για τις φιλοξενούσες χώρες, πράγμα το οποίο θα προσπαθήσουμε να διασαφηνίσουμε με το διάγραμμα 2.

Διάγραμμα 2 : Αλληλεπίδραση Πολιτικής Κινήτρων



Επεξήγηση : Μια πολυεθνική θυγατρική με μονοπωλιακά δικαιώματα και φορολογική απαλλαγή παράγει στο σημείο **A_m** αντί της ανταγωνιστικής παραγωγής **Q_c**. Οι καταναλωτές στην περίπτωση αυτή υφίστανται ζημία γιατί πληρώνουν τη μονοπωλιακή τιμή P_m αντί P_c . Όλα τα μονοπωλιακά κέρδη $P_c P_m C D$ χάνονται για τη φιλοξενούσα χώρα, μέχρι να εξαλειφθούν οι φοροαπαλλαγές και το φορολογήσιμο τμήμα των κερδών να διοχετευθεί στο θησαυροφυλάκιο της φιλοξενούσας χώρας.

Ας δούμε μια πολυεθνική επιχείρηση με μονοπωλιακά δικαιώματα κατασκευής ελαστικών αυτοκινήτων η οποία λειτουργεί σε μια αγορά αναπτυσσόμενης χώρας με πενταετή, επίσης, φορολογική απαλλαγή. Για λόγους απλοποίησης ας υποθέσουμε, ακόμα, ότι ο μονοπωλητής μπορεί να παράγει με σταθερό οριακό κόστος (**MC**)¹⁵ και, επομένως, με σταθερό

¹⁵ **Οριακό κόστος (MC):** Δείχνει την αύξηση του συνολικού κόστους που προκύπτει από την παραγωγή μιας πρόσθετης μονάδας προϊόντος.

μέσο κόστος (**AC**)¹⁶. Στο σημείο αυτό είναι σημαντικό να υπογραμμίσουμε ότι όλες οι εταιρείες επιδιώκουν να μεγιστοποιήσουν τα κέρδη τους λαμβάνοντας υπόψη το οριακό και όχι το μέσο κόστος παραγωγής. Η διαφορά μεταξύ του οριακού κόστους και της αγοραίας τιμής είναι αυτή που θα καθορίσει το κέρδος ανά μονάδα παραγόμενου προϊόντος δεδομένου ότι θα καθοριστεί και η ποσότητα παραγωγής που μεγιστοποιεί τα κέρδη. Πίσω στην περίπτωσή μας, Αν ο κλάδος των ελαστικών ήταν ανταγωνιστικός, αποτελούμενος, δηλαδή, από πολλές επιχειρήσεις, ή αν επιτρέπονταν οι εισαγωγές στην χώρα, τότε η καμπύλη προσφοράς της επιχείρησης αυτής θα ήταν ταυτόσημη με την ευθεία **AC = MC**. Συμπερασματικά, η τιμή των ελαστικών θα ήταν η **Qc**, δηλαδή το επίπεδο προϊόντος στο οποίο εξισώνεται το οριακό κόστος με την ζήτηση (μέσο έσοδο).

Ο μονοπωλητής, ωστόσο, που επιδιώκει μεγιστοποίηση των κερδών του, επιλέγει το επίπεδο παραγωγής **Qm**, όπου το οριακό κόστος ισούται με το οριακό έσοδο **MR**. Επειδή **Qm < Qc**, μπορεί να πωληθεί σε τιμή **Pm**, υψηλότερη δηλαδή από την ανταγωνιστική τιμή **Pc**. Το αποτέλεσμα είναι να δημιουργούνται μονοπωλιακά κέρδη (ορθογώνιο **PcPmCD**), πάνω από τις «κανονικές» (ανταγωνιστικές) αποδόσεις του κεφαλαίου. Οι καταναλωτές της φιλοξενούσας χώρας, καταβάλλουν υψηλότερες τιμές για λιγότερα ελαστικά με σημαντική οικονομική απώλεια (ορθογώνιο **CDE**). Αν ο μονοπωλητής είναι εγχώρια επιχείρηση, μέρος των κερδών της θα φορολογηθεί και υπάρχει μεγάλη πιθανότητα το ποσό μετά την φορολόγηση να παραμείνει στη διάθεση της χώρας. Ο αλλοδαπός μονοπωλητής, ωστόσο, είναι πιθανόν να μεταφέρει τα κέρδη του στη δική του χώρα, οπότε, εφόσον του έχει παραχωρηθεί φορολογική απαλλαγή, ολόκληρη η επιφάνεια **PcPmCD** είναι χαμένη για την φιλοξενούσα χώρα. Μετά την εκπνοή των φορολογικών απαλλαγών, οι καταναλωτές ελαστικών θα εξακολουθήσουν να επιδοτούν την απώλεια, αλλά το υπουργείο Οικονομικών της χώρας υποδοχής θα έχει κάποιο μερίδιο στο μονοπωλιακά κέρδη.

