

ΑΝΩΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ: Σ.Δ.Ο.
ΤΜΗΜΑ: ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ

ΘΕΜΑ: ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ



ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΕΣ: ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ ΜΑΡΙΑ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ



ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: Κ. ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΠΑΤΡΑ 2002

ΑΡΙΘΜΟΣ
ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ

3480

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ – ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η φοίτηση στο τμήμα Τουριστικών Επιχειρήσεων, της σχολής Σ.Δ.Ο. διαρκεί τέσσερα χρόνια. Φτάνοντας αισίως στη αποφοίτηση είμαστε υποχρεωμένοι να συντάξουμε πτυχιακή εργασία. Αναλάβαμε το θέμα από τον Καθηγητή μας κ. Γιώργο Σωτηρόπουλο. Το γνωστικό αντικείμενο το οποίο μελετήσαμε ήταν οι Πολυεθνικές Επιχειρήσεις.

Η ιστορική χροιά που έχει πάρει αυτό το θέμα, οι διαφωνίες, οι συγκρούσεις που έχουν γίνει κατά καιρούς γύρω από αυτές, αλλά κυρίως η μέγιστη αλλαγή που έχουν επιφέρει στη παγκόσμια οικονομία ήταν το τέλειο δέλεαρ ούτως ώστε να κεντρίσει το ενδιαφέρον μας το θέμα αυτό, και να το αναπτύξουμε όσο το δυνατό καλύτερα.

Για να βρούμε πληροφορίες για το συγκεκριμένο θέμα, ανατρέξαμε στη Βιβλιοθήκη του Τ.Ε.Ι. Πατρών, όπου εκεί βρήκαμε μια πλούσια βιβλιογραφία πάνω στο γνωστικό αντικείμενο καθώς και περιοδικά οικονομικού περιεχομένου. Στη συνέχεια επισκεφτήκαμε τη βιβλιοθήκη του Πανεπιστημίου Πατρών όπου εκεί, διαπιστώσαμε με λύπη ότι τα βιβλία που θα μπορούσαμε να χρησιμοποιήσουμε ως πηγές για τη μελέτη μας, είχαν κλαπεί. Η επίσκεψη μας όμως στο Οικονομικό Επιμελητήριο Αχαΐας ήταν εποικοδομητική. Βρήκαμε ένα πολύ ενδιαφέρον βιβλίο που μας βοήθησε να αναπτύξουμε πολλούς τομείς του γνωστικού μας αντικειμένου, και αρκετά περιοδικά που δυστυχώς δεν μας βοήθησαν.

Η επίσκεψη μας στα γραφεία της οικονομικής εφημερίδας ΕΞΠΡΕΣ αποδεικτικέ άκαρπη παρότι τύχαμε μεγάλης εξυπηρέτησης και προθυμίας. Τέλος επισκεφτήκαμε τον Ελληνικό Οργανισμό Τουρισμού (Ε.Ο.Τ.) της Πάτρας οι οποίοι ήταν απρόθυμοι να μας βοηθήσουν και μας παρέπεμψαν στον Ε.Ο.Τ. της Αθήνας. Η επίσκεψη μας εκεί είχε το ίδιο αποτέλεσμα. Στα κεφάλαια που θα ακολουθήσουν, σας παραθέτουμε επιγραμματικά τα θέματα που θα αναλυθούν: τότε και πως δημιουργήθηκαν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, θα δούμε ορισμένους ορισμούς καθώς και τα προβλήματα αυτού (ορισμού), θα εξετάσουμε τα διακριτικά γνωρίσματα της πολυεθνικής επιχείρησης, τις χώρες καταγωγής της και τις φιλοξενούσες χώρες, θα ασχοληθούμε με τον νέο πολυεθνισμό, και θα αναφερθούμε στους παράγοντες που συμβάλλουν στην ανάπτυξή της.



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Α) ΟΡΙΣΜΟΙ

Πριν αρχίσουμε τη μελέτη μας πάνω στο πολυδιάστατο, όσο και ενδιαφέρων θέμα, που απασχολεί εδώ και χρόνια τόσο οικονομολόγους όσο και κυβερνήσεις, τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, θα ήταν απαραίτητο(σκόπιμο) να αναφέρουμε μερικούς ορισμούς, οι οποίοι προσπαθούν επιγραμματικά έστω, να μας βάλουν στο κλίμα και να μας δώσουν μια ιδέα για το τι εστί πολυεθνική επιχείρηση.

Το ίδιο σκόπιμο θα ήταν να αναφέρουμε και τα προβλήματα ορισμού, που σαν φυσική συνέπεια ενός πολυδιάστατου θέματος, σαν και το συγκεκριμένο, ακολουθούν.

Τι είναι λοιπόν πολυεθνική επιχείρηση; Οι ορισμοί που παραθέτουμε παρακάτω είναι το έναυσμα μιας μελέτης, που θα μας κάνει να κατανοήσουμε και να μελετήσουμε αυτό το θέμα.

Α) Πολυεθνική είναι μια επιχείρηση που έχει τη βάση της σε μια χώρα (αυτή αποκαλείται μητρική εταιρεία) και μονάδες παραγωγής και προώθησης σε μία ή περισσότερες ξένες- τρίτες χώρες.

Β) Μερικές μεγάλες επιχειρήσεις κατορθώνουν να επεκτείνουν την δραστηριότητά τους σε χώρες της αλλοδαπής με την ίδρυση υποκαταστημάτων(θυγατρικές εταιρείες). Αυτές επιδιώκουν είτε την προμήθεια πρώτων υλών που παράγονται στις χώρες αυτές είτε την παραγωγή στις χώρες αυτές των προϊόντων τους, επωφελούμενοι του χαμηλότερου κόστους παραγωγής είτε την προώθηση των πωλήσεων του προϊόντος τους είτε τη διενέργεια ερευνών για την ανακάλυψη νέων πηγών πρώτων υλών κ.λ.π .αυτές είναι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Γ) Από το τέλος του Β΄ παγκόσμιου πολέμου καμία πλευρά της διεθνούς πολιτικής οικονομίας δεν έδωσε το έναυσμα για περισσότερες συζητήσεις όσο εκείνες που προκάλεσε η παγκόσμια εξάπλωση των πολυεθνικών εταιρειών.(μολονότι στο διεθνές επίπεδο δρουν πολλοί τύποι επιχειρήσεων, η πολυεθνική εταιρεία είναι η πιο σημαντική, εξαιτίας των επιπτώσεων της στην ολοκλήρωση των εθνικών οικονομιών).μερικοί βλέπουν τις πανίσχυρες αυτές εταιρείες σαν ένα δώρο στο ανθρώπινο γένος, που ξεπερνά τα σύνορα του εθνικού κράτους, διαχέει την τεχνολογία και την οικονομική μεγέθυνση στις αναπτυσσόμενες χώρες και διασυνδέει εθνικές οικονομίες σε μια διευρυνόμενη και

ωφέλιμη αλληλεξάρτηση. Άλλοι βλέπουν τις πολυεθνικές εταιρείες σαν ιμπεριαλιστικά αρπαχτικά, που εκμεταλλεύονται τους πάντες και τα πάντα προς όφελος των ελάχιστων ιδιοκτητών των πολυεθνικών, ενώ δημιουργούν ένα πλέγμα πολιτικής εξάρτησης και οικονομικής υπανάπτυξης. Ελάχιστοι ειδικοί είχαν προβλέψει, με κάποια δόση υπερβολής, ότι από το τέλος του αιώνα μερικές δεκάδες τεράστιες εταιρείες θα ήλεγχαν ουσιαστικά όλο το κόσμο.

Ένας απλός ορισμός εργασίας για την πολυεθνική εταιρεία είναι ο εξής: είναι μια επιχείρηση που έχει στην κυριότητά της και διευθύνει οικονομικές μονάδες σε δύο ή περισσότερες χώρες. Πιο συχνά, αυτό συνεπάγεται άμεσες επενδύσεις στο εξωτερικό από μια εταιρεία και την κυριότητα οικονομικών μονάδων (υπηρεσίες, εξορυκτικές βιομηχανίες ή εργοστασιακά συγκροτήματα) σε μερικές χώρες. Οι άμεσες επενδύσεις αυτού του είδους ισοδυναμούν με επέκταση του διοικητικού ελέγχου πέρα από τα εθνικά σύνορα. Η διεθνής δράση των εταιρειών αυτών είναι συνεπείς με το φιλελευθερισμό, αλλά έρχεται σε άμεση αντίθεση με το δόγμα του οικονομικού εθνικισμού και με τις απόψεις των χωρών που έχουν επιλέξει το σοσιαλισμό και τον κρατικό παρεμβατισμό στην οικονομία.

Παρόλαυτα το να δοθεί ένας απλός ορισμός για το τι εστί πολυεθνική εταιρεία, δεν είναι κάτι απλό.

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΟΡΙΣΜΟΥ

Διάφοροι όροι, ορισμοί και έννοιες έχουν αναπτυχθεί και χρησιμοποιηθεί, τόσο στο θεωρητικό επίπεδο όσο και στην εμπειρική έρευνα, σε μια προσπάθεια σύγκλισης σ'έναν λειτουργικό ορισμό για την απόδοση του περιεχομένου, της δομής και της συμπεριφοράς της «πολυεθνικής επιχείρησης».

Έχει γίνει πλέον «κοινός τόπος» στα οικονομικά να μιλάμε για «πολυεθνικές», «διεθνής», «υπερεθνικές» ή «παγκόσμιες» επιχειρήσεις, εταιρείες ή συγκροτήματα. Οι όροι αυτοί χρησιμοποιούνται για να χαρακτηρίσουν τις μεγάλες επιχειρήσεις που οι παραγωγικές δραστηριότητές τους επεκτείνονται σε περισσότερες από μία χώρες σε αντιπαράθεση με τους ορισμούς των παραδοσιακών επιχειρήσεων που λειτουργούν σε εθνικά πλαίσια.

Η ποικιλία και πολυμορφία των ορισμών οφείλεται σε εννοιολογικές και μεθοδολογικές διαφορές σχετικά με την πολυεθνική επιχείρηση, που αποτελεί ένα σύνθετο, και πολυδιάστατο φαινόμενο. Ένα φαινόμενο το οποίο διασχίζει με

πολύ μεγαλύτερη ευκολία τα σύνορα των κοινωνικών επιστημών από την ευκολία με την οποία διασχίζει τα εθνικά σύνορα. Κάθε ορισμός δίνει ιδιαίτερη έμφαση σε ορισμένα από τα χαρακτηριστικά των πολυεθνικών επιχειρήσεων, ανάλογα με τους στόχους ανάλυσης των δραστηριοτήτων της και το σημείο θεώρησης του αναλυτή. Είναι φυσικό σ' αυτό το στάδιο να υπάρχει ποικιλία και πολυσημία όρων και πολλές φορές χωρίς αντικειμενοποιημένη χρήση.

Για κάθε ορισμό συνήθως χρησιμοποιούνται ορισμένα ελάχιστα κριτήρια. Τα κριτήρια αυτά, ανάλογα με τα χαρακτηριστικά των πολυεθνικών επιχειρήσεων στα οποία δίνουν ιδιαίτερη έμφαση, διακρίνονται σε «οικονομικά», «οργανωτικά» και κριτήρια «μάνατζμεντ».

Τα «οικονομικά» κριτήρια τονίζουν το μέγεθος, την γεωγραφική διασπορά και την έκταση των δραστηριοτήτων των πολυεθνικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό. Ο βαθμός της πολυεθνικότητας μιας επιχείρησης προσδιορίζεται σε σχέση με το ποσοστό των συνολικών πωλήσεων, του ενεργητικού της παραγωγής ή των κερδών, που προέρχεται από τις δραστηριότητες της πολυεθνικής επιχείρησης σε τρίτες χώρες. Αυτό το είδος του ορισμού έχει χρησιμοποιηθεί από πολλούς συγγραφείς και κυβερνήσεις. Σύμφωνα με τα κριτήρια αυτά, με την πιο ευρεία έννοια, κάθε επιχείρηση με μία ή περισσότερες θυγατρικές μονάδες στο εξωτερικό, που απασχολούνται σε παραγωγικές δραστηριότητες, μπορούν να χαρακτηριστούν σαν πολυεθνικές επιχειρήσεις. Συνήθως όμως απαιτείται πρόσθετα είτε ένας ελάχιστος αριθμός μονάδων στο εξωτερικό, ή ότι οι δραστηριότητες σε τρίτες χώρες αποτελούν ένα ελάχιστο ποσοστό (συνήθως 20-25%) της συνολικής δραστηριότητας της πολυεθνικής επιχείρησης. Το ποσοστό αυτό αναφέρεται στις συνολικές πωλήσεις, στο σύνολο του ενεργητικού, στα συνολικά κέρδη, ή στη συνολική παραγωγή της επιχείρησης.

Σύμφωνα με τα «οργανωτικά» κριτήρια μια επιχείρηση χαρακτηρίζεται σαν πολυεθνική ανάλογα με το βαθμό της οργανωτικής ένταξης των διαφόρων θυγατρικών μονάδων στη στρατηγική και τη λειτουργία του πολυεθνικού συγκροτήματος στο σύνολό του. Σ' αυτές τις περιπτώσεις το μέγεθος και η γεωγραφική διασπορά των μονάδων θεωρούνται σαν δεδομένο και οι παράγοντες που προσδιορίζουν την πολυεθνικότητα της επιχείρησης είναι η φύση της οργάνωσής τους, η συγκεντροποίηση των κέντρων απόφασης, η συνολική στρατηγική και η ικανότητα της επιχείρησης να λειτουργεί σαν ενιαίο σύνολο κάτω από μεταβαλλόμενες συνθήκες. Αυτός ο ορισμός χρησιμοποιείται

περισσότερο από αυτούς που ασχολούνται με την «οικονομική» των επιχειρήσεων» παρά από οικονομολόγους.

Τα κριτήρια «μάνατζμεντ» έχουν κύρια αναπτυχθεί και χρησιμοποιούνται από αυτούς που μελετούν και ασχολούνται με το μάνατζμεντ των επιχειρήσεων. Σύμφωνα με αυτό τον ορισμό, μια επιχείρηση είναι πραγματικά πολυεθνική αν στη συμπεριφορά της και τη λειτουργία της χαρακτηρίζεται από έλλειψη εθνικισμού κι έχει μια γεωκεντρική(geocentric) ή παγκόσμια (world-oriented) θεώρηση.

Διαφορά απόψεων υπάρχει επίσης σχετικά με τις συμμετοχικές επιχειρήσεις(joint-ventures). Η διαφωνία αναφέρεται στο ελάχιστο ποσοστό συμμετοχής μιας πολυεθνικής επιχείρησης. Στο μετοχικό κεφάλαιο μιας εταιρίας που είναι απαραίτητο για να της εξασφαλίζει τον έλεγχο της εταιρίας. Σύμφωνα με την επιτροπή για τους δασμούς (Tariff Commission) των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής, για να εξασφαλιστεί ο έλεγχος μιας εταιρείας, απαιτείται συμμετοχή της πολυεθνικής επιχείρησης κατά 25% στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας. Το Υπουργείο εμπορίου όμως των Η.Π.Α., στα στοιχεία που δημοσιεύει, δέχεται ότι μια πολυεθνική επιχείρηση εξασφαλίζει τον έλεγχο συμμετοχικής επιχείρησης με ποσοστό συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο 10%. Άλλοι οικονομολόγοι και αναλυτές θεωρούν σαν ελάχιστο ποσοστό συμμετοχής το 20-25%. Η απόφαση 24, άρθρο Ι, της Επιτροπής της Κοινής Αγοράς των Άνδεων (Βολιβία, Κολομβία, Χιλή, Εκουαδόρ, Περου και Βενεζουέλα) ορίζει ότι μια επιχείρηση θεωρείται σαν ξένη, αν λιγότερο από το 51% του μετοχικού κεφαλαίου δεν ανήκει σε ντόπιους επενδυτές.

Θα πρέπει να τονιστεί όμως ο έλεγχος μιας εταιρείας ούτε καθορίζεται αποκλειστικά από το ποσοστό ιδιοκτησίας στο μετοχικό κεφάλαιο, ούτε ασκείται αναλογικά με το ποσοστό ιδιοκτησίας. Υπάρχουν πολλοί άλλοι παράγοντες που είναι το ίδιο, αν όχι και περισσότερο, σημαντικοί για την εξασφάλιση και άσκηση του ελέγχου σε μια εταιρεία. Οι παράγοντες που είναι καθοριστικοί για τον έλεγχο μιας εταιρείας, ιδιαίτερα στην περίπτωση των αναπτυσσόμενων χωρών, είναι η τεχνολογία και το μάρκετινγκ. Το είδος και η προέλευση της τεχνολογίας δημιουργεί μια αυτοσυντηρούμενη εξάρτηση για τον αγοραστή, ιδιαίτερα όταν η μεταφορά της τεχνολογίας γίνεται στα πλαίσια μιας πολυεθνικής επιχείρησης.

Η δυνατότητα εισόδου και προώθησης των προϊόντων στις διάφορες αγορές απαιτεί έναν όγκο γνώσεων και κατάλληλων διασυνδέσεων, ο ιδιοκτήτης των οποίων μπορεί να επηρεάζει αποφασιστικά τη λειτουργία της επιχείρησης. Παραπέρα στις

συμφωνίες συμμετοχής μιας πολυεθνικής επιχείρησης, συνήθως περιλαμβάνονται ορισμένοι όροι σχετικά με τη λειτουργία και την οργάνωση της εταιρείας, τις πηγές προμήθειας πρώτων υλών και κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, την ποσότητα και το είδος της παραγωγή, τις αγορές διάθεσης των προϊόντων και την πολιτική τιμών που πρέπει να ακολουθήσει η εταιρεία, όροι που επηρεάζουν αποφασιστικά τον προσανατολισμό και τον τρόπο άσκησης των δραστηριοτήτων της.

Β)ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ

Πότε όμως άρχισαν να εμφανίζονται στο παγκόσμιο οικονομικό στερέωμα οι πολυεθνικές εταιρείες; Ποιος ήταν ο λόγος που συνετέλεσε στη δημιουργία μεγάλων επιχειρήσεων, μέχρι να φτάσουν στη σημερινή τους μορφή;

Παρακάτω θα επιχειρήσουμε μια ιστορική αναδρομή, με σκοπό να απαντηθούν οι παραπάνω ερωτήσεις επίσης, θα δούμε τι ήταν αυτό που στις αρχές του 1970 αμφισβήτησε τη θέση τους στη παγκόσμια οικονομία. Ακόμα θα δούμε, τι συνετέλεσε και από τα μέσα της δεκαετίας του 1980 η εικόνα για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις έγινε πιο σύνθετη απ' ότι ήταν προηγουμένως.

Η βελτίωση της ατμομηχανής το 1769 από τον Άγγλο James Watt και οι εξελίξεις των επόμενων τριάντα ετών (1770-1800) κυρίως στην Αγγλία, οδήγησαν στη δημιουργία εργοστασίων και αποτελούν βασικά στοιχεία της βιομηχανικής επανάστασης.

Οι θεσμοί της παραγωγής, της ιδιοκτησίας και του κεφαλαίου υπέστησαν σημαντικές αλλαγές λόγω των εξελίξεων στις τεχνικές της μαζικής παραγωγής, στην οργανωτική δομή των επιχειρήσεων και της τεχνολογικής προόδου. Η αναγκαιότητα υψηλών κεφαλαιουχικών επενδύσεων στη νέα τεχνολογία μαζικής παραγωγής (με επακόλουθο χαμηλό κόστος παραγωγής ανά μονάδα προϊόντος) οδήγησε στη δημιουργία Ανωνύμων Εταιρειών που είχαν τη δυνατότητα συγκέντρωσης των απαραίτητων πόρων. Άμεσο επακόλουθο της μαζικής παραγωγής αγαθών ήταν η διεύρυνση των ντόπιων αγορών και η σταδιακή δημιουργία των προϋποθέσεων για επέκταση σε νέες ξένες αγορές, με την ανάπτυξη των πρώτων πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Μετά το Β παγκόσμιο πόλεμο η ανάπτυξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων ήταν αλματώδης. Παρατηρήθηκε λοιπόν, κατά τη περίοδο αυτή το φαινόμενο, απ' τη μία μεριά εξαπλώσεως των μεγάλων επιχειρηματικών μονάδων του

Αμερικάνικου «μπλοκ» στην Αφρική, Ασία, Νότιο Αμερική και Ευρώπη (χάρη στην όποια μεταφέρθηκαν νέες τεχνολογίες, κεφάλαια και επιχειρηματικότητα με αποτέλεσμα την αναδιάρθρωση της ευρωπαϊκής επιχειρηματικής δραστηριότητας και τη βελτίωση του βιοτικού επιπέδου) και από την άλλη, αναπτύξεως μεγάλων ευρωπαϊκών επιχειρήσεων. Η τελευταία προήλθε από την προσπάθεια δημιουργίας ικανού ανταγωνισμού έναντι των Αμερικάνικων επιχειρήσεων όσον αφορά τον έλεγχο του μεγάλου κεφαλαίου της τεχνολογίας και της αγοράς. Η δημιουργία δε της Ε.Ο.Κ. ενίσχυσε σημαντικά τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις στην προσπάθεια αυτή που οδήγησε στην εξάπλωση τους.

Η συμμετοχή των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην οικονομική ανάπτυξη της φιλοξενούσης χώρας είχε σαν αποτέλεσμα την απόκτηση οικονομικής δύναμης που τους εξασφάλιζε μονοπωλιακή ή ολιγοπωλιακή θέση στην κλαδική ή καθόλου οικονομική δραστηριότητα. Τούτο είχε σαν άμεσο αποτέλεσμα την ανάπτυξη σχετικής δραστηριότητας στον πολιτικό τομέα της φιλοξενούσης χώρας. Το τελευταίο είχε σαν συνέπεια την δυνατότητα να επηρεάζει τις πολιτικές συνθήκες της χώρας στην οποία ανέπτυξε επιχειρηματική δραστηριότητα. Αυτό ερμηνεύτηκε σαν σχετική απώλεια της εθνικής ανεξαρτησίας και γενικά σαν εξάρτηση της οικονομίας της φιλοξενούσης χώρας από το ξένο επιχειρηματικό κεφάλαιο. Εξ' αιτίας αυτού αλλά και για λόγους εθνικισμού άρχισαν να δημιουργούνται αντιδράσεις εναντίον της εξάπλωσης και ανάπτυξης των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Η Γαλλία αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα που προσπάθησε και κατόρθωσε να αντιδράσει στη νέα μορφή «αποικιοκρατίας». Το πρόβλημα φυσικά της «οικονομικής αποικιοκρατίας» δεν έχει τόσο μεγάλη εφαρμογή στις αναπτυγμένες ή αναπτυσσόμενες οικονομίες όσο στις υπό ανάπτυξη οικονομικά και κοινωνικά χώρες. Είναι γνωστή η οικονομική εξάρτηση των χωρών της Λατινικής Αμερικής στις Αμερικανικές πολυεθνικές επιχειρήσεις καθώς και ο ρόλος που διαδραματίζουν στις πολιτικές εξελίξεις της φιλοξενούσης χώρας. Αλλά παρόμοιες μορφές οικονομικής εξάρτησης παρατηρούνται και από το Ρωσικό «μπλοκ». Είναι χαρακτηριστικό το παράδειγμα της Κούβας και Β. Κορέας.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις κατόρθωσαν μέσα σε λίγο διάστημα να ελέγχουν τις πιο πολλές πηγές πλούτου του κόσμου και ν επηρεάζουν κατά κάποιο βαθμό τις οικονομικές, κοινωνικές και πολιτικές εξελίξεις της χώρας που αναπτύσσουν επιχειρηματική δραστηριότητα.

Τα τελευταία τριάντα χρόνια, η παγκόσμια άνοδος του βιοτικού επιπέδου χάρη στη βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης, υγιεινής, εργασίας, επικοινωνιών κλπ. Είχε σαν αποτέλεσμα τη δημιουργία μεγάλων αγορών.

Ασφαλώς οι πολυεθνικές συνέβαλαν ουσιαστικά στη μεταφορά της τεχνολογίας, αποκτώντας όμως, συχνά τη δυνατότητα να επηρεάζουν τις εξελίξεις, ιδιαίτερα στις αναπτυσσόμενες χώρες π.χ. ενέργειες των εταιρειών πετρελαίου.

Είναι χαρακτηριστικό των πολυεθνικών επιχειρήσεων ότι πολλές από αυτές έχουν μεγαλύτερο κύκλο εργασιών στο εξωτερικό από ότι στη μητρική χώρα. Παραδείγματα είναι η εταιρεία Royal Dutch/Shell που πραγματοποιεί το 80% του κύκλου εργασιών της στο εξωτερικό και η ελβετική Nestle με 90%.

Στην προσπάθεια δημιουργίας ευρωπαϊκών επιχειρήσεων ανταγωνιστικών έναντι των Αμερικανικών και ιαπωνικών πολυεθνικών έγινε μεγάλος αριθμός συγχωνεύσεων. Σύμφωνα με μια μελέτη της E.O.K., ήδη πριν δεκαπέντε χρόνια υπήρχαν κατά προσέγγιση 10.000 πολυεθνικές επιχειρήσεις παγκοσμίως, 4.534 από αυτές είχαν την έδρα τους στην E.O.K και 2.570 στις ΗΠΑ. Όμως οι πωλήσεις των αμερικάνικων πολυεθνικών ήταν 43% υψηλότερες από εκείνες των ευρωπαϊκών.

Σήμερα οι αμερικανικές επιχειρήσεις εξακολουθούν να κατέχουν την πρώτη θέση σε επενδύσεις στο εξωτερικό, αλλά τόσο οι ευρωπαϊκές όσο και οι ιαπωνικές έχουν εισέλθει δυναμικά στις αγορές της Βόρειας Αμερικής.

Ο Πίνακας που ακολουθεί δείχνει τη σπουδαιότητα της επιχειρησιακής δραστηριότητας στο εξωτερικό για ορισμένες πολυεθνικές επιχειρήσεις που έχουν τη βάση τους στις ΗΠΑ. Είναι αξιοσημείωτο ότι μερικές αποκτούν το μεγαλύτερο ποσοστό εσόδων και κέρδους σε ξένες χώρες.

ΠΙΝΑΚΑΣ: ΠΟΣΟΣΤΑ ΕΣΟΔΩΝ ΚΑΙ ΚΕΡΔΟΥΣ ΣΕ ΞΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ ΓΙΑ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΙΣ Η.Π.Α.

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	%ΤΩΝ ΕΣΟΔΩΝ ΠΟΥ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΗΚΑΝ ΣΕ ΞΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ	%ΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΠΟΥ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΗΚΕ ΣΕ ΞΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ
Exxon	69,4	55,4
Colgate-Palmolive	52,3	48,1
Gillette	51,8	54,0
Giticorp	49,8	51,2
IBM	40,4	39,4
F.W. Woolworth	39,6	33,6
Coca-Cola	38,0	55,6
Avon	37,4	53,2
Smithkline	34,9	29,1
Procter & Gamble	28,9	14,0

Μολονότι η κυριαρχία των πολυεθνικών εταιρειών στην παγκόσμια οικονομία έμοιαζε να είναι εξασφαλισμένη στη δεκαετία του 1960 , το 1973 έλαβε χώρα ένα γεγονός που αμφισβήτησε βαθύτατα και μετέβαλε τη φαινομενικά ακαταμάχητη θέση τους στην παγκόσμια οικονομία . Το εμπάργγο πετρελαίου που επέβαλε ο ΟΠΕΚ και η συνακόλουθη μεγάλη αύξηση της τιμής του αργού απέδειξε ότι τα έθνη-κράτη δεν είχαν απολέσει την ικανότητα τους για αντεπίθεση. Μέσα σε μία σχετικά σύντομη χρονική περίοδο , οι γιγάντιες εταιρείες πετρελαίου – που ήταν προηγουμένως η πεμπτούσια των διεθνών εταιρειών – είδαν πολλές από τις

θυγατρικές εταιρείες τους σε ξένες χώρες να εθνικοποιούνται και να γίνονται υποχείριες κρατών τα οποία θεωρούσαν μέχρι τότε ως ανίσχυρα και δουλοπρεπή . Η παγκόσμια ιστορία δεν έχει να επιδείξει παρά ελάχιστες ανάλογες περιπτώσεις ανακατανομής του πλούτου και της ισχύος σε τόσο σύντομη περίοδο.

Ακολούθως σημειώθηκε μια άλλη σημαντική αλλαγή. Μολονότι μερικές από τις παλαιότερες και πιο επιτυχείς πολυεθνικές εταιρείες ήταν μη-αμερικανικές , οι πολυεθνικές εταιρείες των Ηνωμένων Πολιτειών είχαν κυριαρχήσει στη σκηνή σε όλη τη δεκαετία του 1960 και ως τα μέσα της δεκαετίας του 1970. Από τα μέσα της δεκαετίας του 1970 και μετά , όμως , η υπεροχή των αμερικανικών πολυεθνικών άρχισε να αμφισβητείται και , σε μερικές περιπτώσεις , να ξεπερνιούνται όχι μόνον από ευρωπαϊκές και από ιαπωνικές , αλλά και από πολυεθνικές νέο-εκβιοχανισμένων χωρών , όπως η Βραζιλία ,η Ινδία και η Νότια Κορέα .Η αναβίωση του έθνους – κράτους και η εμφάνιση των ισχυρών μη –αμερικανικών πολυεθνικών εταιρειών έκανε στα μέσα της δεκαετίας του 1980 πολύ πιο σύνθετη την εικόνα απ' ό,τι ήταν προηγουμένως.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1°

ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ : ΧΩΡΕΣ ΚΑΤΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΦΙΛΟΞΕΝΟΥΣΕΣ ΧΩΡΕΣ

Τα περισσότερα κείμενα για το εξαιρετικά αμφιλεγόμενο ζήτημα της σχέσης ανάμεσα στις πολυεθνικές και τις κυβερνήσεις των χωρών καταγωγής τους εντάσσονται στη μια ή την άλλη από τις τρεις βασικές θέσεις για τη σχέση Οικονομικής και Πολιτικής : τη φιλελεύθερη (ή ορθόδοξη), τη μαρξιστική (ή ριζοσπαστική) και την εθνικιστική (ή νεοεμποροκρατική) θέση (Gilpin, 1975 ,Κεφ.6) .Καθεμία τους δίνει διαφορετική ερμηνεία για τη σχέση των πολυεθνικών με τις κυβερνήσεις των χωρών τους. Επειδή οι αμερικανικές εταιρείες ήταν ο κυριότερος επενδυτής στο εξωτερικό και οι Ηνωμένες Πολιτείες ήταν η χώρα που ακολούθησε , περισσότερο από κάθε άλλη , μια στρατηγική υπερπόντιας παραγωγής , η έμφαση σε τούτο το τμήμα του παρόντος Κεφαλαίου θα δοθεί στη σχέση των αμερικάνικων πολυεθνικών και των Ηνωμένων Πολιτειών .Ωστόσο , η γενική επιχειρηματολογία μας ισχύει εξίσου και για τις πολυεθνικές των άλλων χωρών , καθώς και για τις σχέσεις τους με τις κυβερνήσεις των χωρών τους.

Μολονότι τα συμφέροντα των αμερικάνικων εταιρειών και οι αντικειμενικοί στόχοι της εξωτερικής πολιτικής έχουν συγκρουστεί σε πολλές περιπτώσεις, παραταύτα τείνει να υπάρχει μια συμπληρωματικότητα συμφερόντων ανάμεσα στις εταιρείες και τις κυβερνήσεις των ΗΠΑ. Οι αμερικάνικες εταιρείες και η πολιτική ηγεσία των Ηνωμένων Πολιτειών πίστευαν γενικά ότι η επέκταση των αμερικάνικων εταιρειών στο εξωτερικό υπηρετεί εθνικά συμφέροντα των Ηνωμένων Πολιτειών . Η αμερικάνικη πολιτική ενθάρρυνε την επέκταση των εταιρειών στο εξωτερικό , και είχε την τάση να τις προστατεύει. Η σύμπτωση αυτή συμφερόντων παρατηρήθηκε σε πολλές περιοχές .

Ως τη δεκαετία του 1970 , οι αμερικάνικες πολυεθνικές εταιρείες , γενικά , ήλεγχαν την πρόσβαση στις πρώτες ύλες του μη κομμουνιστικού κόσμου , και ιδίως στο πετρέλαιο .Αυτό ήταν εγγύηση ότι θα εξασφαλιζόταν ο εφοδιασμός και η προτίμηση των Αμερικάνων πελατών σε περίοδο έλλειψης. Ο έλεγχος αυτός ασκούνταν επίσης για να μετριάζονται οι αυξήσεις των τιμών στη

διάρκεια κρίσεων πετρελαίου , όπως στους πολέμους της Κορέας και του Βιετνάμ ,και σε περιπτώσεις που πετρελαιοπαραγωγές χώρες χρησιμοποιούσαν το πετρέλαιο ως μοχλό πολιτικής πίεσης. Μετά τη συγκρότηση της Επιτροπής για την Πολιτική των Υλικών – ύστερα – από την έναρξη του Κορεάτικου Πολέμου – οι Ηνωμένες Πολιτείες έδωσαν μεγάλη προτεραιότητα στην ανεμπόδιστη πρόσβαση στις ξένες πηγές πρώτων υλών. Μια τέτοια πρόσβαση επιτεύχθηκε με την απόκτηση και τον έλεγχο παραγωγικών πόρων στο εξωτερικό από αμερικάνικες εξορυκτικές πολυεθνικές .Αν και ο έλεγχος από αμερικάνικες εταιρείες πρόσβασης στις πηγές πρώτων υλών περιορίστηκε σημαντικά στη δεκαετία του 1980 , η αμερικανική παρουσία στις παγκόσμιες αγορές αγαθών συνέχισε να έχει υψηλή προτεραιότητα ωστόσο, πρέπει να τονίσουμε ότι και άλλες μεγάλες οικονομικές δυνάμεις έχουν επίσης επιδιώξει , με πολλή προσοχή , να αποκτήσουν μια θέση για τις δικές τους πολυεθνικές στις αγορές αυτές.

Παραπέρα , οι Αμερικάνοι πολιτικοί ηγέτες ότι το εθνικό συμφέρον εξυπηρετείται επίσης από την επέκταση των εταιρειών των ΗΠΑ στο εξωτερικό στους τομείς της μεταποίησης και των υπηρεσιών. Οι άμεσες επενδύσεις στο εξωτερικό έχουν θεωρηθεί ένα σημαντικό εργαλείο με το οποίο οι Ηνωμένες Πολιτείες μπορούν να διατηρήσουν τη σχετική θέση τους στις παγκόσμιες αγορές, και η υπερπόντια επέκταση των πολυεθνικών εταιρειών έχει θεωρηθεί ως μέσο για τη διατήρηση της κυρίαρχης παγκόσμιας οικονομικής θέσης των ΗΠΑ σε άλλες επεκτεινόμενες οικονομίες- της Δυτικής Ευρώπης και της Ιαπωνίας. Η επέκταση αυτή πιστεύεται ότι θα οδηγήσει σε περισσότερες και όχι λιγότερες εξαγωγές από τις ίδιες τις Ηνωμένες Πολιτείες. Επίσης, η ξένη παραγωγή στις αναπτυσσόμενες χώρες αγαθών έντασης εργασίας ή ενδιάμεσων προϊόντων, επιτρέπει στις αμερικανικές εταιρείες να ανταγωνιστούν άλλους, χαμηλού κόστους παραγωγούς. Μολονότι η στρατηγική αυτή σημαίνει ότι οι αμερικανικές εταιρείες εξαγουν και κεφάλαιο και τεχνολογία, το πραγματικό κέντρο της εταιρικής ισχύος –χρηματοδότηση, έρευνα και ανάπτυξη και διοικητικός έλεγχος- παραμένει στην οικονομία των ΗΠΑ. Αλλά και πολυεθνικές άλλων εθνοτήτων έχουν επεκτείνει την παραγωγή τους σε ξένες οικονομίες για να διατηρήσουν ή να αυξήσουν το μερίδιό τους στις διεθνείς αγορές.

Οι αμερικανικές πολυεθνικές θεωρήθηκε επίσης ότι εξυπηρετούν τα συμφέροντα του ισοζυγίου πληρωμών των ΗΠΑ. Η αμερικανική κυβέρνηση δεν αντιλαμβανόταν τη κατάσταση αυτή ως τα τέλη της δεκαετίας του 1960, όταν άρχισε για πρώτη φορά να επιδεινώνεται απότομα η θέση του εμπορικού ισοζυγίου και του

ισοζυγίου πληρωμών της χώρας. Μόνο τότε αναγνωρίστηκε ότι οι πολυεθνικές ήταν μια μεγάλη πηγή ξένου συναλλάγματος (και το ξένο συνάλλαγμα ήταν απαραίτητο τόσο για την αγορά αγαθών όσο και για τη διατήρηση της πολιτικής και στρατιωτικής θέσης στον κόσμο), κι επομένως ήταν ένας σημαντικός παράγοντας της οικονομικής ευημερίας και της παγκόσμιας επιρροής των Ηνωμένων Πολιτειών. Αν και τα επαναπατριζόμενα κέρδη των αμερικανικών πολυεθνικών δεν έφτασαν ποτέ στα επίπεδα που αναμένονταν πριν από την εθνικοποίηση πολλών επενδύσεων στο πετρέλαιο και σε άλλους παραγωγικούς πόρους στη δεκαετία του 1970, συνεισέφεραν ένα ουσιαστικό μέρος στη θέση του γενικού ισοζυγίου πληρωμών των Ηνωμένων Πολιτειών.

Η πολυεθνική εταιρεία θεωρείται επίσης ως ένα εργαλείο της παγκόσμιας οικονομικής ανάπτυξης και ως μηχανισμός για τη διάδοση της ιδεολογίας του αμερικανικού συστήματος της ελεύθερης οικονομίας. Ξεκινώντας με το Σχέδιο Μάρσαλ, πολλοί είδαν τη πολυεθνική εταιρεία σαν ένα τρόπο να ενισχυθούν οι ξένες οικονομίες, και επομένως να αναχαιτιστεί ο κομμουνισμός, δείχνοντας, με την εξαγωγή αμερικανικής τεχνολογίας, κεφαλαίου και διοικητικής τεχνογνωσίας, έναν άλλο δρόμο στα κομμουνιστικά ή σοσιαλιστικά υποδείγματα της οικονομικής ανάπτυξης.

Το πρόγραμμα του προέδρου Reagan για τις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες, που αναγγέλθηκε στις 15 Οκτωβρίου του 1981, έκανε μεγάλη αίσθηση, έχοντας ως ουσιαστικό στοιχείο του τις πολυεθνικές. Η αφοσίωση αυτή στις πολυεθνικές εταιρείες ως όχημα για τη διάδοση του συστήματος της ελεύθερης οικονομίας αντανακλάται στην αμερικανική θέση σε όλα σχεδόν τα διεθνή οικονομικά ζητήματα-που κυμαίνονται από το μέλλον της Διεθνούς Τράπεζας ως τη λύση του προβλήματος του παγκόσμιου χρέους. Οι ιδιωτικές ξένες επενδύσεις είναι προτιμότερες από την εμπιστοσύνη στους διεθνείς οργανισμούς ή το δανεισμό από ξένες κυβερνήσεις στις παγκόσμιες κεφαλαιαγορές ως μέσο ανάπτυξης των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών και ενσωμάτωσής τους στην παγκόσμια οικονομία της αγοράς.

Οι αμερικανικές πολυεθνικές εταιρείες έχουν επίσης θεωρηθεί ως εργαλεία της διπλωματίας, προκαλώντας πολλές φορές τη δυσaréσκεια των επιχειρηματικών ηγετών τους. Η κυβέρνηση των ΗΠΑ έχει προσπαθήσει να χειραγωγήσει ή να ελέγξει τις δραστηριότητες αμερικανικών εταιρειών για να πείσει ή να εξαναγκάσει άλλες κυβερνήσεις να δεχτούν τις απόψεις της. Βασικό στοιχείο της πολιτικής ύφεσης που ακολουθούσε ο Υπουργός Εξωτερικών Henry Kissinger απέναντι στη Σοβιετική Ένωση ήταν να υπόσχεται στην τελευταία μια αύξηση του

αμερικανικού εμπορίου, των επενδύσεων και των εξαγωγών τεχνολογίας. Ο Kissinger έτρεφε την ελπίδα ότι θα επηρέαζε έτσι τη συμπεριφορά των Σοβιετικών με τη δημιουργία ενός πλέγματος αλληλεξάρτησης ανάμεσα στη Σοβιετική Ένωση και τον εξωτερικό κόσμο. Ο Πρόεδρος Reagan, αντιθέτως, προσπάθησε να χρησιμοποιήσει την απαγόρευση των εξαγωγών τεχνολογίας στη Σοβιετική Ένωση ως μέσο πολιτικού καταναγκασμού και οικονομικού πολέμου στη περίπτωση της συμφωνίας για τον αγωγό φυσικού αερίου μεταξύ Σοβιετικής Ένωσης και Δυτικής Ευρώπης. Υπάρχουν πολλά παρόμοια παραδείγματα σχετικά με τις προσπάθειες των Ηνωμένων Πολιτειών και άλλων κυβερνήσεων να θέσουν τις πολυεθνικές τους στην υπηρεσία της εξωτερικής πολιτικής.

Αν και ο σημαντικός ρόλος των πολυεθνικών εταιρειών στη συνολική οικονομική και πολιτική στρατηγική των Ηνωμένων Πολιτειών δεν έχει το ανάλογό του, άλλα έθνη έχουν επίσης αρχίσει να βλέπουν τις πολυεθνικές τους, όλο και περισσότερο, ως εργαλεία της εθνικής τους πολιτικής. Ευρωπαϊκές και Ιαπωνικές πολυεθνικές έχουν χρησιμοποιηθεί επίσης από τις κυβερνήσεις τους για να κάνουν πιο ασφαλείς τις δικές τους προσβάσεις σε πηγές πρώτων υλών. Καθώς μειώθηκε η επιρροή των αμερικανικών πολυεθνικών πετρελαίου, πολυεθνικές της Ιαπωνίας, λόγου χάρη, αλλά και άλλων χωρών, έχουν προσπαθήσει να τις αντικαταστήσουν.

Καθώς άλλες οικονομίες ωρίμασαν και απέκτησαν μεγαλύτερη οικονομική ισχύ, ακολούθησαν, στον ένα ή τον άλλο βαθμό, το αμερικανικό παράδειγμα, στηριζόμενες και αυτές στις πολυεθνικές τους για να προάγουν τα θεωρούμενα ως εθνικά τους συμφέροντα. Παραδείγματος χάρη, καθώς ενισχύονταν οι εμπορικοί φραγμοί, οι κυβερνήσεις ενθάρρυναν τις πολυεθνικές τους να κάνουν επενδύσεις στο εξωτερικό για να βοηθηθεί η χώρα να διατηρήσει το μερίδιό της στις διεθνείς αγορές.

Προς μεγάλη λύπη της Κυβέρνησης του Reagan, η Δυτική Γερμανία και άλλες ευρωπαϊκές κυβερνήσεις έβλεπαν τις πολυεθνικές τους εταιρείες ως μέσον ενίσχυσης των οικονομικών δεσμών τους με το σοβιετικό συνασπισμό, για να εξασφαλίσουν φιλικές πολιτικές σχέσεις.

Στις Ηνωμένες Πολιτείες, η στενή συνταύτιση του εταιρικού συμφέροντος με το εθνικό συμφέρον άρχισε να φθίνει μετά την ενεργειακή κρίση του 1973. Η οργανωμένη εργασία και ορισμένοι ακαδημαϊκοί επικριτές είχαν ήδη αρχίσει να ανησυχούν για τις συνέπειες των επενδύσεων στο εξωτερικό στην εγχώρια απασχόληση, στη διανομή του εθνικού εισοδήματος και στην

ανταγωνιστική θέση της αμερικανικής οικονομίας. Η κριτική αυτή πήρε μεγαλύτερες διαστάσεις στην περίοδο του Πολέμου Αράβων-Ισραηλινών τον Οκτώβριο του 1973, όταν οι αμερικανικές εταιρείες πετρελαίου θεωρήθηκαν ότι βοηθούν το αραβικό εμπάργκο πετρελαίου εναντίον δυτικών χωρών. Ακολούθως, με τη σχετική κάμψη της αμερικανική βιομηχανίας και την έναρξη των μεγάλων ελλειμμάτων του εμπορικού ισοζυγίου, την υψηλή ανεργία και τα χρόνια προβλήματα στο ισοζύγιο πληρωμών, εξαπλώθηκε γρήγορα η πεποίθηση ότι οι πολυεθνικές εξάγουν θέσεις εργασίας της αμερικανικής οικονομίας και μειώνουν τις αμερικανικές εξαγωγές. Μερικοί επικριτές έχουν υποστηρίξει ότι οι πολυεθνικές θα πρέπει να υποστηριχθούν να επενδύουν στην αμερικανική οικονομία και να περιοριστεί σοβαρά η μεταφορά αμερικανικής τεχνολογίας σε ανταγωνιστικές οικονομίες.

Αν και οι άμεσες ξένες επενδύσεις εξακολουθούσαν να έχουν ισχυρή υποστήριξη και στη δεκαετία του 1980, τα πολιτικά αισθήματα στις Ηνωμένες Πολιτείες έχουν γίνει περισσότερο ασαφή. Στη διάρκεια των πρώτων δεκαετιών της μεταπολεμικής εποχής, το οικονομικό πρότυπο που δημιουργήθηκε ανάμεσα στις Ηνωμένες Πολιτείες και στους μεγάλους εμπορικούς εταίρους τους ήταν ένα πρότυπο που οι Ηνωμένες Πολιτείες έφταναν στις διεθνείς αγορές μέσα από την παραγωγή στο εξωτερικό, ενώ οι άλλες οικονομίες έκαναν εξαγωγές προϊόντων στις Ηνωμένες Πολιτείες τα οποία παρήγαγαν στην οικονομία τους. Καθώς το σχετικό μέγεθος της αμερικανικής οικονομίας είχε μειωθεί, οι Αμερικανοί υπεύθυνοι για τη χάραξη της πολιτικής προσπάθησαν να αντιστρέψουν αυτή τη σχέση, αυξάνοντας τις εξαγωγές των προϊόντων αμερικανικής παραγωγής και ενθαρρύνοντας τις άμεσες επενδύσεις από ξένες εταιρείες στην αμερικανική οικονομία. Η αμερικανική κυβέρνηση, όμως, διατήρησε τη βασική δέσμευσή της στις άμεσες ξένες επενδύσεις από τις αμερικανικές εταιρείες.

Στη δεκαετία του 1980, η αντιστροφή της κατεύθυνσης των επενδυτικών ροών και οι αυξημένες ξένες επενδύσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες ήταν αναμφίβολα ένας σημαντικός παράγοντας για τη μείωση της έντονης εχθρότητας απέναντι στις υπερπόντιες επενδύσεις, όπως αυτή εκφράζεται στο Νομοσχέδιο Burke-Hartke στα μέσα της δεκαετίας του 1970. παρόλ' αυτά, η αμερικανική κοινή γνώμη στη δεκαετία του 1980 έγινε περισσότερο κριτική απέναντι στις πολυεθνικές εταιρείες και τις υπερπόντιες επενδύσεις. Παρά τις αυξημένες ξένες επενδύσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες, πολλοί Αμερικανοί άρχισαν να ανησυχούν ότι οι άμεσες επενδύσεις από αμερικανικές επιχειρήσεις στο εξωτερικό έχουν

συμβάλλει στην αποβιομηχάνιση της αμερικανικής οικονομίας. Και όταν το αμερικανικό εμπορικό έλλειμμα διογκώθηκε στη δεκαετία του 1980, ενισχύθηκε ακόμη περισσότερο ο φόβος ότι η οικονομία των Ηνωμένων Πολιτειών γίνεται ένας απλός συναρμολογητής ενδιάμεσων προϊόντων που κατασκευάζονται στο εξωτερικό από αμερικανικές πολυεθνικές.