Αν τα ισχυρά κίνητρα για την προσέλκυση πολυεθνικών επενδυτών μπορεί να κοστίζουν στη φιλοξενούσα χώρα περισσότερο από τα κέρδη της, ποια είναι η εναλλακτική δυνατότητα; Μια προσέγγιση θα ήταν το άνοιγμα της οικονομίας στον διεθνή οικονομικό χώρο, στο εξωτερικό

¹⁶ **Μέσο Κόστος (AC):** Το συνολικό κόστος διαιρεμένο με τις μονάδες προϊόντος που παράγονται (κόστος ανά μονάδα παραγόμενου προϊόντος).

εμπόρια και στις ξένες επενδύσεις, η μείωση του κρατικού παρεμβατισμού στην εγχώρια οικονομία και η στήριξη στις δυνάμεις της αγοράς, τόσο για την προσέλκυση νέων επενδυτών όσο και για τη ρύθμιση της συμπεριφοράς τους. Στην περίπτωση που μόνες τους οι δυνάμεις της αγοράς κρίνονται ανεπαρκείς και χρειάζεται κάποιο είδος προστασίας, τότε θα ήταν δυνατόν να προσφερθούν επενδυτικά κίνητρα για πιθανές εξαγωγικές βιομηχανίες, όπου μπορούν να τεθούν σαφείς στόχοι επιδόσεων και όπου τα κέρδη εξαρτώνται από την αποδοτικότητα της λειτουργίας τους.

3.7 ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ 3

Μια σπουδαία ωφέλεια από τις ΑΞΕ αποτελεί η μετάδοση τεχνολογίας, δεξιοτήτων και τεχνογνωσίας. Αν αυτά εμφυτευτούν στις δέκτριες χώρες, τότε αυτές μπορούν να αναπτυχθούν από μόνες τους και να πάψουν να εξαρτώνται από τις πολυεθνικές εταιρείες. Υπάρχει μια ειδοποιός

διαφορά μεταξύ τεχνολογίας και τεχνολογικής προόδου. Με τον όρο τεχνολογία αναφερόμαστε στην παραγωγή και στην επιχειρησιακή δραστηριότητα. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, για να εξακολουθούν να είναι ανταγωνιστικές οφείλουν να είναι και πηγές ανάπτυξης. Κάτι τέτοιο είναι εφικτό μόνο στις αναπτυσσόμενες χώρες, καθώς εκείνες με ελλιπή οικονομική και γνωστική ικανότητα αδυνατούν να ανταπεξέλθουν. Αναπτυσσόμενες χώρες όπως, η Βενεζουέλα, η Κορέα και η Μαλαισία, έχουν στη διάθεσή τους έναν ικανοποιητικό πυρήνα τεχνικά εκπαιδευμένων ανθρώπων για να διευθύνουν πολύπλοκους κλάδους. Τέτοιες χώρες είναι λιγιστές, καθώς οι περισσότερες από τις αναπτυσσόμενες χώρες, δεν έχουν τη δυνατότητα αυτή.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι ως επί το πλείστον ολιγοπωλιακές και έχοντας οι ίδιες επενδύσει οικονομικά σε μια νέα τεχνολογία, κατέχουν αυτομάτως ένα μονοπωλιακό προνόμιο σχετικά με την χρήση της. Τροχοπέδη σε μια τέτοια διαδικασία στέκεται η συνεχώς αυξανόμενη ταχύτητα μετάδοσης γνώσης και πληροφοριών σχετικά με τη νέα τεχνολογία, η οποία χαρακτηρίζει τη σύγχρονη οικονομική ζωή. Κατόπιν τούτου, συμπεραίνεται ότι τα επιχειρήματα μετάδοσης τεχνολογίας μεταξύ ανεπτυγμένων και αναπτυσσόμενων χωρών, βρίσκονται σε σύγκρουση.