Παρά τους τόμους που έχουν γραφεί για τη διαμάχη αυτή, η έκβαση της συζήτησης ανάμεσα στους υποστηρικτές και τους επικριτές των πολυεθνικών παραμένει αβέβαιη. Λόγου χάρη μπορεί κανείς να θέσει το ερώτημα κατά πόσον μια εταιρεία θα έκανε την ίδια επένδυση στην αμερικανική οικονομία αν δεν την έκανε στο εξωτερικό, ή μήπως, στην περίπτωση αυτή, δεν πραγματοποιούσε καθόλου την επένδυση αυτή; Είναι αδύνατο να πει κανείς με βεβαιότητα τι θα συνέβαινε αν απαγορευόταν τελείως οι αμερικανικές επενδύσεις στο εξωτερικό. Όπως έχει παρατηρήσει ο Raymond Vernon, μια κρίση σχετικά με το αν οι επενδύσεις στο εξωτερικό εκτοπίζουν ή συμπληρώνουν τις εγχώριες επενδύσεις βασίζεται σε ένα σύνολο ουσιαστικά αναπόδεικτων υποθέσεων. Παραταύτα, είναι σημαντικό να αναγνωρίσουμε ότι οι αμερικανικές αντιλήψεις αλλάζουν και ότι οι αμερικανικές πολιτικές απέναντι στις πολυεθνικές εταιρείες έχουν καταστεί περισσότερο περιοριστικές.

Όταν μια ομάδα φοιτητών ζήτησε από έναν οικονομολόγο του φιλελεύθερου δόγματος να τους πει την άποψή του για τις πολυεθνικές εταιρείες, αυτός τους απάντησε: «Δεν υπάρχουν πολυεθνικές εταιρείες». Μ' αυτό ήθελε να πει ότι κάθε εταιρεία αντιδρά σε ένα σύνολο τιμών και σημάτων, ανεξαρτήτως εθνικότητας ή πολυεθνικότητας. Το ζήτημα της εθνικής ιδιοκτησίας των μέσων παραγωγής δεν έχει θέση στο υπόδειγμα της οικονομικής συμπεριφοράς που αποδέχεται ο φιλελεύθερος οικονομολόγος. Και, όπως ανέφερε ο ίδιος οικονομολόγος με κάποια άλλη ευκαιρία, το καθήκον του ταχυδρομικού διανομέα είναι να παραδίδει την αλληλογραφία, ανεξαρτήτως του χρώματος της στολής του.

Ωστόσο, μια πολύ διαφορετική άποψη συναντάμε στις χώρες εκείνες που φιλοξενούν ξένες διεθνής εταιρείες. Μια τέτοια άποψη εξέφραζε ο Πρόεδρος της Γαλλίας Charles De Gaulle, ο οποίος κατάγγειλε και προσπάθησε να σταματήσει την παλίρροια της αμερικανικής διείσδυσης στη Δυτική Ευρώπη στη δεκαετία του 1960, την ίδια επίσης στάση υιοθέτησε ο δημοφιλής Γάλλος συγγραφέας Jean-Jacques Servan-Schreiber, που έκανε έκκληση στους Ευρωπαίους να αντιμετωπίσουν την «Αμερικανική Πρόκληση». Από τη δεκαετία του 1980, οι κριτικές φωνές αυτού

του είδους μέσα στις αναπτυσσόμενες χώρες έχουν χαμηλώσει πολύ. Η υπερπόντια επέκταση των αμερικανικών πολυεθνικών έχει επιβραδυνθεί, ενώ μια αντίστροφη ροή ευρωπαϊκών και ιαπωνικών επενδύσεων στην αμερικανική οικονομία άρχισε να δημιουργεί ένα πλέγμα διασταυρούμενων άμεσων επενδύσεων μεταξύ των αναπτυσσόμενων χωρών. Μεταξύ 1977 και 1984, οι άμεσες ξένες επενδύσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες αυξήθηκαν από 34,6 σε 159,6 δισεκατομμύρια δολάρια (Επιτροπή Οικονομικών Συμβούλων, 1986). Πράγματι, δημιουργήθηκε ζωντανό ενδιαφέρον για την επιτάχυνση των άμεσων ιαπωνικών επενδύσεων στις Ηνωμένες Πολιτείες και τη Δυτική Ευρώπη, ιδίως σε βιομηχανίες υψηλής τεχνολογίας και σε αναπτυσσόμενους τομείς.

Η αντίθεση ανάμεσα στις πολυεθνικές και τις φιλοξενούσες χώρες ήταν περισσότερο οξεία στις λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες. Ιδιώτες πολέμιοι των πολυεθνικών, αλλά και δημόσιοι λειτουργοί, έχουν εκτοξεύσει κατηγορίες εναντίων της πολιτικής των διεθνών εταιρειών κι έχουν καταγγείλει τις δήθεν αρνητικές συνέπειές τους για την οικονομική ευημερία και ανάπτυξη των φιλοξενουσών χωρών. Σε αυτό το τμήμα θα αξιολογήσουμε τις κριτικές αυτές.

Οι ξένες επενδύσεις από εταιρείες των αναπτυσσόμενων οικονομιών σε οικονομίες λιγότερο αναπτυσσόμενων χωρών είναι τόσο παλιές όσο και οι δραστηριότητες της Εταιρείας των Ανατολικών Ινδιών και άλλων εταιρειών ριψοκίνδυνων μεγαλεμπόρων. Στο σύγχρονο κόσμο, υπήρξαν τρία κύματα τέτοιων επενδύσεων. Στη περίοδο της «παλιάς αποικιοκρατίας» του δέκατου έβδομου και δέκατου όγδοου αιώνα, ισπανικές, ολλανδικές και αγγλικές εταιρείες απέκτησαν ορυχεία και φυτείες στο Νέο κόσμο και σε μέρη της Ασίας. Οι δραστηριότητες αυτές, στις περισσότερες περιπτώσεις, ισοδυναμούσαν με λεηλασία και εκμετάλλευση των αυτοχθόνων πληθυσμών και των ορυκτών και άλλων πλούτων τους. Στη διάρκεια του δεύτερου κύματος του «νέου ιμπεριαλισμού» στα τέλη του δέκατου ένατου αιώνα, η Αφρική, η Νοτιοανατολική Ασία και άλλες περιοχές εντάχθηκαν στα λίγα ιμπεριαλιστικά συστήματα που υπήρχαν. Μολονότι η εκμετάλλευση δεν σταμάτησε, οι ευρωπαϊκές επενδύσεις σε λιμενικές εγκαταστάσεις, σιδηρόδρομους και αστικά κέντρα, την εποχή αυτή, δημιούργησαν μια υποδομή που παραμένει ως τις μέρες μας σημαντική σε πολλές λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες.

Το τρίτο κύμα άρχισε στη δεκαετία του 1960, όταν αυτές οι λιγότερο αναπτυσσόμενες κοινωνίες υιοθέτησαν τις στρατηγικές υποκατάστασης των εισαγωγών σαν τον πιο γρήγορο δρόμο προς την αστικοποίηση. Εγείροντας υψηλούς φραγμούς στο εμπόριο, θεσπίζοντας διάφορα φορολογικά κίνητρα και παίρνοντας διάφορα

άλλα μέτρα, ενθάρρυναν τις πολυεθνικές των Ηνωμένων Πολιτειών και άλλων αναπτυσσόμενων οικονομιών να εγκαταστήσουν θυγατρικές μεταποιητικές μονάδες μέσα στα σύνορα τους. Οι πολυεθνικές εταιρίες επίσης εργοστάσια- παραρτήματα σε ορισμένες νέο-εκβιομηχανισμένες χώρες για να παράγουν εξαρτήματα και να χρησιμεύουν σαν εξαγωγικές αποβάθρες για τις αγορές της αναπτυσσόμενης οικονομίας. Η ουσιαστική επιτυχία αυτών των μέτρων αποτέλεσε το έναυσμα νέων συζητήσεων γύρω από το ρόλο των μεταποιητικών πολυεθνικών στις λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες και προκάλεσε τη διατύπωση αιτημάτων για τη διεθνή ρύθμισή τους, που έγιναν τα βασικά στοιχεία στον αγώνα των αναπτυσσόμενων χωρών για μια Νέα Διεθνή Οικονομική Τάξη. Με την κατάργηση της αποικιοκρατικής πολιτικής, την εθνικοποίηση και την αύξηση του τοπικού ελέγχου στο δεύτερο μισό του αιώνα μας, μειώθηκε η σημασία των ξένων επενδύσεων για την παραγωγή εμπορευμάτων στις λιγότερο αναπτυσσόμενες οικονομίες.

Οι που απευθύνουν οι φιλοξενούσες κυβερνήσεις και οι ριζοσπάστες κριτικοί στις πολυεθνικές εταιρείες εμπίπτουν με αρκετές κατηγορίες. Ο οικονομικός ισχυρισμός είναι ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις στρεβλώνουν την οικονομία και τη φύση της οικονομικής ανάπτυξης στις λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες. Αυτή η συνδεμένη ή «εξαρτημένη ανάπτυξη» έχει, όπως διατείνονται, πολλές επιβλαβείς οικονομικές συνέπειες (Evans 1979). Οι πολυεθνικές εταιρείες θεωρούνται υπεύθυνες για την δημιουργία μιας οικονομίας εργοστασίων-παραρτημάτων, με μικρές αποτελεσματικές επιχειρήσεις που δεν είναι ικανές να δώσουν ώθηση στη συλλογική ανάπτυξη της οικονομίας οι τοπικές θυγατρικές επιχειρήσεις λειτουργούν σαν προσαρτήματα της μητροπολιτικής εταιρείας και σαν περικλειστο έδαφος στη φιλοξενούσα χώρα, και όχι σαν μηχανές αυτοδύναμης οικονομικής μεγέθυνσης. Οι εταιρείες κατηγορούνται επίσης ότι εισάγουν ακατάλληλους τύπους τεχνολογίας, που εμποδίζουν τις γηγενείς τεχνολογικές εξελίξεις, και ότι χρησιμοποιούν παραγωγικές τεχνικές έντασης κεφαλαίου – με αποτέλεσμα να προκαλούν ανεργία και να ματαιώνουν την εμφάνιση εγχώριων τεχνολογιών. Μια άλλη κατηγορία που απευθύνεται στις πολυεθνικές είναι ότι διατηρούν τον έλεγχο της πιο προηγμένης τεχνολογίας και δεν την μεταφέρουν στις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες σε λογικές τιμές. Επιπλέον, όπως υποστηρίζουν πολλοί, οι άμεσες ξένες επενδύσεις αυξάνουν την άνιση διανομή του εισοδήματος στις λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες. Και, τέλος, με τον επαναπατρισμό των κερδών και την καλύτερη πρόσβασή τους στην τοπική

χρηματαγορά, οι πολυεθνικές αποστραγγίζουν την φιλοξενούσα χώρα από αναπτυξιακά κεφάλαια και δεν αφήνουν να δημιουργηθεί ντόπια επιχειρηματικότητα (Vaitsos, 1974).

Άλλοι επικριτές υποστηρίζουν ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις είχαν αρνητικές πολιτικές συνέπειες στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες. Ισχυρίζονται, παραδείγματος χάρη, ότι επειδή οι εταιρείες χρειάζονται μια σταθερή κυβέρνηση στη φιλοξενούσα χώρα, που να βλέπει με συμπάθεια τον καπιταλισμό, η εξαρτημένη ανάπτυξη ενθαρρύνει την εμφάνιση αυταρχικών καθεστώτων στη φιλοξενούσα χώρα και τη δημιουργία συμμαχιών ανάμεσα στο διεθνή καπιταλισμό και τις ντόπιες, αντιδραστικές ελίτ. Η εκμεταλλευτική αυτή συμμαχία στηρίζεται στη παρέμβαση των κυβερνήσεων καταγωγής των πολυεθνικών εταιρειών στις εσωτερικές υποθέσεις των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών. Με τον τρόπο αυτό, οι ξένες επενδύσεις τείνουν να εξαρτούν πολιτικά τη φιλοξενούσα χώρα από τη μητρόπολη.

Υποστηρίζεται επίσης ότι υπάρχουν αρνητικά αποτελέσματα των άμεσων ξένων επενδύσεων στην πολιτιστική και κοινωνική ευημερία των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών. Η τυραννική παρουσία των ξένων εταιρειών στη φιλοξενούσα κοινωνία χαρακτηρίζεται σαν μια μορφή πολιτιστικού ιμπεριαλισμού ή μια επιβολή του αμερικάνικου προτύπου στην κοινωνία (Coca-Cola-ization), με την οποία η αναπτυσσόμενη χώρα χάνει τον έλεγχο πάνω στην πολιτιστική και κοινωνική ανάπτυξη. Η ξένη εταιρεία έχει θεωρηθεί ότι υπονομεύει τις παραδοσιακές αξίες της κοινωνίας και ότι εισάγει, μέσα από τις διαφημίσεις και τις εμπορικές πρακτικές της, νέες αξίες και προτιμήσεις που είναι ακατάλληλες για το λαό της φιλοξενούσας χώρας. Μερικοί βλέπουν αυτές τις ξένες αξίες όχι μόνο ως κακές αυτές κάθε αυτές, αλλά και ως επιζήμιες για την ανάπτυξη της χώρας, επειδή δημιουργούν ζήτηση για πολυτελή και άλλα αγαθά που δεν ικανοποιούν τις πραγματικές ανάγκες των λαϊκών στρωμάτων.

Θα πρέπει να αναγνωρίσουμε ότι όλες αυτές οι κατηγορίες έχουν κάποια βάση. Οι άμεσες ξένες επενδύσεις από πολυεθνικές στις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες *μπορεί να έχουν και είχαν* άτυχες συνέπειες για την οικονομική, πολιτική και κοινωνική ανάπτυξη των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών. Το 1985, η καταστροφή στη πόλη Μποπάλ της Ινδίας και η υποτιθέμενη αδιαφορία της Union Carbide μπορεί να αναφερθεί σαν ένα παράδειγμα. Ασφαλώς δεν είναι δύσκολο να βρούμε πολυάριθμες περιπτώσεις εγκλημάτων που διαπράττονται από εταιρείες, αλλά δεν είναι αυτό το ζήτημα. Οι επικριτές διατυπώνουν την κατηγορία

ότι οι πολυεθνικές εταιρείες και οι άμεσες ξένες επενδύσεις λειτουργούν, εξαιτίας της ίδιας της φύσης τους, *συστηματικά* για να βλάψουν την φιλοξενούσα χώρα. Υποστηρίζουν ότι οι σχέσεις ανάμεσα στις ξένες εταιρείες και τις φιλοξενούσες χώρες θα είναι αναγκαστικά ολέθριες για τις τελευταίες. Η σαρωτική αυτή κριτική αφορά όχι μόνο ορισμένες ατομικές επιχειρήσεις, αλλά τις πολυεθνικές ως θεσμό.

Τα διαθέσιμα εμπειρικά δεδομένα δεν επιτρέπουν την απαγγελία μιας τόσο ακραίας κατηγορίας. Γενικά τα αποτελέσματα των πολυεθνικών στις αναπτυσσόμενες χώρες ήταν ευνοϊκά. Πράγματι, ο ρόλος των πολυεθνικών –αδιάφορο αν ήταν αγαθοεργός ή κακόβουλος- έχει εξίσου διογκωθεί και από τους πολέμιους και από τους υποστηρικτές τους. Πολλά παραδείγματα των θεωρούμενων επιζήμιων συνεπειών των ξένων επενδύσεων είναι στην πραγματικότητα είτε αποτέλεσμα της πολιτικής των ίδιων των αναπτυσσόμενων χωρών είτε αναπόσπαστο μέρος της ίδιας της αναπτυξιακής διαδικασίας. Η άποψη αυτή να υποστηριχτεί με μια σύντομη εξέταση μερικών από τις συγκεκριμένες κατηγορίες που απευθύνουν κατά των πολυεθνικών οι λιγότερο αναπτυγμένες χώρες.

Αν κι είναι αλήθεια ότι οι διεθνείς εταιρείες έχουν συχνά εγκαταστήσει στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες αναποτελεσματικές μεταποιητικές θυγατρικές, αυτό μπορεί να είναι, και πρωτίστως ήταν, συνάρτηση της μικρής κλίμακας της τοπικής αγοράς στις περισσότερες από αυτές τις χώρες. Οι λιγότερο αναπτυγμένες χώρες, ενθάρρυναν, ως στοιχείο της στρατηγικής εκβιομηχάνισης με έμφαση στην υποκατάσταση των εισαγωγών και τους υψηλούς δασμούς, εταιρείες να επενδύουν σε προστατευόμενες αγορές, εκεί όπου είναι δύσκολο να επιτευχθούν οικονομίες κλίμακας και το κόστος είναι αναγκαστικά υψηλό. Η πρακτική αυτή μπορεί να οδηγεί σε μία μεταποιητική οικονομία περίκλειστου τύπου, όταν εγκαθίστανται θυγατρικές που ασχολούνται με την παραγωγή εξαρτημάτων ή ενδιάμεσων προϊόντων. Στις ασιατικές χώρες που εκβιομηχανίστηκαν τελευταία, οι ευεργετικές συνέπειες της ανάπτυξης αυτού του τύπου φαίνεται να εξαπλώθηκαν σ' ολόκληρη τη την οικονομία, και έχουν γίνει μέρος μιας διαδικασίας γρήγορης εκβιομηχάνισης. Στο Μεξικό και σε ορισμένες άλλες χώρες, δεν φαίνεται να έχει συμβεί αυτό. Ωστόσο, το αν θα σημειωθούν ευνοϊκές εξελίξεις ή δυσμενείς, είναι κάτι που θα εξαρτηθεί κυρίως από τις πολιτικές που θα υιοθετήσουν και θα εφαρμόσουν οι φιλοξενούσες χώρες.

Εξετάζοντας το ζήτημα της μεταφοράς ακατάλληλης τεχνολογίας, θα πρέπει να σημειώσουμε ότι οι λιγότερο

αναπτυγμένες χώρες θέλουν όχι μόνο τις πιο αναπτυγμένες τεχνολογίες, αλλά επίσης τεχνολογία έντασης εργασίας (τη λεγόμενη κατάλληλη τεχνολογία) για να μεγιστοποιήσουν την απασχόληση. Οι δυο αυτοί αντικειμενικοί στόχοι συχνά συγκρούονται, αν και οι νεοεκβιομηχανισμένες χώρες –όπως η Ταϊβάν και η Σιγκαπούρη- έχουν σχετικά χαμηλό επίπεδο ανεργίας, χάρη στη συνολική οικονομική τους επίδοση. Παραπέρα, η μεταφορά τεχνολογίας έντασης κεφαλαίου από τις πολυεθνικές εταιρείες είναι ωφέλιμη, δεδομένης της στενότητας κεφαλαίων στις λιγότερο αναπτυγμένες οικονομίες. Επιπλέον, οι πολυεθνικές εταιρείες δεν έχουν αρκετά κίνητρα για να αναπτύξουν κατάλληλες τεχνολογίες, που θα μπορούσαν να είναι ανταγωνιστικές στις διεθνής αγορές, επειδή οι επενδύσεις τους πραγματοποιούνται σε μια προστατευόμενη αγορά και έτσι είναι διασφαλισμένες από το διεθνή ανταγωνισμό. Πραγματικά, το ζήτημα της μεταφοράς τεχνολογίας είναι πρωτίστως ζήτημα οικονομικών συμφερόντων ανάμεσα στην πολυεθνική και την κυβέρνηση της φιλοξενούσας χώρας – δηλαδή είναι πρόβλημα καθορισμού της τιμής στην οποία η πρώτη θα πουλήσει τεχνολογία στην δεύτερη.

Όταν εξετάζεται το ζήτημα αν οι άμεσες ξένες επενδύσεις διευρύνουν την ανισότητα της διανομής του πλούτου στη φιλοξενούσα χώρα, θα πρέπει κανείς να παρατηρήσει ότι η ίδια η οικονομική μεγέθυνση έχει την τάση να δημιουργεί ανισότητες πλούτου. Η γρήγορη οικονομική μεγέθυνση, όπως υποστηρίζει ο S.Kuznets, φαίνεται να προκαλεί μια καμπύλη σχήματος U, αυξανόμενης αρχικά και κατόπιν φθίνουσας ανισότητας. Επειδή οι βιομηχανικές πολυεθνικές εταιρείες επενδύουν συχνότερα σε γρήγορα αναπτυσσόμενες οικονομίες, είναι δύσκολο να διαχωριστεί η επίδραση των πολυεθνικών από τις επιπτώσεις της ίδιας της αναπτυξιακής διαδικασίας. Μολονότι οι πολυεθνικές πληρώνουν πράγματι υψηλότερους μισθούς απ' ό,τι οι ντόπιες επιχειρήσεις κι επομένως μπορεί να είναι πληθωριστικές, δεν υπάρχουν αρκετά στοιχεία που να στηρίζουν την άποψη ότι η διανομή του εθνικού εισοδήματος συνδέεται αιτιωδώς με τις άμεσες ξένες επενδύσεις (Russett, 1983). Απεναντίας, αρκετές χώρες στις οποίες έχουν πραγματοποιηθεί πολλές ξένες επενδύσεις, όπως η Ταϊβάν και η Νότια Κορέα, έχουν πολύ πιο δίκαιη διανομή του εισοδήματος από εκείνες τις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες που έχουν περιορίσει τις εξωτερικές επενδύσεις (Far Eastern Economics Review). Όπως έχουν αποδείξει με τις έρευνες τους ο Atul Kohli και συνάδελφοί του, πρωταρχικοί καθοριστικοί παράγοντες της διανομής του

εισοδήματος, τουλάχιστον στη βραχυχρόνια περίοδο, είναι οι ίδιες οι πολιτικές των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών.

Η απάντηση στο ερώτημα αν οι άμεσες ξένες επενδύσεις εμποδίζουν ή όχι τη βιομηχανική ανάπτυξη στη φιλοξενούσα χώρα εξαρτάται από το θεμελιώδες ζήτημα που τέθηκε από τον Vernon πιο πάνω: Οι ξένες επενδύσεις εκτοπίζουν ή συμπληρώνουν τις τοπικές επενδύσεις; Οι πολυεθνικές εταιρείες πραγματοποιούν αποκλειστικές επενδύσεις, και γι' αυτό υπάρχει έδαφος να αποδεχθεί κανείς ότι ενδεχομένως παραγκωνίζουν τις τοπικές βιομηχανίες. Ωστόσο, οι πολυεθνικές φέρνουν νέο κεφάλαιο και παραγωγική τεχνολογία και προσφέρουν γενικά ένα οικονομικό κίνητρο στην οικονομία. Στο φως αυτών των συγκρουόμενων τάσεων, δεν μπορούμε να δώσουμε γενική ή οριστική απάντηση στο πιο πάνω ερώτημα. Στην περίπτωση, όμως, όλων των νέο-εκβιομηχανισμένων χωρών, οι ντόπιες και οι ξένες επενδύσεις φαίνετε να είναι συμπληρωματικές.

Το ίδιο αβέβαιη είναι και η βασιμότητα του επιχειρήματος ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις έχουν αρνητικά πολιτικά αποτελέσματα, ιδίως αν ληφθεί υπόψη ότι τόσο πολλές κυβερνήσεις λιγότερο αναπτυγμένων χωρών είναι αυταρχικές. Είναι ασφαλώς αλήθεια ότι οι διεθνείς εταιρείες επιθυμούν σταθερά καθεστώτα και, χωρίς καμιά αμφιβολία, δεν διστάζουν να δώσουν την υποστήριξη τους σε συντηρητικές κυβερνήσεις. Μπορεί κανείς να αναφέρει περιβόητα παραδείγματα πολιτικών παρεμβάσεων στις εσωτερικές υποθέσεις των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών από τις πολυεθνικές και τις χώρες προέλευσής τους. Ο ρόλος της ITT και CIA στην ανατροπή του Προέδρου της Χιλής Salvador Allende είναι ένα σχετικό παράδειγμα. Αν και το κίνητρο των ενεργειών της ITT κατά του Allende ήταν η προστασία των επενδύσεών της, η ίδια η αμερικανική κυβέρνηση είχε ως πρωταρχικό κίνητρο λόγους ασφαλείας. Η μεγάλη ανησυχία της κυβέρνησης Nixon ήταν μάλλον η διακρινόμενη σοβιετική διείσδυση στη Λατινική Αμερική και όχι τόσο η επιθυμία της να προστατεύσει τα συμφέροντα των αμερικανικών εταιρειών. Άλλωστε, όταν ο Allende ανήλθε στην εξουσία, οι μεγαλύτερες αμερικανικές επενδύσεις είχαν ήδη εθνικοποιηθεί. Αυτό, όμως, που εκτιμούν οι πολυεθνικές είναι η πολιτική σταθερότητα και όχι ένας συγκεκριμένος τύπος διακυβέρνησης. Γι' αυτό, σε ολόκληρο τον λιγότερο αναπτυγμένο κόσμο συναντάμε συμμαχίες συμφέροντος ανάμεσα στις πολυεθνικές και τις τοπικές κυβερνήσεις πολλών διαφορετικών αποχρώσεων. Στη σοσιαλιστική Αγκόλα, παραδείγματος χάρη, παρατηρήθηκε το παράδοξο κομμουνιστικές στρατιωτικές δυνάμεις της Κούβας να

υπερασπίζονται τις εγκαταστάσεις παραγωγής πετρελαίου της καπιταλιστικής Gulf Oil Company από τους «πολεμιστές της ελευθερίας» που υποστηρίζονταν από την αμερικανική κυβέρνηση.

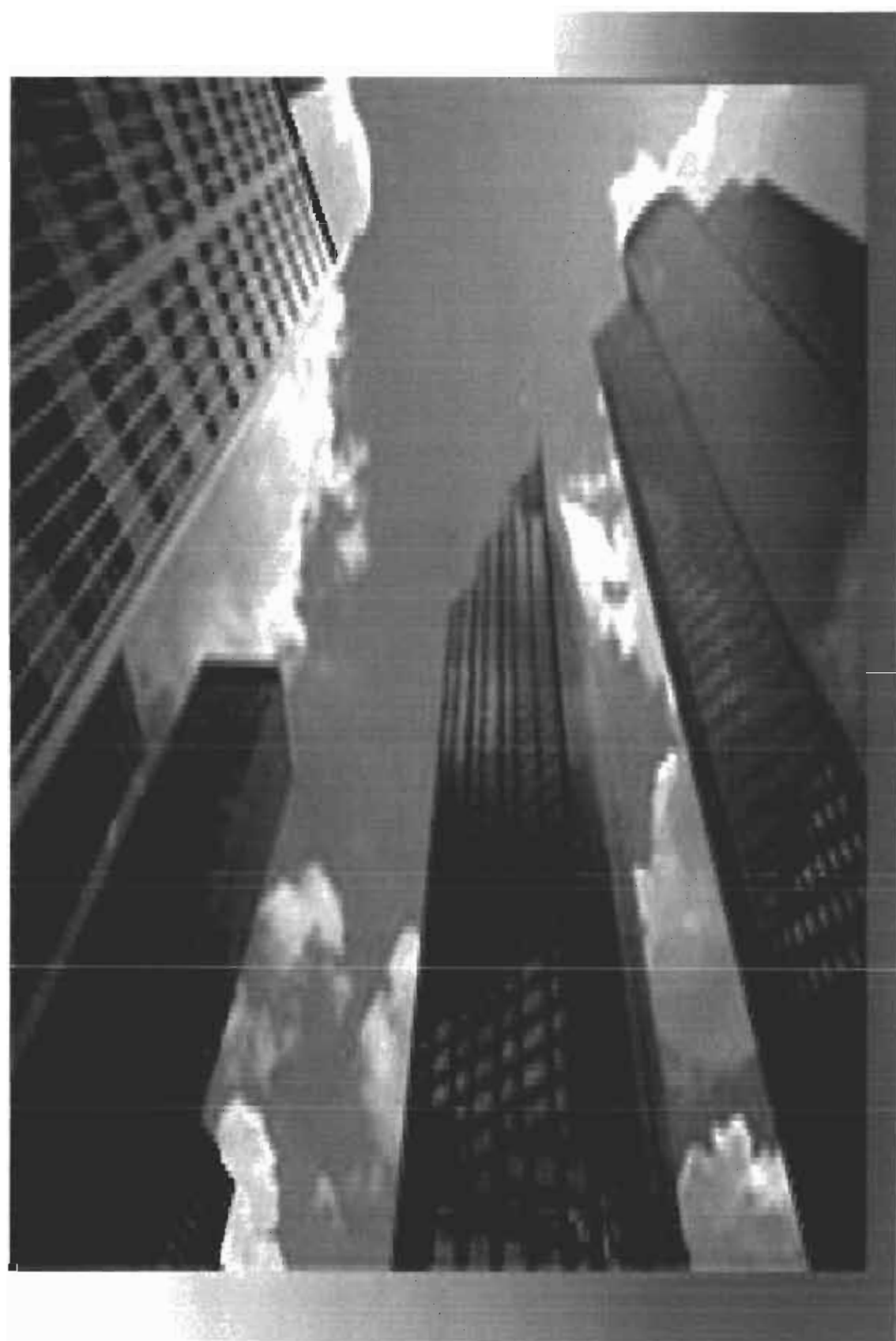
Η κατηγορία του πολιτιστικού ιμπεριαλισμού μπορεί επίσης να υποστηριχθεί εν μέρει. Ασφαλώς υπάρχουν παραδείγματα που οι διεθνείς εταιρείες, σύμφωνα με ανυστερόβουλους παρατηρητές, έχουν ασκήσει ολέθρια επίπτωση σε μια συγκεκριμένη κοινωνία με την προώθηση της κατανάλωσης συγκεκριμένων προϊόντων. Και πάλι, όμως, πρέπει κανείς να αναγνωρίσει ότι η ίδια η διαδικασία της ανάπτυξης καταστρέφει τις παραδοσιακές αξίες, επειδή κατ' ανάγκη συνεπάγεται τη δημιουργία νέων προτιμήσεων και ασυνήθιστων επιθυμιών. Στο κάτω-κάτω, αυτή ακριβώς είναι η ανάπτυξη. Επιπλέον, αν και οι εταιρείες μπορεί να ενισχύουν την επιθυμία για τα λεγόμενα ακατάλληλα αγαθά πολυτελείας, τα καταναλωτικά πρότυπα των αναπτυσσόμενων χωρών έχουν ένα αποτέλεσμα επίδειξης πάνω στις ελίτ και τα λαϊκά στρώματα παντού στο σημερινό κόσμο των γρήγορων επικοινωνιών. Ελάχιστες λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες, συμπεριλαμβανομένων και των σοσιαλιστικών χωρών, έχουν την κοινωνική πειθαρχία ή διαθέτουν ισχυρά κράτη ώστε ν' αντιστέκονται στην έλξη των μπλουτζίν, των Mercedes και των τρανζίστορ, αδιάφορο αν πραγματοποιούνται ή όχι στις χώρες αυτές άμεσες ξένες επενδύσεις.

Όποια και αν είναι τα ουσιαστικά στοιχεία αυτών των κριτικών που ασκούνται στις άμεσες ξένες επενδύσεις, ορισμένες λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες ωφελήθηκαν σημαντικά στη διάρκεια των δεκαετιών του '70 και του '80 σε βάρος των εταιρειών και των χωρών καταγωγής τους. Η ισορροπία ισχύος στο πετρέλαιο και σε άλλες, σε μικρότερο βαθμό, εξορυκτικές βιομηχανίες, μεταβλήθηκε προς όφελος των φιλοξενουσών χωρών στη δεκαετία του 1970. στην περιοχή της μεταποίησης, ακόμη και της υψηλής τεχνολογίας, ένας αριθμός αναπτυσσόμενων χωρών ακολούθησε με επιτυχία πολιτικές που αύξησαν τα οφέλη τους από τις ξένες επενδύσεις. Η επιβολή από τις λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες απαιτήσεων επίδοσης στους ξένους επενδυτές, άλλαξε τους όρους των επενδύσεων υπέρ των φιλοξενουσών χωρών. Οι αλλαγές αυτές συμπεριέλαβαν μεγαλύτερη τοπική συμμετοχή και περισσότερες κοινοπραξίες, διευρυμένη μεταφορά τεχνολογίας, εξαγωγή βιομηχανικών προϊόντων που παράγονται στην εγχώρια οικονομία, περιορισμούς στον επαναπατρισμό των κερδών κλπ. Ωστόσο, παρά τα σημαντικά οφέλη ενός αριθμού λιγότερο αναπτυσσόμενων χωρών, οι χώρες αυτές, ως ομάδα, δεν έχουν βγει ωφελημένες,

ούτε έχουν καταφέρει να επιβάλουν διεθνείς κανονισμούς για τις πολυεθνικές οι οποίοι θα άλλαζαν προς δικό τους όφελος τους όρους των επενδύσεων. Όποιοι και αν είναι οι ειδικοί όροι της αναφαινόμενης σχέσης λιγότερο αναπτυγμένων χωρών – πολυεθνικών εταιρειών, ορίζονται μέσα από διμερής διαπραγματεύσεις ανάμεσα στις εταιρείες και τις κυβερνήσεις των φιλοξενουσών χωρών, και σύμφωνα με τις διαπραγματευτικές ικανότητες και τη σχετική ισχύ των δρώντων

Ο συνδυασμός των πολιτικών πιέσεων των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών και των παγκόσμιων αλλαγών στην Οικονομική της βιομηχανικής χωροθεσίας, είχε σαν αποτέλεσμα ορισμένες λιγότερο αναπτυγμένες χώρες να ωφεληθούν σημαντικά από τις άμεσες ξένες επενδύσεις. Είτε για να ικανοποιήσουν πολιτικά αιτήματα είτε για να αποκτήσουν πρόσβαση σε διευρυνόμενες αγορές, ή για να δημιουργήσουν εξαγωγικές βάσεις, οι αμερικανικές και άλλες πολυεθνικές έχουν μεταφέρει προηγμένες τεχνολογίες στην Ινδία, τη Νότια Κορέα και σε άλλες λιγότερο αναπτυγμένες χώρες και έχουν βοηθήσει σημαντικά την τεχνολογική τους πρόοδο. Σε πολλές περιπτώσεις, οι ατομικές εταιρείες και οι φιλοξενούσες χώρες έχουν γίνει εταίροι –πρόθυμα ή απρόθυμα-, ανταγωνιζόμενες άλλες εταιρείες και άλλες χώρες για τις παγκόσμιες αγορές. Ο τύπος της συνεργασίας ή της οικονομικής συμμαχίας αποτελεί σημαντική όψη της παγκόσμιας μετατόπισης του συγκριτικού πλεονεκτήματος για πολλά προϊόντα των αναπτυσσομένων χωρών, καθώς επίσης και του καθεστώτος εμπορίου για το οποίο μιλήσαμε νωρίτερα.

Οι πολυεθνικές εταιρείες δεν έχουν θετική ή αρνητική επίπτωση στην ανάπτυξη, όπως ισχυρίζονται οι φιλελεύθεροι ή οι επικριτές τους. Οι άμεσες ξένες επενδύσεις μπορούν να βοηθούν ή να εμποδίζουν, αλλά οι μεγάλοι καθοριστικοί παράγοντες της οικονομικής ανάπτυξης βρίσκονται μέσα στις ίδιες τις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες. Συνολικά, όπως έχουν συμπεράνει ορισμένοι μαρξιστές συγγραφείς, η επίπτωση των πολυεθνικών ήταν γενικά ωφέλιμη. Το ουσιαστικό ζήτημα στη σχέση ανάμεσα στις πολυεθνικές και τις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες είναι οι όροι των επενδύσεων. Το πρόβλημα της κατανομής των ωφελειών από τις επενδύσεις χωρίζει κατ' ανάγκη τις πολυεθνικές και τις κυβερνήσεις των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών. Όποια και αν είναι η νόμιμη βάση των συμφερόντων τους, ελάχιστες από τις λιγότερες αναπτυγμένες χώρες έχουν απαγορεύσει τις ξένες επενδύσεις στη μεταποίηση ή έχουν ζητήσει από βιομηχανικές επιχειρήσεις να τα μαζέψουν και να γυρίσουν στην πατρίδα τους.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

Η ΦΥΣΗ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ

Ποια είναι τα διακριτικά γνωρίσματα της πολυεθνικής εταιρείας; Μια πολυεθνική εταιρεία τείνει να είναι ολιγοπωλιακή εταιρεία στην οποία η ιδιοκτησία, η διεύθυνση, η παραγωγή και οι πωλήσεις εκτείνονται σε μερικές εθνικές επικράτειες. Αποτελείται από τα κεντρικά γραφεία που είναι εγκατεστημένα σε μία χώρα και από μία ομάδα θυγατρικών εταιρειών που βρίσκονται σε άλλες χώρες. Κύριος στόχος της εταιρείας είναι να εξασφαλίσει την παραγωγή ελάχιστου κόστους των προϊόντων της για τις παγκόσμιες αγορές, ο στόχος αυτός μπορεί να επιτευχθεί με την απόκτηση των πιο αποδοτικών τοποθεσιών για τις παραγωγικές εγκαταστάσεις της ή με την εξασφάλιση φορολογικών εκπτώσεων από τις φιλοξενούσες χώρες.

Οι πολυεθνικές εταιρείες έχουν μια μεγάλη δεξαμενή ικανών διοικητικών στελεχών, χρηματοοικονομικά μέσα και τεχνικούς πόρους, και διεξάγουν τις γιγάντιες επιχειρήσεις τους με μια συντονισμένη παγκόσμια στρατηγική. Οι πολυεθνικές εταιρείες προσπαθούν να διευρύνουν και να δειωνίσουν τη θέση τους στη αγορά με τη κάθετη ολοκλήρωση και τη συγκεντροποίηση της λήξης αποφάσεων της πολυεθνικής. Οι πολυεθνικές IBM, Exxon, General Motors, Mitsui, Toyota, Fiat και Nestle είναι τυπικά παραδείγματα. Μέχρι τη τελευταία εικοσιπενταετία του εικοστού αιώνα, οι δύο κυρίαρχοι τύποι ξένων επενδύσεων ήταν οι βιομηχανικές επενδύσεις στις βιομηχανικά ανεπτυγμένες οικονομίες του ΟΟΣΑ και οι επενδύσεις στους εξορυκτικούς κλάδους, ιδίως στο πετρέλαιο, στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες. Στις τελευταίες δεκαετίες οι πολυεθνικές εταιρείες έχουν αρχίσει να κυριαρχούν όλο και περισσότερο στους κλάδους των υπηρεσιών.

Οι άμεσες ξένες επενδύσεις, γενικά, είναι αναπόσπαστο μέρος της παγκόσμιας εταιρικής στρατηγικής για τις επιχειρήσεις που λειτουργούν σε ολιγοπωλιακές αγορές. Ενώ οι παραδοσιακές επενδύσεις χαρτοφυλακίου καθοδηγούνται από τις διάφορες στα ποσοστά απόδοσης μεταξύ εθνικών οικονομιών, οι άμεσες ξένες επενδύσεις καθορίζονται από την ανάπτυξη και τις ανταγωνιστικές στρατηγικές των ολιγοπωλιακών εταιρειών. Μολονότι οι πρώτες συγκεντρώνονταν συχνότατα σε τύπους επενδύσεων που συνδέονταν με κρατικά δάνεια και έργα υποδομής, οι άμεσες επενδύσεις στο εξωτερικό έτειναν να γίνονται σε συγκεκριμένους τομείς και στηρίζονταν συνήθως στην ύπαρξη κάποιων

ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων έναντι των τοπικών επιχειρήσεων – πλεονεκτήματα που οι εταιρείες ήθελαν να εκμεταλλευτούν. Δεδομένου ότι ο τύπος αυτός επενδύσεων δημιουργεί οικονομικές σχέσεις ενοποιητικού χαρακτήρα και εμπλέκει της εταιρεία στις εσωτερικές οικονομικές υποθέσεις μίας χώρας, έχει γίνει πολύ αμφιλεγόμενος.

Στη δεκαετία του 1960, οι άμεσες ξένες επενδύσεις γνώρισαν μία μεταμόρφωση για διάφορους λόγους, όπως η συμπίεση του χρόνου και του χώρου, που οφείλεται στις βελτιώσεις στις μεταφορές και επικοινωνίες, οι κρατικές πολιτικές που ευνοούν τις πολυεθνικές εταιρείες και το υποβοηθητικό διεθνές περιβάλλον, το οποίο εξασφαλίζει η ισχύς και η οικονομική ηγεμονία των Ηνωμένων Πολιτειών. Οι αμερικάνικες εταιρείες, θέλοντας να διατηρήσουν πρόσβαση σε μία σχετικά κλειστή αλλά αναπτυσσόμενη αγορά, άρχισαν να πραγματοποιούν μαζικές επενδύσεις στην Δυτική Ευρώπη, σε μεγάλο βαθμό σαν απάντηση στη δημιουργία της Ευρωπαϊκής Κοινής Αγοράς και την συνακόλουθη επιβολή ενός κοινού εξωτερικού δασμού. Οι άμεσες επενδύσεις από τις αμερικανικές εταιρείες που αναζητούσαν πετρέλαιο και άλλες παραγωγικές πηγές επεκτάθηκαν επίσης στην Μέση Ανατολή και αλλού. Κατόπιν άρχισαν οι πολυεθνικές εταιρείες της Ευρώπης, της Ιαπωνίας και άλλων χωρών να μιμούνται τις αμερικανικές πολυεθνικές, ώσπου στα μέσα της δεκαετίας του 1980 πολυεθνικές εταιρείες πολλών εθνοτήτων έφτασαν σε όλα τα μέρη του κόσμου.

Καθώς οι πολυεθνικές εταιρείες αποκτούσαν όλο και μεγαλύτερη σημασία, οικονομολόγοι και άλλοι προσπάθησαν να εξηγήσουν το νέο αυτό φαινόμενο. Στην αρχή, οι δύο διαθέσιμοι τύποι ερμηνείας ήταν αυτοί της διεθνούς κίνησης κεφαλαίων και του διεθνούς εμπορίου. Οι ερμηνείες με βάση τη διεθνή κίνηση κεφαλαίων έβλεπαν ως εξήγηση των ξένων επενδύσεων τα υψηλότερα ποσοστά απόδοσης στο εξωτερικό – μία αιτιολογική βάση που είναι ικανοποιητική για την ερμηνεία των επενδύσεων χαρτοφυλακίου, όχι όμως και των άμεσων επενδύσεων – η παραδοσιακή θεωρία του εμπορίου ελάχιστα έχει να προσφέρει και, σε μεγάλο βαθμό, αγνοεί το θέμα. Έγινε λοιπόν φανερό ότι χρειαζόταν μία νέα θεωρία, και οι πρώτες προσπάθειες συγκεντρώθηκαν στην σπουδαιότητα των εμπορικών φραγμών, των συναλλαγματικών ισοτιμιών και των ευνοϊκών μέτρων της πολιτικής του Δημοσίου. Τόνισαν επίσης τη σπουδαιότητα των τεχνολογικών εξελίξεων, όπως τα αεριωθούμενα αεροπλάνα και οι δορυφόροι, που μείωσαν το κόστος των μεταφορών και επικοινωνιών. Δινόταν

επίσης ολοένα και μεγαλύτερη έμφαση στον ρόλο του ολιγοπωλιακού ανταγωνισμού.

Η εκλεκτική αυτή προσέγγιση έχει ως σκοπό να ενοποιήσει τα πολλά και διαφορετικά κίνητρα και τους ποικίλους τύπους των άμεσων ξένων επενδύσεων. Με την πάροδο του χρόνου, όμως, οι οικονομολόγοι άρχισαν να διατυπώνουν περισσότερο γενικές ερμηνείες. Μία σύντομη παρουσίαση της θεωρητικής προσπάθειας θα μας βοηθήσει να τονίσουμε τη σημασία που έχει η εμφάνιση των πολυεθνικών για την Πολιτική Οικονομία των διεθνών σχέσεων.

Αν και δεν έχει ακόμη αναπτυχθεί μια ενοποιημένη θεωρία ικανή να ερμηνεύσει όλες τις περιπτώσεις άμεσων ξένων επενδύσεων, ο κυριότερος παράγοντας που εξηγεί τις πολυεθνικές εταιρείες είναι η αυξανόμενη σπουδαιότητα του ολιγοπωλιακού ανταγωνισμού ως ενός από τα προεξάρχοντα χαρακτηριστικά της σύγχρονης παγκόσμιας οικονομίας. Η ξένη παραγωγή έχει γίνει ζωτικό στοιχείο στις ενοποιημένες παγκόσμιες στρατηγικές των πολυεθνικών εταιρειών, που κυριαρχούν σήμερα στη διεθνή οικονομία. Έτσι οι ίδιες εξελίξεις που έχουν μετασχηματίσει το διεθνές εμπορικό σύστημα είναι αυτές στις οποίες οφείλουν την γέννησή τους οι πολυεθνικές εταιρείες. Η κυριαρχία τους στην παγκόσμια οικονομία οφείλεται στην ολοένα και μεγαλύτερη σπουδαιότητα που αποκτούν οι οικονομίες κλίμακας, το μονοπωλιακό πλεονέκτημα και τα εμπόδια εισόδου νέων επιχειρήσεων σε συγκεκριμένους οικονομικούς τομείς. Οι πολυεθνικές εταιρείες αποδείχθηκαν ικανές, μέσα από τις στρατηγικές τους για το εμπόριο και την παραγωγή στο εξωτερικό, να επωφεληθούν από την σχετικά πιο ανοιχτή παγκόσμια οικονομία, η οποία διαμορφώθηκε μετά από μερικούς γύρους εμπορικών διαπραγματεύσεων.

Δύο θεωρίες ξεχωρίζουν ανάμεσα σ' εκείνες που δίνουν έμφαση στην ολιγοπωλιακή φύση των πολυεθνικών εταιρειών. Η πρώτη είναι η «θεωρία του κύκλου προϊόντος», που διατυπώθηκε κυρίως από τον Raymond Vernon (1966) και ακολούθως αναπτύχθηκε περαιτέρω από άλλους οικονομολόγους. Η δεύτερη και πιο πρόσφατη παραλλαγή είναι η «θεωρία βιομηχανικής οργάνωσης της κάθετης ολοκλήρωσης» (Krugman, 1981a, σ.8). Η θεωρία του κύκλου προϊόντος εφαρμόζεται καλύτερα στις άμεσες ξένες επενδύσεις στον μεταποιητικό τομέα, την πρώιμη υπερπόντια επέκταση των αμερικανικών εταιρειών, και στις ονομαζόμενες «οριζόντια ολοκληρωμένες» επενδύσεις, δηλαδή στην ανέγερση εργοστασίων ώστε να παράγονται τα ίδια ή παρόμοια αγαθά αλλού. Η πιο γενική θεωρία βιομηχανικής οργάνωσης, αντιθέτως, εφαρμόζεται καλύτερα στον Νέο Πολυεθνισμό και στην αυξανόμενη σπουδαιότητα των

«κάθετα ολοκληρωμένων» επενδύσεων, δηλαδή στην παραγωγή προϊόντων σε ορισμένα εργοστάσια που λειτουργούν ως εισροές για άλλα εργοστάσια της επιχείρησης. Η παραγωγή αυτή των εξαρτημάτων ή ενδιάμεσων προϊόντων έχει επεκταθεί σημαντικά με την υπογραφή συμβάσεων και τις κοινοπραξίες. Μολονότι πολλές πολυεθνικές εμπλέκονται και στους δύο τύπους ξένων επενδύσεων ή σε παραλλαγές αυτών των ρυθμίσεων, η διάκριση είναι σημαντική για τη κατανόηση της εταιρικής συμπεριφοράς και των αποτελεσμάτων της.