Τα οφέλη από τις πολυεθνικές επενδύσεις τίθενται στη διάθεση των ενδιαφερομένων χωρών μόνο ως επενδυτικά πακέτα που ενσωματώνουν τα ίδια κεφάλαια, management, τεχνολογία και marketing. Τα συγκεκριμένα πακέτα ανέκαθεν προσφέρονταν με τη λογική του όλα ή τίποτα. Παρ' όλα αυτά, τα τελευταία χρόνια, οι αναπτυσσόμενες χώρες έχουν μπει στη διαδικασία απομαδοποίησης των επενδυτικών κεφαλαίων, καθώς οι ίδιες επωφελούνται περισσότερο από τη συγκεκριμένη διαδικασία.

Οι επιδράσεις των πολυεθνικών εταιρειών στις δέκτριες χώρες, σπανίως μπορούν να προβλεφθούν. Βάσει ορισμένων δεδομένων όμως, γνωρίζουμε πως η εγκατάσταση μιας θυγατρικής εταιρείας σε μια περιοχή που σημειώνει χαμηλούς ρυθμούς οικονομικής ανάπτυξης, θα επιφέρει πρόοδο. Σίγουρα θετικές επιδράσεις για κάθε πολυεθνική εταιρεία, αποτελούν τα προϊόντα που παράγει, όταν αυτά χρησιμοποιηθούν από τις δέκτριες χώρες ως πρότυπα για τη δημιουργία ανάλογων προϊόντων. Επίσης, η εκμετάλλευση τεχνολογίας και

τεχνογνωσίας του εργατικού δυναμικού μιας επιχείρησης, θα έχει ως απότοκο την αύξηση της συνολικής παραγωγικότητας της πολυεθνικής.

Οι χώρες υποδοχής χρησιμοποιούν μια γκάμα περιορισμών και κινήτρων, ώστε να επωφεληθούν όσο το δυνατόν περισσότερο από τις ΑΞΕ, μεταξύ των οποίων συμπεριλαμβάνονται απαιτήσεις σε επιδόσεις, τοπική κυριότητα, περιορισμός των εξαγωγών των κερδών, φορολογικές απαλλαγές κ.α. Οι περιορισμοί που θέτουν οι δέκτριες χώρες μπορούν να αυξήσουν τα οφέλη με την προϋπόθεση πως δεν θα αποθαρρύνουν τις ξένες επενδύσεις.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Τα τελευταία 50 χρόνια οι πολυεθνικές με την τεράστια ανάπτυξή τους διαδραμάτισαν μεγάλο ρόλο στην παγκόσμια οικονομία. Η εγκατάσταση αυτών ή θυγατρικών τους σε αναπτυσσόμενες χώρες, τις βοήθησε να μεγιστοποιήσουν τα κέρδη τους, εκμεταλλευόμενες τον ορυκτό πλούτο και τη φθηνή εργασία. Έτσι, με την αριστοποίηση της παραγωγής κατάφεραν να εδραιωθούν στην παγκόσμια αγορά λόγω χαμηλού κόστους παραγωγής, εκτοπίζοντας σε πολλές περιπτώσεις εγχώρια προϊόντα και αποφεύγοντας τις αντιμονοπωλιακές πολιτικές να καθιερώσουν μονοπώλιο σε αρκετές αγορές.