Η θεωρία του κύκλου προϊόντος, αν και δεν συλλαμβάνει όλες τις σημαντικές πλευρές του εμπορίου και των επενδύσεων, ενσωματώνει μερικά από τα πιο σημαντικά στοιχεία: την εξέλιξη και την διάχυση της βιομηχανικής τεχνολογίας ως βασικού καθοριστικού παράγοντα της εξέλιξης της διεθνούς οικονομίας, τον αυξανόμενο ρόλο της πολυεθνικής εταιρίας και την ολοκλήρωση του διεθνούς εμπορίου και της Διεθνούς παραγωγής που επιφέρει η πολυεθνική. Η θεωρία είναι πολύ κατάλληλη για να ερμηνεύσουμε τις αμερικανικές επενδύσεις στο εξωτερικό κατά την δεκαετία του '60, και το λόγο που οι επενδύσεις αυτές προκάλεσαν έντονη εχθρότητα, όχι μόνο στο εξωτερικό, αλλά και στους Αμερικανούς εργάτες. Σύμφωνα με την θεωρία αυτή, τα πρότυπα του διεθνούς εμπορίου και των ξένων επενδύσεων σε βιομηχανικά αγαθά καθορίζονται σε μεγάλο βαθμό από την εμφάνιση, την ανάπτυξη και την ωρίμανση νέων τεχνολογιών και βιομηχανιών. Η θεωρία ισχυρίζεται ότι κάθε νέα τεχνολογία ή προϊόν εξελίσσεται περνώντας από τρεις φάσεις στην ιστορία της ζωής της: (α') στην εισαγωγική ή καινοτόμο φάση, (β') στη φάση της ωρίμανσης ή διαδικασίας ανάπτυξης, και (γ') στη φάση της τυποποίησης ή ωρίμανσης. Στη διάρκεια καθεμίας από τις φάσεις αυτές, οι διάφοροι τύποι οικονομιών έχουν συγκριτικό πλεονέκτημα στην παραγωγή προϊόντος ή στα εξαρτήματα τους. Η εξέλιξη της τεχνολογίας, η διάχυσή της από οικονομία σε οικονομία και η αντίστοιχη μετατόπιση του συγκριτικού πλεονεκτήματος μεταξύ εθνικών οικονομιών, εξηγούν τόσο τα πρότυπα εμπορίου όσο και την εγκατάσταση της διεθνούς παραγωγής.

Η πρώτη φάση του κύκλου προϊόντος έχει την τάση να εγκαθίσταται στην πιο ανεπτυγμένη ή τις πιο ανεπτυγμένες χώρες, όπως η Μεγάλη Βρετανία κατά το δέκατο ένατο αιώνα, οι Ηνωμένες Πολιτείες στην πρώτη μεταπολεμική περίοδο και η Ιαπωνία στα τέλη του εικοστού αιώνα. Οι ολιγοπωλιακές εταιρείες στις χώρες αυτές έχουν συγκριτικό πλεονέκτημα στην ανάπτυξη νέων προϊόντων και νέων βιομηχανικών διαδικασιών που οφείλονται στην μεγάλη εγχώρια αγορά (ζήτηση) και στους πόρους που

διατίθενται σε καινοτόμες δραστηριότητες (προσφορά). Στη διάρκεια της αρχικής φάσης, οι εταιρείες της πιο ανεπτυγμένης ή των πιο αναπτυγμένων οικονομιών κατέχουν μονοπωλιακή θέση, κυρίως χάρη στην τεχνολογία τους.

Καθώς αυξάνεται η ζήτηση στο εξωτερικό για τα προϊόντα τους, οι εταιρείες αυτές στην αρχή πραγματοποιούν εξαγωγές στις άλλες αγορές. Με τον καιρό, όμως, η αύξηση της ζήτησης από το εξωτερικό, η διάχυση της τεχνολογίας προς εν δυνάμει ξένους ανταγωνιστές και οι ενισχυόμενοι εμπορικοί φραγμοί, καθιστούν την παραγωγή του αγαθού στο εξωτερικό και εφικτή και αναγκαία. Στη διάρκεια αυτής της δεύτερης φάσης - της φάσης ωρίμανσης- οι βιομηχανικές διαδικασίες συνεχίζουν να βελτιώνονται και ο τόπος εγκατάστασης της παραγωγής τείνει να μετατοπίζεται σε άλλες ανεπτυγμένες χώρες. Τελικά, στην Τρίτη φάση του κύκλου, η τυποποίηση των βιομηχανικών διαδικασιών καθιστά δυνατή τη μετεγκατάσταση της παραγωγής σε λιγότερο αναπτυγμένες χώρες, ιδίως στις νέο-εκβιομηχανισμένες χώρες, που το συγκριτικό τους πλεονέκτημα είναι οι χαμηλοί μισθοί εργασίας. Από τις εξαγωγικές αυτές βάσεις αποστέλλεται στις παγκόσμιες αγορές, ή το ίδιο το τελικό προϊόν ή εξαρτήματά του. Το ενδοεπιχειρησιακό αυτό εμπόριο έχει γίνει κυρίαρχο χαρακτηριστικό της σύγχρονης παγκόσμιας οικονομίας.

Αν και ο κύκλος προϊόντος υπάρχει σε κάποια μορφή τόσο στα τέλη του δέκατου ένατου αιώνα όσο και στις αρχές του εικοστού, ωστόσο από τα τέλη του Β' Παγκόσμιου Πολέμου και μετά παρατηρούνται σημαντικές αλλαγές στη λειτουργία του. Οι ρυθμοί των τεχνολογικών καινοτομιών και της διάχυσης της τεχνολογίας έχουν επιταχυνθεί εντυπωσιακά. Οι σύγχρονες δραστηριότητες της έρευνας και ανάπτυξης και οι επικοινωνίες έχουν ενισχύσει τόσο την ανταγωνιστική σημασία των καινοτομιών όσο και την γρήγορη διάχυσή τους σε ανταγωνιστές σε όλο το παγκόσμιο οικονομικό σύστημα. Η διεθνής παραγωγή είναι τώρα σημαντικό συστατικό στις στρατηγικές των εταιρειών, καθώς οι ολιγοπωλιακές εταιρείες προσπαθούν ολοένα και περισσότερο να διατηρήσουν την μονοπωλιακή θέση τους και την πρόσβασή τους στην αγορά με τις άμεσες ξένες επενδύσεις που πραγματοποιούν. Τέλος, ο συνδυασμός των εξαιρετικά τυποποιημένων προϊόντων και παραγωγικών τεχνικών με την ύπαρξη σχετικά φτηνής εργασίας έχει καταστήσει τις νέο-εκβιομηχανισμένες χώρες σημαντικές πηγές βιομηχανικών προϊόντων και εξαρτημάτων. Η συνακόλουθη επιτάχυνση των μετατοπίσεων του συγκριτικού πλεονεκτήματος και των αλλαγών στον τόπο εγκατάστασης της διεθνούς παραγωγής

γής έχουν κάνει τόσο το διεθνές εμπόριο όσο και τις ξένες επενδύσεις εξαιρετικά δυναμικές.

Με λίγα λόγια, η θεωρία του κύκλου προϊόντος εξηγεί έναν αριθμό σημαντικών χαρακτηριστικών της σύγχρονης παγκόσμιας οικονομίας: τη σπουδαιότητα της πολυεθνικής εταιρείας και του ολιγοπωλιακού ανταγωνισμού, το ρόλο της ανάπτυξης και της διάχυσης της βιομηχανικής τεχνολογίας ως κύριων προσδιοριστικών παραγόντων του εμπορίου και της παγκόσμιας εγκατάστασης των οικονομικών δραστηριοτήτων, και την ενοποίηση του εμπορίου και της διεθνούς παραγωγής στη στρατηγική των εταιρειών. Οι εξελίξεις αυτές έχουν παρακινήσει τις κυβερνήσεις τόσο των χωρών καταγωγής όσο και των φιλοξενουσών χωρών να εφαρμόσουν βιομηχανικές και άλλες πολιτικές ώστε να θέσουν τους ισχυρούς αυτούς οργανισμούς στην υπηρεσία εκείνου που αντιλαμβάνονται ως εθνικό συμφέρον τους.

Οι περιορισμοί της θεωρίας του κύκλου προϊόντος οδήγησαν σε μία συντονισμένη προσπάθεια να δημιουργηθεί μία γενικότερη και πιο προσεκτική θεωρία για τις πολυεθνικές και τις άμεσες επενδύσεις στο εξωτερικό. Αυτή η θεωρία βιομηχανικής οργάνωσης της κάθετης ολοκλήρωσης συνδυάζει τη βιομηχανική οργάνωση με την οικονομική θεωρία του διεθνούς εμπορίου, ξεκινά από την σύγχρονη θεωρία της επιχείρησης, την οποία μεταφέρει στην διεθνή οικονομία. Οι κεντρικές της ιδέες, που μπορούν να σημειωθούν εδώ μόνο εν συντομία βοηθούν να ερμηνευτεί ο Νέος Πολυεθνισμός και ο σύγχρονος ρόλος των πολυεθνικών.

Η προσέγγιση της βιομηχανικής οργάνωσης ξεκινά με την αναγνώριση ότι το «συνολικό κόστος της διεξαγωγής επιχειρηματικών εργασιών στο εξωτερικό» περιλαμβάνει και άλλα στοιχεία κόστους για την επιχείρηση εκτός από αυτά που συνδέονται με την εξαγωγή αγαθών από τα εγκατεστημένα στην χώρα καταγωγής εργοστάσια της επιχείρησης. Επομένως, η επιχείρηση πρέπει να έχει εξασφαλίσει κάποιο «αντισταθμιστικό πλεονέκτημα» ή ένα «πλεονέκτημα συνδεδεμένο ειδικά με την επιχείρηση», όπως είναι η τεχνική γνώση, οι διοικητικές ικανότητες ή οι οικονομίες κλίμακας που επιτρέπουν στην εταιρεία να απολαμβάνει μονοπωλιακές προσόδους από τις δραστηριότητες της σε άλλες χώρες. «Τα μοναδικά αυτά περιουσιακά στοιχεία, που είναι ουσιαστικά ενσωματωμένα στην εγχώρια αγορά, ήταν δυνατόν να μεταφερθούν στο εξωτερικό με χαμηλό κόστος, σιωπηρά μέσα από τις εσωτερικές αγορές, και τους έδωσαν την ικανότητα να ανταγωνίζονται με επιτυχία τις επιχειρήσεις της φιλοξενούσας χώρας». Η βασική αυτή προσέγγιση, που αναπτύχθηκε αρχικά από τον

Stephen Hymer και τον Charles Kindleberger, διευρύνθηκε σημαντικά καταφεύγοντας στη θεωρία της βιομηχανικής οργάνωσης.

Η επέκταση και η επιτυχία αυτής της κάθετα ολοκληρωμένης πολυεθνικής εταιρείας συνδέεται με τρεις παράγοντες. Ο πρώτος ήταν η εσωτερική συστολή ή η κάθετη ολοκλήρωση των διαφόρων σταδίων της επιχείρησης, κυρίως για τη μείωση του κόστους συναλλαγών. Οι επιχειρήσεις έχουν προσπαθήσει να εντάξουν όλες τις όψεις της παραγωγικής διαδικασίας, όπως οι πηγές και οι τιμές μεταβίβασης των πρώτων υλών και των εξαρτημάτων, μέσα στα όρια της εταιρείας και να τις θέσουν κάτω από τον έλεγχό της. Ο δεύτερος παράγοντας ήταν η παραγωγή και η εκμετάλλευση της τεχνικής γνώσης εξαιτίας του αυξανόμενου κόστους της έρευνας και ανάπτυξης, οι επιχειρήσεις προσπαθούν να ιδιοποιηθούν τα αποτελέσματα της δικής τους Έρευνας και Ανάπτυξης και να απολαμβάνουν μονοπωλιακή θέση για όσο πιο πολύ καιρό μπορούν. Ο τρίτος παράγοντας είναι οι ευκαιρίες επέκτασης στο εξωτερικό τις οποίες προσφέρουν οι βελτιώσεις στις επικοινωνίες και τις μεταφορές. Οι ίδιοι παράγοντες που επέτρεψαν στις μεγάλες ολιγοπωλιακές επιχειρήσεις να κυριαρχήσουν στις εθνικές οικονομίες, μετασχηματίζουν τη διεθνή οικονομία. Αποτέλεσμα της εξέλιξης αυτής είναι η δημιουργία μίας σύνθετης και περίπλοκης διεθνούς εταιρικής δομής.

Η στρατηγική των κάθετα ολοκληρωμένων πολυεθνικών είναι να εγκαθιστούν τα διάφορα στάδια της παραγωγής σε διαφορετικούς τόπους σε όλο τον κόσμο. Ένα πρωταρχικό κίνητρο των άμεσων ξένων επενδύσεων είναι να επωφελούνται από το χαμηλότερο κόστος παραγωγής, τα τοπικά φορολογικά οφέλη και, ιδίως στην περίπτωση των αμερικανικών επιχειρήσεων, τα δασμολόγια των ΗΠΑ που ενθαρρύνουν την παραγωγή εξαρτημάτων στο εξωτερικό. Αποτέλεσμα αυτής της διεθνοποίησης της παραγωγικής διαδικασίας υπήρξε η γρήγορη επέκταση του ενδο-επιχειρηματικού εμπορίου. Ένα σημαντικό μέρος του παγκόσμιου εμπορίου αποτελούν οι εισαγωγές και οι εξαγωγές εξαρτημάτων και ενδιάμεσων αγαθών μάλλον και όχι το εμπόριο τελικών προϊόντων που συνδέεται με την πιο συμβατική θεωρία του εμπορίου.

Εκτός από τα κίνητρα που αναλύθηκαν πιο πάνω, η πολυεθνική εταιρεία προσπαθεί επίσης να αναγειρεί τείχη στην είσοδο άλλων επιχειρήσεων στον κλάδο διαμέσου των επενδύσεων της στο εξωτερικό. Στους ολιγοπωλιακούς κλάδους, όπου οι οικονομίες κλίμακας και η εγχώρια ζήτηση είναι σημαντικοί παράγοντες της διεθνούς ανταγωνιστικότητας, η επιχείρηση επενδύει σε πολλές οικονομίες για να αποτρέψει την εμφάνιση ξένων

ανταγωνιστών. Στην προσπάθειά της αυτή συχνά επιβοηθείται από τη βιομηχανική και την εμπορική πολιτική της εθνικής κυβέρνησής της. Το στοιχείο αυτό, λοιπόν, της παγκόσμιας στρατηγικής της πολυεθνικής εταιρείας είναι το αντίστοιχο της τακτικής της «βιομηχανικής προτίμησης» της επιχείρησης.

Όπως με το διεθνές εμπόριο, η μεταφορά από την πολυεθνική εταιρεία του εγχώριου συστήματος της βιομηχανικής οργάνωσης στο διεθνές πεδίο είχε σημαντικές οικονομικές και πολιτικές συνέπειες. Το γεγονός ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις και η διεθνοποίηση της παραγωγής έχουν λάβει χώρα σε ένα πολιτικά διαιρεμένο διεθνές σύστημα ανταγωνιστικών εθνών κρατών εγείρει σοβαρά πολιτικά προβλήματα. Έδωσε τη δυνατότητα σε έθνη-κράτη που έχουν πολυεθνικές να τις χρησιμοποιήσουν και να τις κατευθύνουν με τέτοιο τρόπο ώστε να επιτύχουν στόχους της εξωτερικής πολιτικής τους και άλλους. Σημαντικοί τομείς της εργασίας στη χώρα καταγωγής θεωρούν τις άμεσες επενδύσεις σαν απειλή για τα συμφέροντά τους. Και οι φιλοξενούσες χώρες φοβούνται ότι η διείσδυση των πολυεθνικών στις οικονομίες τους υπήρξε καταστροφική για τα οικονομικά, πολιτικά και άλλα συμφέροντά τους.

Η ΕΠΟΧΗ ΤΩΝ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ

Για πολλά χρόνια ο όρος «πολυεθνική εταιρεία» ήταν, σε μεγάλο βαθμό, ένας ευφημισμός της επέκτασης στο εξωτερικό των γιγάντιων ολιγοπωλιακών εταιρειών της Αμερικής (Wilkins, 1974). Από συσσωρευμένες άμεσες επενδύσεις που έφταναν μόλις τα 11,8 δισεκατομμύρια δολάρια το 1950, η λογιστική αξία των αμερικανικών άμεσων επενδύσεων στο εξωτερικό ανέβηκε στα 233,4 δισεκατομμύρια δολάρια το 1984 (Υπουργείο Εμπορίου των ΗΠΑ, 1984, σ.11 και Επιτροπή Οικονομικών Συμβούλων, 1986, σ.371). Το 1981, οι αμερικανικές άμεσες επενδύσεις στο εξωτερικό αποτελούσαν τα δύο τρίτα των συνολικών άμεσων ξένων επενδύσεων όλου του κόσμου (Υπουργείο Εμπορίου ΗΠΑ, 1984, σ. 1). Πριν από το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, η Λατινική Αμερική απορροφούσε τις περισσότερες από τις επενδύσεις αυτές. Μετά, όμως, ο Καναδάς, η Δυτική Ευρώπη και άλλες βιομηχανικές περιοχές δέχτηκαν το μεγαλύτερο μέρος των αμερικανικών άμεσων επενδύσεων. Επενδύσεις στην παραγωγή πρώτων υλών και τις παραδοσιακές μεταποιητικές βιομηχανίες ήταν ουσιώδεις, αλλά το μεγαλύτερο μέρος των μεταπολεμικών επενδύσεων πήγαινε στις προηγμένες μεταποιητικές βιομηχανίες και συγκεντρώνονταν ιδίως στους προηγμένους βιομηχανικούς τομείς (κυρίως στην αυτοκινητοβιομη-

χανία, στα χημικά και ηλεκτρονικά). Το άλλο μεγάλο μέρος των άμεσων ξένων επενδύσεων της Αμερικής διοχετευόταν στην παραγωγή πετρελαίου και, κάποια στιγμή, οι επενδύσεις αυτές απορροφούσαν το 36% των αμερικανικών άμεσων επενδύσεων στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες.

Από τις αρχές της δεκαετίας του 1970, οι Ηνωμένες Πολιτείες είχαν μετατραπεί περισσότερο σε ξένο επενδυτή παρά σε εξαγωγέα προϊόντων που παράγονταν στην εγχώρια οικονομία. Η διεθνής παραγωγή από αμερικανικές πολυεθνικές έχει ξεπεράσει το εμπόριο σαν κύριο συστατικό των διεθνών οικονομικών συναλλαγών των ΗΠΑ. Η ξένη παραγωγή από τις θυγατρικές των ΗΠΑ ήταν σχεδόν τέσσερις φορές μεγαλύτερη από τις αμερικανικές εξαγωγές. Επιπλέον ένα σημαντικό ποσοστό από τις εξαγωγές βιομηχανικών προϊόντων των ΗΠΑ ήταν στην πραγματικότητα μεταφορά από έναν αμερικανικό κλάδο σε έναν υπερπόντιο κλάδο της πολυεθνικής. Από το 1969, οι αμερικανικές πολυεθνικές μόνες τους παρήγαγαν προϊόν αξίας περίπου 140 δισεκατομμυρίων δολαρίων, δηλαδή μεγαλύτερο από το εθνικό προϊόν κάθε άλλης χώρας εκτός από εκείνα των Ηνωμένων Πολιτειών και της Σοβιετικής Ένωσης. Πολλές από τις πολυεθνικές εταιρείες των Ηνωμένων Πολιτειών είχαν επενδύσει στο εξωτερικό πάνω από το μισό του συνολικού ενεργητικού τους, ενώ περισσότερο από το 50%, των κερδών τους προέρχονταν από τις υπερπόντιες δραστηριότητές τους. Τα κέρδη αυτά έγιναν στη συνέχεια ένας σημαντικός παράγοντας στη θέση του συνολικού ισοζυγίου πληρωμών των Ηνωμένων Πολιτειών. Αν και ο ρυθμός αύξησης των ξένων επενδύσεων παρουσίασε μία κάμψη στη δεκαετία του 1980, οι Ηνωμένες Πολιτείες συνέχισαν να εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τις πολυεθνικές τους (για να αποκτούν πρόσβαση στις ξένες αγορές) και από τα κέρδη που πραγματοποιούσαν. Θα μπορούσε, λοιπόν, κανείς να περιγράψει της εμπορική πολιτική των Ηνωμένων Πολιτειών από το τέλος του Β' Παγκόσμιου Πολέμου σαν μία πολιτική που ακολουθεί τον κύκλο του προϊόντος.

Από τις αρχές της δεκαετίας του 1970, η ροή των πολυεθνικών επενδύσεων είχε αρχίσει να μεταβάλλεται σημαντικά. Ο ρυθμός των ξένων επενδύσεων από τις αμερικανικές πολυεθνικές είχε φτάσει στο ανώτατο σημείο του, και είχε αρχίσει να επιβραδύνεται. Αρχικά οι Ευρωπαϊκές και κατόπιν ιαπωνικές πολυεθνικές άρχισαν επίσης να πραγματοποιούν σοβαρές επενδύσεις και να παράγουν στο εξωτερικό. Επενδύσεις στο εξωτερικό άρχισαν επίσης οι πολυεθνικές των νεοεκβιομηχανισμένων χωρών, όπως και μερικών χωρών του ανατολικού συνασπισμού. Αν και οι Ηνωμένες Πολιτείες εξακολουθούσαν να κατέχουν δεσπό-

ζουσα θέση στο πεδίο, οι ευρωπαϊκές και ιαπωνικές πολυεθνικές επεκτάθηκαν γρήγορα στην δεκαετία του 1970, και ιδίως στη δεκαετία του 1980, εξισορροπώντας την αμερικανική υπεροχή. Οι νεοεισερχόμενοι αυτοί δημιουργούσαν μία μικτή και σύνθετη εικόνα διασταυρούμενων επενδύσεων, με τις πολυεθνικές εταιρείες να πραγματοποιούν επενδύσεις η μία οικονομία στη οικονομία της άλλης (Ohmae, 1985).

Το πρότυπο των υπερπόντιων επενδύσεων άρχισε να αλλάζει, καθώς το τεχνολογικό χάσμα ανάμεσα στις Ηνωμένες Πολιτείες και τις άλλες οικονομίες είχε μειωθεί. Με την αναζωογόνηση των ευρωπαϊκών και ιαπωνικών οικονομιών, το φαινόμενο του κύκλου προϊόντος δεν ήταν, πια, τόσο σχετικό με τις αμερικανικές πολυεθνικές όσο με τις ξένες. Ακολουθώντας, οι κυμαινόμενες συναλλαγματικές ισοτιμίες και οι αστάθειες του νομίσματος έγιναν σημαντικοί παράγοντες που επηρέαζαν τις άμεσες επενδύσεις στο εξωτερικό. Οι εκτεινόμενες πολιτικές αβεβαιότητες υποχρέωσαν τις πολυεθνικές εταιρείες να μειώσουν τις επενδύσεις τους σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες και ενθάρρυναν και τις επενδύσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες. Η δραματική αύξηση των εμπορικών εμποδίων σε όλον τον κόσμο, ωστόσο, έχει γίνει ο πιο σημαντικός παράγοντας των ξένων επενδύσεων τόσο στις ανεπτυγμένες όσο και στις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες. Οι εταιρείες γνωρίζουν ότι πρέπει να εγκαταστήσουν θυγατρικές εταιρείες τους σε έναν αυξανόμενο αριθμό χωρών ή να συμμετέχουν σε κοινοπραξίες ή σε άλλες ρυθμίσεις με τοπικές επιχειρήσεις για να μπουν σε προστατευόμενες αγορές. Συνεπώς, στις τελευταίες δεκαετίες του εικοστού αιώνα, αναπτύσσεται οξύς ανταγωνισμός μεταξύ πολυεθνικών διαφόρων εθνότητων σε όλες σχεδόν τις αγορές του κόσμου.