Παράλληλα, οι δέκτριες χώρες, με την εγκατάσταση των πολυεθνικών εταιρειών στο έδαφός τους, μείωσαν την ανεργία αλλά και παρήγαγαν δικά τους ομοειδή προϊόντα εκμεταλλευόμενες την τεχνολογία και την τεχνογνωσία που έλαβαν με αποτέλεσμα την περαιτέρω ανάπτυξή τους. Σε περίπτωση που οι δέκτριες χώρες καταφέρουν να απορροφήσουν όλη αυτή τη γνώση, τότε πιθανότατα θα σταματήσουν να είναι εξαρτημένες από τις πολυεθνικές και η ανάπτυξή τους θα είναι μεγαλύτερη.

Το μέγεθος των πολυεθνικών εταιρειών είναι τόσο μεγάλο που το κεφάλαιο τους ή και οι πωλήσεις τους, ξεπερνούν ακόμα και το ακαθάριστο εθνικό προϊόν ορισμένων χωρών. Είναι προφανές πως μια πολυεθνική τέτοιου μεγέθους μπορεί να ασκήσει επιδράσεις ακόμα και στο πολιτικοοικονομικό γίγνεσθαι μιας χώρας.

Οι δέκτριες χώρες πολλές φορές, θέτουν περιορισμούς στην λειτουργία πολυεθνικών εταιρειών στο έδαφός τους, προκειμένου να αποτρέψουν την εγκατάστασή τους ή και να αποκομίσουν το μέγιστο όφελος για αυτές (π.χ. με τον περιορισμό του ύψους των κερδών που θα εξάγουν οι πολυεθνικές εταιρείες)

Συμπερασματικά, η εγκατάσταση μιας πολυεθνικής σε μια αναπτυσσόμενη χώρα, με όρους που αυξάνουν τα οφέλη και για τις δύο πλευρές, και δεν αποθαρρύνουν την επένδυση, μπορεί να επιφέρει τεράστια οικονομική ανάπτυξη και στην πολυεθνική και στην δέκτρια χώρα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Α. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Γ.Μ.Αγιομυργιαννάκης; Μ.Βλάσσης; Η.Thompson (2006), *Διεθνές Εμπόριο, Διεθνείς Οικονομικές Σχέσεις*, Rosili

Πουρναράκης, Ε.Δ. (2004), *Διεθνής Οικονομική: Μια εισαγωγική Προσέγγιση*.

Γεωργόπουλος Αντώνης (1998), Σύγχρονες Τάσεις διεθνοποίησης των εμπορικών, παραγωγικών και χρηματοπιστωτικών σχέσεων. Εκδόσεις Παπαζήση.

Γεωργόπουλος Αντώνης (1994), Διαδικασίες Παγκόσμιας Οικονομικής Ολοκλήρωσης και Διεθνοποίησης της Παραγωγής στην Ελλάδα. Εκδόσεις Παπαζήση.

Β.ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Blomström, M. and Kokko, A. (1998) ‘Multinationals and spillovers’, *Journal of Economic. Surveys*, Vol. 12.

Caves, R. (1982, Multinational enterprise and economic analysis (Cambridge University Press, Cambridge, MA).

Melvin, Markusen, Maskus, Kaempfer (1995), *International Trade: Theory and Evidence*, McGrawHill, Inc.

R.Gilpin (2006), *Πολιτική Οικονομία των Διεθνών Σχέσεων*, Gutenberg

Teece, D.J. (1977), Technology Transfer by Multinational Firms: the Resource Cost of Transferring Technological know-how, *Economic Journal*, vol.87, no.3.

Zaheer,S.& E.Mosakowski (1997), The Dynamics of the Liability of Foreignness: A Global Study of Survival in Financial Services, *Strategic Management Journal*, 18.

Γ.ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ

<http://www.lib.duth.gr/dl/10092626.pdf>

http://library.panteion.gr:8080/dspace/bitstream/123456739/907/1/432_mpare.pdf

http://library.panteion.gr:8080/dspace/bitstream/123456789/907/1/432_mparre.pdf