Στο νέο αυτό περιβάλλον των οικονομικών και πολιτικών αβεβαιοτήτων, οι ιαπωνικές πολυεθνικές άρχισαν να επεκτείνονται με γρήγορο ρυθμό στην αμερικανική και, σε μικρότερη έκταση, στην ευρωπαϊκή και σε άλλες αγορές. Από παράδοση, οι ιαπωνικές πολυεθνικές εταιρείες πραγματοποιούσαν επενδύσεις στο εξωτερικό για να αποκτήσουν πρώτες ύλες ή συστατικά χαμηλού κόστους, τα οποία έστελναν κατόπιν στην πατρίδα τους για περαιτέρω επεξεργασία και ενσωμάτωση σε τελικά προϊόντα που εξαγόταναν στις διεθνείς αγορές. Ενώ οι αμερικανικές άμεσες επενδύσεις, όπως υποστηρίζει ένας Ιάπωνας εμπειρογνώμονας, ήταν «κατά του εμπορίου» και εκτόπιζαν εξαγωγές από τις ΗΠΑ, οι ιαπωνικές άμεσες επενδύσεις ακολουθούσαν μία στρατηγική «υπέρ του εμπορίου».

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

Ο ΝΕΟΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΣΜΟΣ

Παρατηρητές που μελέτησαν τις πολυεθνικές εταιρείες από διάφορες οπτικές γωνίες έχει αποδειχθεί ότι έσφαλαν στις προβλέψεις τους. Οι πολυεθνικές εταιρείες ούτε εκτόπισαν το έθνος - κράτος ούτε ακολούθησαν το δρόμο της Εταιρείας των Ανατολικών Ινδιών. Τόσο το κράτος όσο και η πολυεθνική εταιρεία αποδείχθηκαν πολυμήχανα και γόνιμα στην αμοιβαία αντιμετώπισή τους. Οι προσπάθειες των Ηνωμένων Εθνών, του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) και περιφερειακών οργανισμών να επιβάλλουν ένα διεθνή κώδικα ρυθμίσεων στις πολυεθνικές δεν ευδοκίμησαν, όπως δεν στέφθηκαν με επιτυχία και οι προσπάθειες αμερικανικών εταιρειών να επιβάλλουν ρυθμίσεις απέναντι στις πολυεθνικές. Το καθεστώς των διεθνών επενδύσεων καθορίζεται μάλλον μέσα από διαπραγματεύσεις μεταξύ ξεχωριστών εταιρειών, κυβερνήσεων των φιλοξενουσών χωρών και κυβερνήσεων των χωρών καταγωγής, και όχι στο πλαίσιο των παγκόσμιων ρυθμίσεων ή μέσα σε ένα κλίμα απόλυτης ελευθερίας για την επιχειρηματική δράση. Το αποτέλεσμα αυτής της διαδράσης είναι ένα σύνθετο και αντιφατικό πρότυπο σχέσεων ανάμεσα στις πολυεθνικές και τις κυβερνήσεις που (εκτός και αν συμβεί κάποια μεγάλη καταστροφή) θα διατηρηθεί και στο απώτατο μέλλον – ένα μέλλον που θα είναι αναγκαστικά διαφορετικό από το παρελθόν, σε πολλές κρίσιμα σημαντικές λεπτομέρειές του.

Πρώτο και σημαντικότερο, φαίνεται να έχει σημειωθεί μία επιβράδυνση του ρυθμού αύξησης του συνολικού επιπέδου των άμεσων ξένων επενδύσεων, που οφείλεται στους μειωμένους ρυθμούς οικονομικής μεγέθυνσης και στην αυξημένη πολιτική αστάθεια σε όλον τον κόσμο. Ταυτόχρονα, ο ανταγωνισμός μεταξύ και των ανεπτυγμένων και των λιγότερο ανεπτυγμένων χωρών για κεφάλαιο και τεχνολογία έχει ενταθεί. Οι ανεπτυγμένες χώρες, που πλήττονται από υψηλή ανεργία (με τη μεγάλη εξαίρεση της Ιαπωνίας), συναγωνίζονται πιο έντονα για να προσελκύσουν επενδύσεις. Οι λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες έχουν ανοίξει ακόμη περισσότερο τις πόρτες τους στις πολυεθνικές στη δεκαετία του 1980 η εξέλιξη αυτή οφείλεται στις επιπτώσεις της παγκόσμιας ύφεσης, στην εμπειρία της παγκόσμιας κρίσης των υπερχρεωμένων χωρών και στη φθίνουσα διαθεσιμότητα άλλων μορφών κεφαλαίου ή μέσων απόκτησης τεχνολογίας. Μολονότι η οικονομική πρόοδος σε πολλές λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες και ο

αυξημένος ανταγωνισμός μεταξύ των πολυεθνικών έχουν ενισχύσει την διαπραγματευτική θέση των κυβερνήσεων ορισμένων λιγότερο αναπτυγμένων χωρών, η κατεύθυνση των επενδύσεων γέρνει περισσότερο προς τις αναπτυσσόμενες χώρες. Όπως επισημάναμε πιο πάνω, είναι σημαντικό ότι οι Ηνωμένες Πολιτείες συνεχίζουν όχι μόνο να είναι η μεγαλύτερη χώρα καταγωγής των πολυεθνικών, αλλά έχουν επίσης γίνει και η μεγαλύτερη φιλοξενούσα χώρα.

Οι λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες διαφοροποιούνται σε ολόένα και μεγαλύτερο βαθμό όσον αφορά την ικανότητά τους να προσελκύουν ξένες επενδύσεις. Η αύξηση της πολιτικής και οικονομικής αβεβαιότητας έχει μεταβάλει το επιχειρηματικό περιβάλλον και έχει αναγκάσει τις πολυεθνικές να διασπείρουν τις επενδύσεις τους, ιδιαίτερα μέσα στις ανεπτυγμένες οικονομίες. Η ιρανική επανάσταση, ο αυξανόμενος αριθμός σοσιαλιστικών κυβερνήσεων και η δέσμευση των περιουσιακών στοιχείων πολυεθνικών εταιρειών έχουν κάνει τις πολυεθνικές πολύ επιφυλακτικές απέναντι στις μακροχρόνιες δεσμεύσεις στον λιγότερο αναπτυγμένο κόσμο. Οι επενδύσεις έχουν την τάση να συγκεντρώνονται σε ολόένα και λιγότερες χώρες, όπως η Νότια Κορέα, το Μεξικό, η Ταϊβάν, οι Φιλιππίνες, η Σιγκαπούρη, το Χονγκ-Κονγκ και η Βραζιλία, που οι οικονομίες τους δίνουν έμφαση στην οικονομική μεγέθυνση με εξαγωγικό προσανατολισμό, ενώ διαθέτουν μεγάλα αποθέματα φτηνής εργασίας ή έχουν μεγάλες και διευρυνόμενες εσωτερικές αγορές. Οι επενδύσεις αυτές πραγματοποιούνται κυρίως στους τομείς των υπηρεσιών και της μεταποίησης για την εξυπηρέτηση εξωτερικών ή εσωτερικών αγορών και όχι, όπως στο παρελθόν, στις εξορυκτικές βιομηχανίες. Η ολόένα και μεγαλύτερη απροθυμία των τραπεζιτών να χορηγούν δάνεια στις υπερχρεωμένες χώρες του λιγότερο αναπτυγμένου κόσμου έχει οξύνει τον ανταγωνισμό ανάμεσα στις χώρες αυτές για την προσέλκυση άμεσων επενδύσεων. Οι εν λόγω τάσεις έχουν επιτείνει το υπόδειγμα της άνισης ανάπτυξης ανάμεσα στις λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες, και έχουν κάνει τις χώρες που αγνοήθηκαν από τους ξένους επενδυτές να απευθύνουν την παράδοξη κατηγορία ότι η άρνηση των πολυεθνικών να πραγματοποιήσουν επενδύσεις στις χώρες αυτές είναι μία μορφή καπιταλιστικού ιμπεριαλισμού.

Μέσα σε τούτο το γενικό πλαίσιο, μπορούμε να διακρίνουμε ορισμένες αλληλένδετες τάσεις: (1) την αυξανόμενη σημασία των «κάθετων», σε αντίθεση με τις «οριζόντιες» άμεσες επενδύσεις. (2) την επέκταση των διεταιρικών συμμαχιών πέρα από εθνικά σύνορα, και (3) την αυξανόμενη σημασία που αποκτά η εξωτερική παραγωγή και η προμήθεια εξαρτημάτων και ενδιάμεσων αγαθών. Οι πολυεθνικές εταιρείες έχουν ενθαρρυνθεί να διασπείρουν την

παραγωγή εξαρτημάτων και προϊόντων μεταξύ των νέο-εκβιομηχανισμένων χωρών, καθώς έχουν εγερθεί μη δασμολογικοί φραγμοί στο εμπόριο ανάμεσα στις πιο ανεπτυγμένες χώρες. Οι εξελίξεις αυτές, που έγιναν πιο έκδηλες στα τέλη της δεκαετίας του 1970, έχουν μεταμορφώσει πλήρως το καθεστώς του διεθνούς εμπορίου και των διεθνών επενδύσεων.

Οι οριζόντιες επενδύσεις συνεπάγονται την αντιγραφή στο εξωτερικό ορισμένων πλευρών των εγχώριων δραστηριοτήτων μίας επιχείρησης, ενώ κάθετη επένδυση σημαίνει ότι μία επιχείρηση επενδύει στο εξωτερικό σε δραστηριότητες οι οποίες (1) προσφέρουν εισροές στην παραγωγική διαδικασία στη χώρα καταγωγής ή (2) χρησιμοποιεί την εκροή των εργοστασίων που λειτουργούν στην χώρα καταγωγής. Δηλαδή, οι κάθετες άμεσες επενδύσεις στο εξωτερικό συνεπάγονται την κατάτμηση της παραγωγικής διαδικασίας και την εγκατάσταση σε όλο τον κόσμο των διαφόρων σταδίων της παραγωγής εξαρτημάτων και της τελικής συναρμολόγησής τους. Η κατάτμηση αυτή γίνεται από τις πολυεθνικές με σκοπό να επιτύχουν οικονομίες κλίμακας και να επωφεληθούν από τις διαφορές κόστους που υπάρχουν μεταξύ των διαφόρων τοποθεσιών και να εκμεταλλευτούν τα ευνοϊκά, μέτρα οικονομικής πολιτικής, όπως οι δασμολογικοί κώδικες που επιτρέπουν την αδασμολόγητη είσοδο ενδιάμεσων προϊόντων ή αγαθών που συναρμολογούνται στο εξωτερικό από εξαρτήματα που παράγονται στην εγχώρια οικονομία. Η ανάπτυξη και η αύξουσα εξειδίκευση των εργοστασίων-παραρτημάτων έχει οδηγήσει σε μία θεαματική αύξηση του ενδοεταιρικού εμπορίου ή του διαχειριζόμενου από εταιρείες εμπορίου. Σύμφωνα με ορισμένες εκτιμήσεις, σ' αυτή τη μορφή εμπορίου οφείλεται περίπου το 60% των αμερικανικών εισαγωγών.

Η μεταστροφή από τις θυγατρικές στο εξωτερικό που ανήκουν εξ ολοκλήρου σε πολυεθνικές προς τις κοινοπραξίες και άλλες μορφές διαιτηρικών συμμαχιών, έχει επιταχυνθεί εξαιτίας ενός αριθμού πολιτικών, οικονομικών και τεχνολογικών παραγόντων: (1) η πρόσβαση σε μία αγορά απαιτεί συχνά έναν ντόπιο εταίρο (2) η γρήγορη πρόοδος και το κόστος της τεχνολογίας υποχρεώνουν ακόμη και τις πιο μεγάλες εταιρείες να διασπείρουν τον επιχειρηματικό κίνδυνο (3) οι πολύ τεράστιες ανάγκες σε κεφάλαιο που απορρέουν από την λειτουργία σε παγκόσμια κλίμακα και σε όλες τις μεγάλες αγορές (4) για τις αμερικανικές επιχειρήσεις, η απώλεια του τεχνολογικού προβαδίσματος σε πολλά πεδία και (5) για τις ιαπωνικές επιχειρήσεις, η ανάγκη να προλάβουν τον προστατευτισμό. Έτσι διαβάζουμε ότι η General Motors, λόγω χάρη, έχει περίπου τριάντα συμμαχίες με άλλες εταιρείες.

Η παγκόσμια ορθολογική οργάνωση της διεθνούς παραγωγής έχει αποδώσει αυξανόμενη σημασία στις συμμαχίες ανάμεσα στις πολυεθνικές και τους υπερπόντιους προμηθευτές προϊόντων και εξαρτημάτων. Στον πυρήνα πολλών, αν όχι των περισσότερων, από τις ρυθμίσεις αυτές βρίσκονται Ιάπωνες προμηθευτές αυτοκινήτων, ηλεκτρονικών και προηγμένης τεχνολογίας. Οι Ιάπωνες προμηθεύουν σχεδόν το 40% των αμερικανικών εξαρτημάτων στα ηλεκτρονικά, αυτοκίνητα και άλλους τομείς. Ο ρόλος των νέο-εκβιομηχανισμένων χωρών σε αυτή τη διεθνοποίηση της παραγωγής ενισχύεται επίσης με γρήγορο ρυθμό. Μέσα από μηχανισμούς όπως οι κοινοπραξίες, οι συμβατικές ρυθμίσεις ή η ίδρυση θυγατρικών που τους ανήκουν εξ ολοκλήρου, οι αμερικανικές και άλλες πολυεθνικές έχουν μεταφέρει πιο προηγμένη τεχνολογία στις νέο-εκβιομηχανισμένες χώρες και προχώρησαν σε συμφωνίες συνεργασίας με έναν αυξανόμενο αριθμό χωρών, όπως το Μεξικό, η Ταϊβάν και η Νότια Κορέα.

Συνδέοντας την παραγωγική τεχνολογία και τα οργανωμένα δίκτυα διάθεσης αγαθών στις διεθνείς αγορές των εταιρειών με τη χαμηλού κόστους ειδικευμένη εργασία των νέο-εκβιομηχανισμένων χωρών, τόσο οι επιχειρήσεις όσο και οι χώρες αυτές μπορούν να αυξήσουν την ανταγωνιστική δύναμη τους στις διεθνείς αγορές. Αμερικανικές και Κορεατικές επιχειρήσεις, λόγω χάρη, έχουν σφυρηλατήσει δεσμούς, σύμφωνα με ένα τυπικό πρότυπο ισορροπίας ισχύος, για να αντιμετωπίσουν την αυξανόμενη κυριαρχική επιρροή των ιαπωνικών επιχειρήσεων στα τσιπ ηλεκτρονικών υπολογιστών. Η άνοδος του γιεν και η σύνδεσή του κορεατικού νομίσματος με το αμερικανικό δολάριο έχουν ενθαρρύνει τη συμμαχία αυτή. Η παρακολούθηση των εξελίξεων στην ηπειρωτική Κίνα θα είναι εξαιρετικά ενδιαφέρουσα, καθώς η κομμουνιστική κυβέρνηση έχει δημιουργήσει ειδικές βιομηχανικές ζώνες για να προσελκύσει την τεχνολογία των εταιρειών και να παράγει εξαγωγικά για τις υπερπόντιες αγορές.

Ουσιαστικά, έχει συμβεί μία συντόμευση του παραδοσιακού κύκλου του προϊόντος. Ενώ κατά το παρελθόν η θέση του συγκριτικού πλεονεκτήματος και η παραγωγή αγαθών μετατοπίστηκε από τις Ηνωμένες Πολιτείες στις άλλες αναπτυσσόμενες χώρες, και τελικά στις νέο-εκβιομηχανισμένες χώρες, στα τέλη της δεκαετίας του 1980 η αρχική παραγωγή ενός αγαθού ή εξαρτημάτων μπορεί να γίνεται στην ίδια τη νεοεκβιομηχανισμένη χώρα· η συναρμολόγηση του τελικού προϊόντος μπορεί να γίνει στην αναπτυσσόμενη οικονομία. Η εξέλιξη αυτή είναι ολοφάνερο ότι ωφέλησε τις πολυεθνικές εταιρείες και τις νέο-εκβιομηχανισμένες χώρες στην εκβιομηχάνισή τους, αλλά προκάλεσε τη δυσαρέσκεια

σε μεγάλα τμήματα του κόσμου της εργασίας στις Ηνωμένες Πολιτείες και τη Δυτική Ευρώπη.

Οι συμμαχίες και η συνεργασία μεταξύ εταιρειών, συμφωνίες που συχνά επικυρώνονταν και προωθούνταν από εθνικές κυβερνήσεις, έχουν επίσης αυξηθεί σημαντικά. Το κλιμακούμενο κόστος της τεχνολογικής εξέλιξης, η σπουδαιότητα των οικονομιών κλίμακας και η εξάπλωση του Νέου Προστατευτισμού, έχουν κάνει αναγκαία τη συμμετοχή των πολυεθνικών εταιρειών στις τρεις μεγαλύτερες αγορές του κόσμου - τις Ηνωμένες Πολιτείες, τη Δυτική Ευρώπη και την Ιαπωνία. Και η ανάγκη αυτή, με τη σειρά της, επιβάλλει πολύ συχνά την απόκτηση ενός ντόπιου συνεταιίρου. Το αποτέλεσμα είναι ότι οι πολυεθνικές εισβάλλουν η μία στις εγχώριες αγορές της άλλης, ενώ νέες πρακτικές εξελίσσονται. Η νέα United Motor Manufacturing Company που συστήθηκε το 1983 από δύο πανίσχυρους ανταγωνιστές, την General Motors και την Toyota, για την κατασκευή μικρών αυτοκινήτων στις Ηνωμένες Πολιτείες, είναι το πιο αξιοσημείωτο παράδειγμα. Όπως παρατηρεί η Business Week (21 Ιουλίου 1986), οι σύνθετες συμμαχίες των εταιρειών γίνονται όλο και πιο σημαντικές.

Οι εξελίξεις αυτές προλέγουν το τέλος των παλιών πολυεθνικών. Έχουν περάσει οι μέρες που οι εταιρείες των Ηνωμένων Πολιτειών και ελάχιστων άλλων ανεπτυγμένων χωρών μπορούσαν να δρουν ελεύθερα, ακόμη και να κυριαρχούν στις φιλοξενούσες οικονομίες, και όταν οι άμεσες ξένες επενδύσεις σήμαιναν την κυριότητα και τον έλεγχο των θυγατρικών που ανήκουν εξ ολοκλήρου σε πολυεθνικές. Τη θέση τους έχουν πάρει μία σειρά συμφωνιών μετά από διαπραγματεύσεις: αμοιβαία ανταλλαγή δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας για τεχνολογικές καινοτομίες μεταξύ εταιρειών διαφορετικών εθνικοτήτων, κοινοπραξίες, τακτικές συμφωνίες μάρκετινγκ, δευτερεύουσα προμήθεια, εξωτερική παραγωγή εξαρτημάτων και σταυροειδής ιδιοκτησία μετοχικού κεφαλαίου. Στις ανεπτυγμένες χώρες, η συμμαχία General Motors και Toyota είναι αναμφίβολα ο προάγγελος των πραγμάτων που έρχονται. Στον αναπτυσσόμενο κόσμο, οι εταιρείες βλέπουν τις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες όχι τόσο σαν ευεπηρεάστους εξαγωγείς πρώτων υλών, αλλά πιο πολύ σα διευρυνόμενες εγχώριες αγορές και σα βιομηχανικούς εταίρους ή πιθανούς ανταγωνιστές. Έτσι, τα σχετικά απλά υποδείγματα τόσο των φιλελεύθερων όσο και των θεωρητικών της εξάρτησης είναι παρωχημένα στην τελευταία εικοσιπενταετία του εικοστού αιώνα.

Οι εξελίξεις αυτές μεταβάλουν επίσης τις στάσεις και τις πολιτικές τόσο στις λιγότερο ανεπτυγμένες όσο και στις ανεπτυγμένες χώρες. Οι πρώτες έχουν γίνει περισσότερο δεκτικές

στις πολυεθνικές, αλλά ταυτόχρονα επιδιώκουν να μεταβάλλουν τους όρους των επενδύσεων προς όφελός τους. Οι απαντήσεις των ανεπτυγμένων χωρών – που έχουν κρίσιμη σημασία για τη τελική επιτυχία αυτής της νέας γενιάς πολυεθνικών – είναι περισσότερο προβληματικές. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, τη Δυτική Ευρώπη και την Ιαπωνία, μόλις τώρα αρχίζει η διαμάχη ανάμεσα σ' εκείνους που κερδίζουν και σ' εκείνους που χάνουν από τις αλλαγές αυτές. Τόσο τα κράτη όσο και οι εταιρείες ετοιμάζονται για δράση σε μία παγκόσμια αγορά όπου οι στρατηγικές των κρατών και των εταιρειών, όπως και οι παραδοσιακοί παράγοντες του συγκριτικού πλεονεκτήματος, θα επηρεάσουν σημαντικά το αποτέλεσμα του οικονομικού ανταγωνισμού.

Οι στάσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες απέναντι σε ξένες επενδύσεις, όπως σημειώσαμε νωρίτερα, άρχισαν να μεταβάλλονται στις δεκαετίες του 1970 και 1980. Αν και η κοινή γνώμη εξακολουθεί να βλέπει θετικά τις πολυεθνικές εταιρείες, η αμφισβήτηση των άμεσων επενδύσεων στο εξωτερικό έχει αυξηθεί σημαντικά, ιδίως στα τμήματα εκείνα του πληθυσμού που ανησυχούν περισσότερο για την κάμψη παραδοσιακών βιομηχανιών – και τα οποία μαστίζονται περισσότερο από την υψηλή ανεργία. Αντιδρώντας στις αυξανόμενες πιέσεις, οι αμερικανικές εταιρείες έχουν κάνει συγκρατημένα βήματα για τον περιορισμό της παραγωγής στο εξωτερικό, ώστε να αυξήσουν τις εξαγωγές από εγχώρια εργοστάσια. Οι Ηνωμένες Πολιτείες έχουν επίσης προσπαθήσει να αυξήσουν το μερίδιό τους στις διεθνείς επενδύσεις και στα οφέλη από τις άμεσες ξένες επενδύσεις από τις επιχειρήσεις των άλλων χωρών. Με την απειλή της νομοθεσίας τοπικού περιεχομένου των τελικών υλικών και των προστατευτικών φραγμών, έχουν γίνει προσπάθειες να ενθαρρυνθούν οι ιαπωνικές και άλλες εταιρείες να εγκαταστήσουν μελλοντικές επενδύσεις τους στις Ηνωμένες Πολιτείες. Στην πραγματικότητα, οι Ηνωμένες Πολιτείες προσπαθούν να αντιστρέψουν το ρεύμα των παγκόσμιων επενδύσεων προς την κατεύθυνση του να πραγματοποιούνται μεγαλύτερες επενδύσεις στις ίδιες τις Ηνωμένες Πολιτείες.

Στις αρχές της δεκαετίας του 1980, το υπερτιμημένο δολάριο, οι υψηλοί μισθοί εργασίας και το υψηλό κόστος κεφαλαίου, μαζί με άλλους παράγοντες, επιτάχυναν την κίνηση προς το εξωτερικό της βιομηχανικής παραγωγής και την επέκταση της εξωτερικής προμήθειας. Η ισχυρή τάση για άμεσες, κάθετες επενδύσεις στο εξωτερικό και η αυξημένη στήριξη στην εισαγωγή εξαρτημάτων έκανε την Businessweek να εκφράσει την ανησυχία ότι η αμερικανική οικονομία έχει γίνει απλώς ένας συναρμολογητής εξαρτημάτων που κατασκευάζονται στο εξωτερικό και ότι οι αμερικανικές επιχει-

ρήσεις μετατρέπονται σε «κούφες εταιρείες» των οποίων πρωταρχικός σκοπός είναι να συναρμολογούν ή να διανέμουν εισαγόμενα προϊόντα. Ένα καλό παράδειγμα είναι το «αμερικανικό» αυτοκίνητο, που έχει σχεδόν εξαφανιστεί και είναι, σε μεγάλο βαθμό, μία συναρμολόγηση εισαγόμενων εξαρτημάτων. Ή, για να πάρουμε ένα άλλο παράδειγμα, τα 625 από τα 860 δολάρια του κόστους κατασκευής αυτού του θαύματος της αμερικανικής εφευρετικότητας, του IBM PC, αφορά εργασία που εκτελείται στο εξωτερικό, από θυγατρικές αμερικανικών πολυεθνικών (τα 230 δολάρια) και από ξένες επιχειρήσεις (τα 395 δολάρια). Με λίγα λόγια, φαίνεται να είναι διάχυτος ο φόβος ότι οι Ηνωμένες Πολιτείες, από βιομηχανική οικονομία, μετατρέπονται κυρίως σε χώρα διανομής.

Πολλοί Αμερικανοί ενδιαφέρονται για την απώλεια βιομηχανικών θέσεων εργασίας και για τις επιπτώσεις στη διανομή του εισοδήματος. Το κεφαλαίο, επισημαίνεται, ασφαλώς ωφελείται από τις υπερπόντιες επενδύσεις, όπως και η ξένη εργασία. Η εγχώρια εργασία, όμως, ζημιώνεται από τη διαρροή κεφαλαίου, αν η διαρροή αυτή δεν αντισταθμιστεί με τον ένα ή τον άλλο τρόπο. Η κυβέρνηση Reagan, καθώς η τάση της πολιτικής ήταν να απομακρύνεται από την ιδέα ότι έχει καθήκον το κράτος να βοηθά εκείνους που ζημιώνουν και να παίρνει προσαρμοστικά μέτρα για να βοηθήσει τις επιχειρήσεις που πλήττονται, ενθάρρυνε την εξάπλωση των προστατευτικών πιέσεων.

Μία πιο μακροπρόθεσμη ανησυχία ήταν το λεγόμενο αποτέλεσμα μπούμερανγκ. Εκείνοι που ασκούσαν κριτική υποστήριζαν ότι, βραχυχρόνια, η αυξημένη στήριξη στις υπερβολικές αναθέσεις και τις εισαγωγές εξαρτημάτων μπορεί να είχε νόημα σαν ένα μέσο αντιμετώπισης του ξένου ανταγωνισμού, αλλά η εισαγωγή αυτών των αγαθών εξασθένιζε ακόμη περισσότερο τα αμερικανικά βιομηχανικά προϊόντα και επιτάχυνε τη διάχυση της αμερικανικής τεχνολογίας και γνώσης στους εν δυνάμει ξένους ανταγωνιστές. Στις πρώτες δεκαετίες της μεταπολεμικής περιόδου, η αμερικανική στρατηγική να ακολουθείται ο κύκλος προϊόντος σήμαινε ότι τα ώριμα αγαθά, για τα οποία οι Ηνωμένες Πολιτείες δεν είχαν πια συγκριτικό πλεονέκτημα, παράγονταν στο εξωτερικό. Ήδη όμως από τη δεκαετία του 1980, οι αμερικανικές πολυεθνικές κατασκεύαζαν, σε ολοένα και μεγαλύτερη έκταση, τα νεότερα προϊόντα τους στο εξωτερικό και κατόπιν τα εισήγαγαν στις Ηνωμένες Πολιτείες. Στη μακροχρόνια περίοδο, αυτή η στρατηγική της αυξημένης εξάρτησης από τους ξένους κατασκευαστές εξαρτημάτων θα όξυνε τις ανταγωνιστικές πιέσεις στην αμερικανική οικονομία. Με τον τρόπο αυτό, ο Νέος Πολυεθνισμός έχει δημιουρ-

γήσει πλήθος ευκαιριών που πρέπει να αδράξουν οι ΗΠΑ, αλλά και ένα πλήθος προκλήσεων που οφείλουν να αντιμετωπίσουν.

Οι Δυτικοευρωπαίοι, στη διάρκεια της δεκαετίας του 1980, δεν έχουν ακόμη καταλήξει σε συμφωνία για το Νέο Πολυεθνισμό. Μολονότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές ανάμεσα στους Ευρωπαίους, που κυμαίνονται από τις βρετανικές ιδιωτικοποιήσεις ως τις γαλλικές εθνικοποιήσεις, διακρίνονται ορισμένες σημαντικές τάσεις. Η ευρωπαϊκή οικονομία γίνεται όλο και πιο κλειστή στις εισαγωγές αγαθών που παράγονται αλλού, ιδίως στις εισαγωγές από την Ιαπωνία και τις νέο-εκβιομηχανισμένες χώρες. Στο μεταξύ, έχουν ενθαρρυνθεί οι προσπάθειες συνεργασίας ευρωπαϊκών επιχειρήσεων με αμερικανικές και ιαπωνικές εταιρείες, όπως οι κοινοπραξίες και η αμοιβαία ανταλλαγή δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας για τεχνολογικές καινοτομίες, για να γεφυρωθεί το διευρυνόμενο τεχνολογικό χάσμα ανάμεσα στην Ευρώπη και τις άλλες ανεπτυγμένες οικονομίες. Καθώς η Κοινή Αγορά έχει ενισχύσει τα εμπόδια στις εισαγωγές, οι ξένες πολυεθνικές χρειάζεται να επενδύσουν στην Ευρώπη ή τουλάχιστον να μοιράσουν την τεχνολογία τους για να αποκτήσουν πρόσβαση στη σχετικά κλειστή ευρωπαϊκή αγορά.

Ταυτόχρονα έχει αυξηθεί ο κρατικός παρεμβατισμός στην οικονομία μέσα από τις εθνικοποιήσεις, τη συμμετοχή του δημοσίου και την υιοθέτηση από το κράτος κοινών επενδυτικών προγραμμάτων, όπως αυτό της Airbus. Ένα σημαντικό τμήμα του ιδιωτικού τομέα στη Δυτική Ευρώπη έχει εθνικοποιηθεί. Προσπαθώντας να μιμηθούν το ιαπωνικό «καπιταλιστικό, αναπτυξιακό κράτος» - όρο τον οποίο επινόησε ο Chalmer Johnson ή απλώς να δημιουργήσουν θέσεις απασχόλησης, η μία ευρωπαϊκή κυβέρνηση μετά την άλλη αναλάμβαναν βασικούς τομείς της ιδιωτικής οικονομίας. Με την ορθολογικοποίηση και την συγκέντρωση των βιομηχανιών τους, οι Ευρωπαίοι προσπάθησαν να δημιουργήσουν «εταιρίες – πρωταθλητές» που θα ανταγωνίζονταν τις αμερικανικές και τις ιαπωνικές πολυεθνικές στην ευρωπαϊκή και στις διεθνείς αγορές. Οι ευρωπαϊκές αυτές εταιρείες διαμορφώθηκαν σαν εργαλεία μίας αναφαινόμενης βιομηχανικής πολιτικής που συμβάλλει στην αυξανόμενη περιφερειακή οργάνωση της Παγκόσμιας Πολιτικής Οικονομίας.

Αναμφίβολα, η πιο σημαντική εξέλιξη στις αρχές της δεκαετίας του 1980 ήταν η αύξουσα πολυεθνοποίηση της ιαπωνικής οικονομίας. Μολονότι είναι πολύ λιγότερο ανεπτυγμένες σε σύγκριση με τον παγκόσμιο ρόλο των αμερικανικών και ευρωπαϊκών πολυεθνικών, η επέκταση στο εξωτερικό των ιαπωνικών πολυεθνικών στη δεκαετία του 1980 είναι πραγματικά

εντυπωσιακή. Ενώ, λοιπόν, εξακολουθούν να είναι μικρές ποσοτικά, σύμφωνα με τα αμερικανικά και ευρωπαϊκά μέτρα, ωστόσο αποκτούν αυξανόμενη σπουδαιότητα, ιδίως στις Ηνωμένες Πολιτείες. Αν και ανέρχονται μόνο στο 7% του συνόλου των παγκόσμιων άμεσων ξένων επενδύσεων, είναι εξαιρετικά συγκεντρωμένες σε βασικές βιομηχανίες και στους ολοένα και πιο σημαντικούς τομείς της υψηλής τεχνολογίας και των υπηρεσιών. Όπως έχει τονίσει η Business Week (14 Ιουλίου 1986), οι Ιάπωνες χτίζουν μία βιομηχανική αυτοκρατορία μέσα στην ίδια την αμερικανική οικονομία.

Η έμφαση που έδιναν από παράδοση οι Ιάπωνες στην εξαγωγή από εγχώρια εργοστάσια και στην πραγματοποίηση επενδύσεων στο εξωτερικό σε εξορυκτικές βιομηχανίες, άρχισε από τα μέσα της δεκαετίας του 1970 να υποχωρεί. Αντιδρώντας στην ενεργητική κρίση και την άνοδο του κόστους εργασίας στην εγχώρια οικονομία, οι ιαπωνικές επιχειρήσεις αρχικά επένδυσαν στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες για να αποκτήσουν ενεργειοβόρα ημικατεργασμένα προϊόντα και να μεταφέρουν την παραγωγή στο εξωτερικό, σε άλλες ασιατικές χώρες, στις βιομηχανίες εκείνες στις οποίες οι Ιάπωνες δεν είχαν πια συγκριτικό πλεονέκτημα. Πραγματικά, ήδη από τα μέσα της δεκαετίας του 1980, οι περισσότερες ιαπωνικές άμεσες επενδύσεις στο εξωτερικό πραγματοποιούνταν στην Ασία. Τα αγαθά που παράγονταν στο εξωτερικό σ' αυτές τις χαμηλής τεχνολογίας βιομηχανίες προορίζονταν για τοπική κατανάλωση ή για εξαγωγές σε τρίτες οικονομίες. Η επίπτωση του φαινομένου μπούμερανγκ ήταν ελάχιστη, δηλαδή ελάχιστες εξαγωγές από τις βιομηχανίες αυτές κατέληγαν στην ίδια την Ιαπωνία.

Κατόπιν, η ενίσχυση των εμπορικών φραγμών και η ανατίμηση του γιεν στα μέσα της δεκαετίας του 1980 υποχρέωσαν τους Ιάπωνες να επιταχύνουν την παραγωγή στο εξωτερικό στην αναπτυγμένη χώρα για την οποία προοριζόταν το προϊόν. Ο τύπος αυτός άμεσων επενδύσεων στο εξωτερικό έχει γίνει ιδιαίτερα σημαντικός για τους Αμερικανούς και, σε μικρότερη έκταση, για τη δυτικοευρωπαϊκή αγορά. Ενώ οι άμεσες επενδύσεις της Ιαπωνίας στις Ηνωμένες Πολιτείες και τον Καναδά για όλη την περίοδο 1951-1972 ανέρχονταν μόλις σε 303 εκατομμύρια δολάρια, ως το 1984 οι ιαπωνικές άμεσες επενδύσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες είχαν αυξηθεί σε 16,5 δισεκατομμύρια δολάρια, και στη Δυτική Ευρώπη είχαν φτάσει τα 1,1 δισεκατομμύρια δολάρια. Στη δεκαετία του 1980, οι αμερικανικές και δυτικοευρωπαϊκές άμεσες επενδύσεις στο εξωτερικό ενθαρρύνονταν κυρίως από την κάμψη του συγκριτικού πλεονεκτήματος στο εσωτερικό. Οι Ιαπωνικές άμεσες επενδύσεις σε άλλες αναπτυγμένες χώρες αποσκοπούσαν, σχε-

δόν αποκλειστικά, στην παράκαμψη των εμπορικών φραγμών που σήκωναν οι χώρες αυτές εναντίον των εξαιρετικά αποδοτικών ιαπωνικών εταιρειών. Στην πραγματικότητα, οι ιαπωνικές αυτές εταιρείες εξαναγκάστηκαν να γίνουν πολυεθνικές παρά τη θέλησή τους.

Οι άμεσες επενδύσεις της Ιαπωνίας στο εξωτερικό ήταν γενικά «υπέρ του εμπορίου» και αποσκοπούσαν στη συμπλήρωση της συνολικής οικονομικής στρατηγικής της. Με την συνεργασία εταιρειών και του κράτους, η Ιαπωνία διευκόλυνε τις εξαγωγές σε ξένες αγορές και εξασφάλιζε προσβάσεις σε παραγωγικούς πόρους και συγκεκριμένες εισαγωγές. Επίσης ισχυρό κίνητρο της ήταν η επιθυμία να αποφύγει τις εμπορικές τριβές και να αποτρέψει την ενίσχυση των προστατευτικών εμποδίων στο εξωτερικό. Η Ιαπωνία είδε τις επενδύσεις στο εξωτερικό κυρίως σαν ένα εργαλείο με το οποίο θα μπορούσε να διατηρήσει αλλά και να διευρύνει το ρόλο της στην αναδυόμενη παγκόσμια οικονομία.

Η διείσδυση στην αμερικανική και, σε μικρότερη έκταση, στις δυτικοευρωπαϊκές οικονομίες των ιαπωνικών πολυεθνικών μεταμορφώνει τις σχέσεις μεταξύ των αναπτυσσόμενων χωρών. Με την εγκατάσταση θυγατρικών οι οποίες ανήκουν εξ ολοκλήρου σε ιαπωνικές πολυεθνικές, με την αγορά μεριδίων σε ξένες και ιδίως αμερικανικές επιχειρήσεις και τη σύσταση κοινοπραξιών σε τομείς όπως η αυτοκινητοβιομηχανία, η χαλυβουργία και τα ηλεκτρονικά, οι ιαπωνικές επενδύσεις εξελίχθηκαν γρήγορα – από τις περιοχές της απλής βιομηχανικής παραγωγής, συναρμολόγησης και την παραγωγή ελαφρών εξαρτημάτων στην υψηλής τεχνολογίας μαζική παραγωγή που απαιτεί οικονομίες κλίμακας. Ως τα μέσα της δεκαετίας του 1980, οι ιαπωνικές αυτοκινητοβιομηχανίες που κατασκεύαζαν αυτοκίνητα στις Ηνωμένες Πολιτείες είχαν γίνει, αν θεωρηθούν ως μία ομάδα, ένας από τους τέσσερις μεγαλύτερους παραγωγούς αυτοκινήτων μέσα στη χώρα. Ο εντυπωσιακός ρυθμός με τον οποίο αυξήθηκαν οι ιαπωνικές επενδύσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες, η γκάμα των προϊόντων που παρήγαν, και η μεταφύτευση στην αμερικανική οικονομία του ιαπωνικού αξεπέραστου συγκριτικού πλεονεκτήματος στις νέες βιομηχανικές τεχνικές, έχουν αρχίσει να ασκούν βαθιά επίδραση στην αμερικανική οικονομία και να γεννούν σοβαρές ανησυχίες. Ο Κυβερνήτης του Κολοράντο Richard D. Lamm έχει κάνει λόγο για ιαπωνικό «οικονομικό ιμπεριαλισμό».

Σε τούτο το κείμενο, οι συνέπειες από τη μεταφορά ολόκληρου του φάσματος του Ιαπωνικού ανταγωνιστικού δυναμισμού στην αμερικανική αγορά είναι υποθετικές, αλλά πάραυτα σημαντικές. Πρώτα - πρώτα, οι εμπορικοί φραγμοί εναντίον των

ιαπωνικών εισαγωγών είχαν το παράδοξο αποτέλεσμα να εντείνουν τον ανταγωνισμό μέσα στην ίδια την αμερικανική οικονομία, καθώς οι ιαπωνικές εταιρείες υπερπήδησαν τα εμπόδια και δημιούργησαν δικές τους βιομηχανικές εργασίες στις Ηνωμένες Πολιτείες. Δεύτερον, οι αμερικανικοί εμπορικοί φραγμοί και η επέκταση της αμερικανο-ιαπωνικής εταιρικής συνεργασίας μπορούν να εκτοπίσουν και να έχουν επιζήμια επίπτωση στις πωλήσεις ευρωπαϊκών και νέο-εκβιομηχανισμένων χωρών στην αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών, εκτός και αν οι τελευταίες ακολουθήσουν τον ίδιο δρόμο. Και τρίτον, σημαντικές ομάδες στις Ηνωμένες Πολιτείες αντιδρούν αρνητικά στις «εξαγορές» αμερικανικών επιχειρήσεων από τους Ιάπωνες, ιδίως στους ευαίσθητους κλάδους υψηλής τεχνολογίας. Άρχισαν να εκδηλώνονται και στις ΗΠΑ οι ίδιοι φόβοι που εκδηλώθηκαν νωρίτερα στη Δυτική Ευρώπη και τις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες για τις αμερικανικές πολυεθνικές εταιρίες.

Η πολυεθνική εταιρεία και η διεθνής παραγωγή εκφράζουν έναν κόσμο όπου το κεφάλαιο και η τεχνολογία αποκτούν ολοένα και μεγαλύτερη κινητικότητα, ενώ η εργασία έχει μείνει σχετικά ακίνητη. Οι συνεχείς αλλαγές στο συγκριτικό πλεονέκτημα ανάμεσα στις εθνικές οικονομίες, οι πρόοδοι στις σύγχρονες μεταφορές και επικοινωνίες και οι ευνοϊκές κυβερνητικές πολιτικές, ενθαρρύνουν τις εταιρείες να εγκαταστήσουν παραγωγικές μονάδες σε όποιες τοποθεσίες του κόσμου προσφέρουν περισσότερα πλεονεκτήματα. Μεταξύ των πλεονεκτημάτων αυτών είναι η ύπαρξη δεξαμενής ειδικευμένης εργασίας χαμηλού κόστους, η εγγύτητα των αγορών και τα φορολογικά πλεονεκτήματα, το αποτέλεσμα της διεθνοποίησης της βιομηχανικής παραγωγής ήταν η δημιουργία ενός σύνθετου πλέγματος αμοιβαίων σχέσεων ανάμεσα σε έθνη – κράτη και στις γιγάντιες εταιρείες του κόσμου.

Οι οικονομικές και πολιτικές συνέπειες της διεθνούς παραγωγής και ο σχηματισμός των οικονομικών συμμαχιών πέρα από εθνικά σύνορα, αποτελούν θέμα διαμάχης και θεωρητικών συζητήσεων. Οι εξελίξεις αυτές ξαναφέρνουν στο προσκήνιο τα κλασικά ερωτήματα που συζητήθηκαν από φιλελεύθερους, μαρξιστές και εθνικιστές σχετικά με η σταθερότητα του διεθνούς καπιταλισμού. Οι υπερεθνικές αυτές συμμαχίες είναι μία υπέρβαση του νόμου της άνισης ανάπτυξης των εθνικών οικονομιών;

Στην παράδοση των φιλελεύθερων του δεκάτου ενάτου αιώνα που εκθειάζει το εμπόριο ως μία δύναμη ειρήνης, μερικοί συγγραφείς πιστεύουν ότι ο καταμερισμός της παραγωγής ανάμεσα σε κράτη και εταιρείες διαφορετικών εθνικοτήτων δημιουργεί δεσμούς αμοιβαίου συμφέροντος, που αντισταθμίζουν και μετριά-ζουν την ιστορική τάση για άνιση ανάπτυξη των εθνικών οικονο-

μιών να προκαλέσει οικονομική σύγκρουση. Αν οι εταιρείες των οικονομιών να προκαλέσει οικονομική σύγκρουση. Αν οι εταιρείες των οικονομιών που φθίνουν είναι ικανές να συνεχίσουν την παραγωγική δραστηριότητα τους στη βιομηχανία μέσα από τις άμεσες επενδύσεις στο εξωτερικό, όπως υποστηρίζουν, δεν θα είναι πρόθυμες να αντισταθούν στην άνοδο νέων βιομηχανικών δυνάμεων. Μερικοί, λοιπόν, προβλέπουν ότι οι πολυεθνικές και οι πολιτικοί σύμμαχοί τους θα υπερασπίζονται τη φιλελεύθερη παγκόσμια οικονομία και θα αντιστέκονται στις δυνάμεις του οικονομικού εθνικισμού.

Άλλοι παρατηρητές της «διεθνοποίησης της παραγωγής», ακολουθώντας τη λενινιστική ή εθνικιστική παράδοση, την αντιμετωπίζουν με περισσότερο σκεπτικισμό και πιστεύουν ότι αυτές οι συμμαχίες κρατών και εταιρειών μπορεί να δώσουν τον κόσμο σε αντίπαλα στρατόπεδα και ανταγωνιστικές οικονομικές ομάδες. Οι υπερεθνικές αυτές συμμαχίες, παραδείγματος χάρη, δεν λύνουν το πρόβλημα της πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας, το ζήτημα του ποιος θα παράγει και τι, ή, τέλος, το πρόβλημα πως θα αποζημιωθούν αυτοί που χάνουν. Αν δεν λυθούν τα προβλήματα αυτά, οι σκεπτικιστές πιστεύουν ότι ο Νέος Πολυεθνισμός μπορεί να οδηγήσει σε έναν κόσμο όπου οι εταιρείες και οι σύμμαχοί τους θα εμπλακούν σ' αυτό που ο πρώην Καγκελάριος της Δυτικής Γερμανίας Helmut Schmidt, είχε αποκαλέσει το 1974 «αγώνα για το παγκόσμιο προϊόν». Η φράση αυτή μπορεί τελικά ν' αποδειχτεί ένας πολύ προσφυής χαρακτηρισμός του Νέου Πολυεθνισμού.

Το αν οι προβλέψεις του Kautsky και του Λένιν αναφορικά με τις δυνατότητες της ενδοκαπιταλιστικής οικονομικής συνεργασίας και σύγκρουσης θα αποδειχτούν τελικά ορθές ή όχι, είναι κάτι που δεν έχει ακόμη κριθεί. Εκείνο, όμως, που μπορούμε να πούμε είναι ότι η σταθερότητα της παγκόσμιας οικονομίας της αγοράς εξαρτάται, σε τελευταία ανάλυση, από τον χαρακτήρα της ηγεσίας (ηγεμονικής ή πλουραλιστικής), από τη λύση του προβλήματος προσαρμογής και τη δημιουργία των διεθνών κανόνων που θα αυξάνουν την παγκόσμια σταθερότητα και θα εγγυώνται στα κράτη έναν ικανοποιητικό βαθμό οικονομικής αυτονομίας.

Πάντως, η αυξημένη κινητικότητα του κεφαλαίου και η όλο και πιο αυθαίρετη φύση του συγκριτικού πλεονεκτήματος έχουν προκαλέσει έναν όλο και πιο έντονο διεθνή ανταγωνισμό για επενδύσεις. Με φορολογικά μέτρα, με την έγερση εμπορικών φραγμών κι ακόμη με την δημιουργία ενός εξειδικευμένου και πειθαρχημένου εργατικού δυναμικού (π.χ. Ταϊβάν), οι κυβερνήσεις προσπαθούν να προσελκύσουν επενδύσεις εταιριών και να επηρεάσουν το διεθνή καταμερισμό των οικονομικών δραστηριοτήτων.

Οι πολυεθνικές διαφόρων κρατών ανταγωνίζονται για να αποκτήσουν πρόσβαση στις οικονομίες αυτές, δίνοντας στις φιλοξενούσες χώρες κάποιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σχετικά με τους όρους της επένδυσης.

Αποτέλεσμα αυτών των εξελίξεων είναι η δημιουργία ενός σύνθετου προτύπου σχέσεων ανάμεσα στις εταιρείες, τις χώρες καταγωγής και τις φιλοξενούσες χώρες, που όλο και περισσότερο πολιτικοποιεί τις ξένες επενδύσεις, τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό. Με ατομικές ενέργειες και σε συμμαχία του ενός με τον άλλο, όλοι οι δρώντες προσπαθούν να ενισχύσουν τη θέση τους. Στο βαθμό που μία κυβέρνηση αποσπά παραχωρήσεις από τις εταιρείες πυροδοτεί αντίρροπες πιέσεις σε άλλες χώρες. Καθώς οι φιλοξενούσες κυβερνήσεις προσπαθούν να μετασχηματίσουν τους όρους της επένδυσης προς όφελός τους, προκαλούν ανησυχίες στο εσωτερικό σχετικά με τις ανισορροπίες του εμπορικού ισοζυγίου τις απώλειες θέσεων εργασίας και τα εργοστάσια που «φεύγουν». Βλέπουμε, λοιπόν, ομάδες και κράτη να προσπαθούν να χρησιμοποιήσουν τις πολυεθνικές προς όφελός τους.

Κυβερνήσεις και εταιρείες είναι υποχρεωμένες να αποδεχτούν ένα πολύ αλλαγμένο διεθνές περιβάλλον, όπου έχουν αποκτήσει ιδιαίτερη σημασία η γεωγραφική κατανομή των παγκόσμιων οικονομικών δραστηριοτήτων και οι όροι με τους οποίους πραγματοποιούνται οι άμεσες ξένες επενδύσεις. Ποιες χώρες θα έχουν τούτες ή εκείνες τις βιομηχανίες και σε ποιους θα καταλήγουν τα οφέλη; Οι απαντήσεις θα καθοριστούν εν μέρει από την αλληλεπίδραση των δυνάμεων της αγοράς, που ωθούν τις εταιρείες να αναζητούν για παραγωγή τους τόπους με το χαμηλότερο κόστος. Τα ζητήματα όμως αυτά θα καθοριστούν επίσης από την ισχύ και τα συμφέροντα των πολλών συμμετεχόντων, καθώς αυτοί ανταγωνίζονται για το ατομικό τους συμφέρον.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΣΥΜΒΑΛΛΟΥΝ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ – ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι παράγοντες που συμβάλλουν και αιτιολογούν την ανάπτυξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι πολλοί. Ενδεικτικά θα αναφερθούν οι σημαντικότεροι:

Η αύξηση της αγοραστικής δύναμης σε διάφορες χώρες, γεγονός που δημιουργεί αρκετή ζήτηση για μερικά προϊόντα, ώστε είναι πιο επικερδής για τους παραγωγούς η ίδρυση μονάδων στις χώρες αυτές παρά η εξαγωγή σ' αυτές έτοιμων προϊόντων.

Το χαμηλότερο κόστος παραγωγής σε μερικές χώρες, που μπορεί να οφείλεται στο χαμηλότερο εργατικό κόστος ή στα χαμηλότερα επιτόκια ή στους χαμηλότερους φόρους ή στην αφθονία και τις χαμηλότερες τιμές των πρώτων υλών ή στις κρατικές επιχορηγήσεις ή (γεγονός που συμβαίνει συνήθως) σε ένα συνδυασμό δυο ή περισσοτέρων από τους προηγούμενους παράγοντες. Εάν η παραγωγικότητα διατηρηθεί στα επίπεδα της μητρικής χώρας η εγκατάσταση κοντά στους πόρους αυτούς μπορεί να είναι πραγματικό πλεονέκτημα, καθιστώντας την επιχείρηση πιο ανταγωνιστική.

Το εθνικιστικό αίσθημα που βρίσκεται σε έξαρση σε πολλές χώρες, κυρίως στις λιγότερο αναπτυγμένες που εξάγουν πρώτες ύλες. Οι κυβερνήσεις των χωρών αυτών επιθυμούν τη χρησιμοποίηση των πρώτων υλών για παραγωγή προϊόντων επιτοπίως, διότι έτσι δημιουργούνται θέσεις εργασίας, αποκτά η χώρα κάποιο έλεγχο στις δραστηριότητες των πολυεθνικών και συγχρόνως αυξάνονται τα έσοδα από τη φορολογία.

Οι λιγότερο αναπτυγμένες χώρες πιστεύουν ότι βρίσκονται σε μειονεκτική διαπραγματευτική θέση ως προς τις πολυεθνικές και γι' αυτό οδηγούνται στη δημιουργία καρτέλ. Το καρτέλ είναι μια ομάδα επιχειρήσεων ή κρατών που συμφωνούν να λειτουργούν ως μονοπώλιο, με αποτέλεσμα τον έλεγχο των τιμών και της παραγωγής.

Ένα άλλο παράδειγμα εθνικισμού είναι οι φραγμοί που θέτουν οι κυβερνήσεις στην εισαγωγή ορισμένων προϊόντων, ώστε να αναγκάσουν τις πολυεθνικές επιχειρήσεις να παράγουν τοπικά.

Η ύπαρξη **περιφερειακών χωρών εμπορικών συναλλαγών**, δηλ. ομάδων χωρών που συμφωνούν στην απάλειψη των εμπορικών φραγμών μεταξύ των χωρών-μελών. Μια τέτοια ομάδα

είναι και η Ε.Ο.Κ., η οποία δημιουργήθηκε το 1958 με τη συμμετοχή του Βελγίου, της Γαλλίας, της Ιταλίας, του Λουξεμβούργου, της Ολλανδίας και της Δ. Γερμανίας, ενώ αργότερα προστέθηκαν η Δανία, η Ιρλανδία, η Μ. Βρετανία, η Ελλάδα, η Ισπανία και η Πορτογαλία.

Μια αμερικανική εταιρεία που επιθυμεί να εξάγει τα προϊόντα της σε μια κοινοτική χώρα, βρίσκεται σε μειονεκτική θέση έναντι μιας αντίστοιχης εταιρείας με βάση μια χώρα-μέλος. Επομένως, η λύση είναι η εγκατάσταση θυγατρικών εταιρειών σε μια ή περισσότερες χώρες της κοινότητας.

Αξιοποίηση οικονομικών κλίμακας ή οικονομιών μεγέθους.

Το επιχειρησιακό περιβάλλον των πολυεθνικών επιχειρήσεων

Οι εταιρείες και τα άτομα που αναπτύσσουν διεθνείς επιχειρηματικές δραστηριότητες πρέπει να εντοπίζουν τις διαφορές μεταξύ των διαφόρων χωρών και να λαμβάνουν υπόψη τους το κοινωνικοπολιτισμικό, το οικονομικό, το τεχνολογικό, το πολιτικό και νομικό περιβάλλον.

α) Το κοινωνικοπολιτισμικό περιβάλλον

Οι κοινωνικές και πολιτισμικές διαφοροποιήσεις μπορούν να έχουν σημαντικότερη επίδραση στη διεθνή επιχειρηματική δραστηριότητα, π.χ. στον τρόπο διαπραγμάτευσης στους κανόνες κοινωνικής συμπεριφοράς, στις γλωσσικές διαφορές κ.λ.π.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η περίπτωση της General Motors η οποία αντιλήφθηκε ότι η εμπορική ονομασία "Nova" την οποία χρησιμοποιούσε στα ισπανικά σημαίνει «δεν πηγαίνει».

Η εταιρεία Campbell είχε πολλά προβλήματα με τις κονσερβοποιημένες σούπες της στη Βραζιλία, διότι οι Βραζιλιάνοι προτιμούν να παρασκευάζουν τις σούπες τους μόνοι τους με τη χρησιμοποίηση αφυδατωμένων υλικών.

β) Το οικονομικό περιβάλλον

Οι λιγότερο αναπτυγμένες χώρες που είναι πλούσιες σε φυσικούς πόρους έχουν βέβαια πολύ περισσότερες δυνατότητες ανάπτυξης από εκείνες που δεν έχουν φυσικούς πόρους. Επομένως, οι πρώτες ελκύουν περισσότερη προσοχή ως πιθανές αγορές και τόποι εγκατάστασης μονάδων παραγωγής.

Η φορολογική νομοθεσία μιας χώρας έχει αναμφισβήτητο σημαντικό ρόλο στην εγκατάσταση ή όχι θυγατρικών εταιρειών, όπως εξάλλου πολλοί άλλοι παράγοντες του οικονομικού περιβάλλοντος π.χ. ο πληθωρισμός, τα επίπεδα και η κατανομή της απα-

σχόλησης, το κατά κεφαλή Α.Ε.Π., η κατανομή του εισοδήματος και η σταθερότητα του οικονομικού συστήματος.

γ) Το τεχνολογικό περιβάλλον

Τα διευθυντικά στελέχη πρέπει να αξιολογούν το τεχνολογικό επίπεδο των χωρών στις οποίες σκέπτονται να εγκαθιδρύσουν θυγατρικές εταιρείες. Έχουν δυο δυνατές επιλογές: α) να προσαρμόσουν τη λειτουργία της επιχείρησης στην τεχνολογία της χώρας και β) να προσπαθήσουν να εισάγουν και να εφαρμόσουν νέες τεχνικές.

Η μεταφορά της τεχνολογίας είναι σημαντικό θέμα, το οποίο συνδέεται τόσο με το πολιτικό όσο και με το τεχνολογικό περιβάλλον. Σε ορισμένες περιπτώσεις π.χ. αναφέρεται στην πώληση προϊόντων υψηλής τεχνολογίας και τεχνογνωσίας που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν για στρατιωτικούς σκοπούς, οπότε η παράδοση τέτοιων τεχνικών στοιχείων και γνώσεων σε μη φιλική χώρα είναι πέρα των άλλων και θέμα εθνικής άμυνας.

δ) Το πολιτικό και νομικό περιβάλλον

Μια επιχείρηση που εγκαθίσταται σε μια ξένη χώρα και συνεργάζεται με επιχειρήσεις ή ακόμη και την κυβέρνηση της χώρας αυτής διατρέχει πάντα τον κίνδυνο της εμπλοκής στην πολιτική. Συχνά ο διαχωρισμός της πολιτικής από την επιχειρησιακή δραστηριότητα είναι πολύ δύσκολος, εάν όχι αδύνατος, και η γνώση των νομικών περιορισμών και ηθικών αξιών μιας ξένης χώρας χρονοβόρα και επίπονη.

Οι κύριοι πολιτικοί κίνδυνοι που διατρέχει μια πολυεθνική εταιρεία είναι η δήμευση, η απαλλοτρίωση και η εθνικοποίηση.

Άλλοι πολιτικοί κίνδυνοι είναι η επιβολή συναλλαγματικών περιορισμών και η επιβολή φόρων.

Επιπτώσεις της λειτουργίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων

Μερικές από τις επιπτώσεις:

Η σε διεθνή ή παγκόσμια κλίμακα αξιοποίηση του πλεονεκτήματος του μεγέθους και των οικονομιών κλίμακας ιδιαίτερα σε ότι αφορά την τεχνογνωσία παραγωγής του προϊόντος (κυρίως μέσω έρευνας και ανάπτυξης) και τη διοικητική τεχνογνωσία (μάρκετινγκ, χρηματοοικονομικά, διοίκηση προσωπικού) που δίνουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα στην πολυεθνική έναντι πολύ μικρότερων επιχειρήσεων.

«Οικονομία κλίμακας» είναι η μείωση του μοναδιαίου κόστους ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας λόγω της παραγωγής σε μεγάλη κλίμακα. Η μείωση αυτή μπορεί να είναι αποτέλεσμα:

1. Της αγοράς μεγάλων ποσοτήτων πρώτων υλών ή εξαρτημάτων σε χαμηλότερες τιμές ή με ειδική έκπτωση.
2. Του αποδοτικότερου εξοπλισμού, η προμήθεια και χρήση του οποίου είναι οικονομικά συμφέρουσα μόνο όταν ο συνολικός όγκος παραγωγής είναι μεγάλος.
3. Μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη με τα εργατικά σωματεία τις τράπεζες, ή άλλους πιστωτικούς οργανισμούς κ.λ.π.
4. Μεγάλη παραγωγή δευτερευόντων προϊόντων (by-products) που δημιουργούν νέα κέρδη.

Πολλές φορές η οικονομία κλίμακας είναι αποτέλεσμα ενός ορισμένου συντελεστή της παραγωγής που είναι αδύνατο να διαχωριστεί σε μικρότερα κομμάτια. Για παράδειγμα, μια μεγάλη μηχανή μπορεί να χρησιμοποιηθεί με μέγιστη αποδοτικότητα όταν η ποσότητα του παραγόμενου προϊόντος είναι μεγάλη. Εάν η ποσότητα είναι μικρή και η μηχανή λειτουργεί στο ήμισυ των δυνατοτήτων της, το μοναδιαίο κόστος θα είναι υψηλότερο από ότι εάν λειτουργούσε στο μέγιστο.

Οι οικονομίες κλίμακας διαχωρίζονται στις εσωτερικές και στις εξωτερικές:

Οι **εσωτερικές** οικονομίες κλίμακας υπονοούν μια μεταβολή στην εσωτερική λειτουργία της επιχείρησης π.χ. αύξηση της παραγωγής που δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να προσλάβει πιο εξειδικευμένο, άρα και πιο αποδοτικό προσωπικό.

Οι **εξωτερικές** οικονομίες κλίμακας αφορούν ένα ολόκληρο βιομηχανικό κλάδο, για παράδειγμα μια εκστρατεία δημοσίων σχέσεων στην οποία λαμβάνουν μέρος οι περισσότερες ή όλες οι επιχειρήσεις που ανήκουν στον ίδιο κλάδο π.χ. καπνοβιομηχανία.

Μεταφορά κεφαλαίου

Η μεταφορά κεφαλαίου αυξάνει τα συναλλαγματικά διαθέσιμα και διευρύνει τα κεφαλαιουχικά αποθέματα.

Αγορά εργασίας

Θετικές επιπτώσεις:

- Δημιουργία νέων θέσεων εργασίας (από την πολυεθνική και τις συναλλασσόμενες με αυτήν επιχειρήσεις).
- Επιμόρφωση του εργατικού δυναμικού.

- Βελτίωση των όρων και συνθηκών εργασίας (συνθήκες υγιεινής και ασφάλειας, κοινωνική ασφάλιση και παροχές, σταθερότητα της εργασίας, αύξηση των αποδοχών).

Αρνητικές επιπτώσεις:

- Απώλεια θέσεων εργασίας λόγω της μείωσης του κύκλου εργασιών και του προσωπικού των μικρών εγχώριων ανταγωνιστικών επιχειρήσεων.
- Άνιση μεταχείριση των εργαζομένων. Συχνά οι θέσεις που απαιτούν εξειδικευμένες γνώσεις καλύπτονται από αλλοδαπούς που έχουν καλύτερες αποδοχές, ταχύτερη εξέλιξη κ.λ.π.

Μεταφορά νέας τεχνολογίας στη χώρα υποδοχής

Η συμβολή είναι ιδιαίτερα σημαντική όταν αναπτύσσεται και η έρευνα είτε στο στάδιο των νέων εφαρμογών της υπάρχουσας τεχνολογίας/τεχνογνωσίας, π.χ. διερεύνηση νέων χρήσεων υπάρχοντων δραστικών ουσιών φαρμακευτικών σκευασμάτων, είτε στην πρωτογενή έρευνα.

Πιθανή δημιουργία μονοπωλίων

Η πολυεθνική έχει συχνά τη δυνατότητα να επικρατήσει στην αγορά λόγω του μεγέθους, των κεφαλαιουχικών δυνατοτήτων, της τεχνολογίας και της εμπειρίας της.

Πρώτες ύλες

Απορρόφηση των εγχώριων πρώτων υλών, μερικές φορές σε χαμηλές τιμές, λόγω της κυριαρχίας στην αγορά.

Καταναλωτικό κοινό

Αποκτά τη δυνατότητα περισσότερων επιλογών μεταξύ προϊόντων, συνήθως, καλύτερης ποιότητας, νεότερης τεχνολογίας και χαμηλότερης τιμής. Ωστόσο, είναι σύνηθες φαινόμενο η μεταβολή των καταναλωτικών προτύπων των αναπτυσσομένων χωρών και η προσομοίωσή τους με εκείνα των αναπτυγμένων.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο

ΕΡΜΗΝΕΥΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΕΣ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΤΟ ΝΕΟΚΛΑΣΙΚΟ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΕΡΜΗΝΕΙΑΣ ΤΟΥ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ

Η θεωρία του R. Vernon για το Διεθνές Εμπόριο, αποτελεί μια σημαντική συμβολή στην ερμηνεία της πολυεθνικοποίησης των επιχειρήσεων. Πρόκειται βασικά για μια αμυντική στρατηγική μιας εθνικής εταιρείας. Υπενθυμίζουμε ότι στο πρώτο στάδιο εξέλιξης του προϊόντος της, η εταιρεία αυτή εκμεταλλεύεται το τεχνολογικό πλεονέκτημα που της εξασφαλίζει μονοπωλιακή θέση στην εγχώρια αγορά και υψηλή εξαγωγική ικανότητα. Στο δεύτερο στάδιο του ώριμου προϊόντος, στο οποίο έχει χάσει ουσιαστικά το τεχνολογικό πλεονέκτημά της (στην εγχώρια αγορά, άρα αντιμετωπίζει έντονο ανταγωνισμό, προχωρεί σε Άμεσες Επενδύσεις στο εξωτερικό για να διατηρήσει, εκεί τουλάχιστον, τη μονοπωλιακή ή ολιγοπωλιακή (αργότερα) θέση της. Αυτή τη θέση η εταιρεία τη διατηρεί μέχρι το σημείο κορεσμού της ζήτησης στη χώρα υποδοχής της και την αναγκαστική τυποποίηση του προϊόντος στην τρίτη φάση του κύκλου ζωής του.

Πολλές μελέτες που έχουν γίνει για τον έλεγχο της ισχύος της θεωρίας πολυεθνικοποίησης των εταιρειών που υποστήριξε ο R. Vernon έχουν επαληθεύσει εμπειρικά το θεωρητικό αυτό σχήμα. Οι μελέτες αυτές (έδειξαν) την ελάχιστη συσχέτιση μεταξύ πολυεθνικοποίησης και εξαγωγών άρα και την επαλήθευση της θέσης του R. Vernon. Βρήκαν δηλαδή ότι οι εξαγωγές των θυγατρικών αμερικανικών πολυεθνικών εταιρειών αποτελούν μικρό ποσοστό (2-6%) της συνολικής παραγωγής τους, η οποία διατίθεται κυρίως στις εγχώριες αγορές (χώρες δέκτες των θυγατρικών). Εξαίρεση παρατηρήθηκε μόνο στην περίπτωση των θυγατρικών οι οποίες είναι εγκατεστημένες στον Καναδά και στην Ευρώπη, όπου οι εξαγωγές τους κυμαίνονται σε ποσοστό από 19% μέχρι 23%, αντίστοιχα, της συνολικής παραγωγής τους.

Μια εναλλακτική ερμηνευτική θεωρία της διαδικασίας πολυεθνικοποίησης των εταιρειών συνιστά, αντίθετα με την θεωρία του R. Vernon, μια επιθετική στρατηγική εκ μέρους των μεγάλων αυτών επιχειρήσεων. Αυτή η θεωρία ουσιαστικά αποτελεί την αναλυτική ερμηνεία μιας μορφής ενδοεπιχειρησιακού Διεθνούς Εμπορίου, αυτού που αναφέρεται στη διακίνηση εισροών ή ενδιάμεσων

προϊόντων ανάμεσα στις θυγατρικές ενός πολυεθνικού συγκροτήματος.

Συγκεκριμένα, η θεωρία αυτή υποστηρίζει ότι το κίνητρο για πολυεθνικοποίηση των επιχειρήσεων βρίσκεται στη συστηματοποίηση της εκμετάλλευσης των πλεονεκτημάτων τα οποία απορρέουν από τη διεθνοποίηση της παραγωγής. Σαν τέτοια πλεονεκτήματα, που οδηγούν την θυγατρική σε εξειδίκευση στην παραγωγή ενδιάμεσων προϊόντων ή τη συναρμολόγησή τους, αναφέρονται συχνά το χαμηλό κόστος εργασίας οι φορολογικές ελαφρύνσεις, η κατάλληλη εκμετάλλευση των μέτρων περιορισμού του Διεθνούς Εμπορίου κ.α. Στα πλεονεκτήματα αυτά πρέπει οπωσδήποτε να προσθέσουμε την καθοριστικής σημασίας εκμετάλλευση των ωφελειών, οι οποίες προκύπτουν από τη χρηματιστική διοίκηση του πολυεθνικού συγκροτήματος (π.χ. leads and lags, εγχώρια δανειοδότηση, τιμές ενδιάμεσων προϊόντων, υπερ/υπο-κοστολογήσεις κ.λ.π.). Αξίζει να τονιστεί ότι σε αυτή τη θεωρία πολυεθνικοποίησης των εταιρειών (αντίθετα με τον Vernon) οι εθνικές αγορές όπου εγκαθίστανται οι θυγατρικές της Πολυεθνικής Επιχείρησης (δηλαδή οι χώρες υποδοχής) παίζουν δευτερεύοντα ρόλο στη μεγιστοποίηση των κερδών του πολυεθνικού συγκροτήματος το οποίο παράγει σε διεθνή βάση. Εμπειρικές έρευνες π.χ. για την IBM και τη FORD έχουν δείξει, ότι «λειτουργεί» αποτελεσματικά η θεωρία του J.H. Dunning της «Διεθνούς Παραγωγής», η οποία αποτελεί τη βάση αυτής της δεύτερης θεωρίας της πολυεθνικοποίησης των επιχειρήσεων.

Παρακάτω παρουσιάζουμε ένα εναλλακτικό υπόδειγμα, το οποίο συνθέτει τις θέσεις των δυο εκτεθέντων. Αυτό το υπόδειγμα παρουσιάζει τη διαδικασία της πολυεθνικής ολοκλήρωσης μιας αρχικά εθνικής επιχείρησης σε πέντε στάδια:

- Στο πρώτο στάδιο η νέα επιχείρηση παράγει και διαθέτει το νέο προϊόν της στην εγχώρια αγορά της χωρίς να επιδιώκει να το εξαγάγει σε ξένες. Αυτή η συμπεριφορά της εξηγείται από αυτό που ο S.B. Linder ονόμασε «παράγοντα της απόστασης», ο οποίος «φρενάρει» την ανάπτυξη του Διεθνούς Εμπορίου. Όπως ήδη έχουμε διευκρινίσει παραπάνω πρόκειται για το πρόβλημα της έρευνας και για τις συνθήκες που επικρατούν στις ξένες αγορές. Η πληροφόρηση λοιπόν και κυρίως η ποιότητα της προέλευσής της είναι η αιτία που αυτή η επιχείρηση δεν διεξάγει στο πρώτο στάδιο Διεθνές Εμπόριο.
- Στο δεύτερο στάδιο, το οποίο αντιστοιχεί επίσης με αυτό του ώριμου προϊόντος της θεωρίας του R. Vernon, η επιχείρηση πραγματοποιεί εξαγωγές. Ένας σημαντικός παράγοντας για

τη διατήρηση ή/και αύξηση των μεριδίων της στις αγορές που εμπορεύεται είναι η διαφοροποίηση του προϊόντος της. Δεδομένης της απώλειας της μονοπωλιακής της θέσης η διαφοροποίηση του προϊόντος συνιστά τον κύριο επιτρεπτικό παράγοντα διατήρησης των μεριδίων της διεθνώς στο κάθεστώς του ατελούς ανταγωνισμού, όπου πλέον λειτουργεί.

- Στο τρίτο στάδιο η εθνική ακόμα επιχείρηση πουλά στις εγχώριες επιχειρήσεις των ξένων αγορών, στις οποίες πραγματοποιεί εξαγωγές, τις νέες τεχνολογίες και γενικότερα τις νέες μεθόδους παραγωγής (know-how). Με άλλα λόγια στο στάδιο αυτό συμβαίνει αυτό το οποίο ονομάζουμε μεταφορά τεχνολογίας, τεχνογνωσίας. Με αυτό τον τρόπο αυτό δεν υποσκάπτει καθόλου μια ενδεχόμενη επιτόπια παραγωγή της. Αντίθετα, έτσι επιδιώκει την καθιέρωση του προϊόντος της και την απόκτηση εμπειριών στην ξένη αγορά, αποφεύγοντας τις ενδεχόμενες διακριτικές εθνικές πολιτικές ανάμεσα σε ξένες και εγχώριες επιχειρήσεις.
- Στο τέταρτο στάδιο η υπόψη επιχείρηση, έχοντας ήδη εμβαθύνει στην έρευνα της ξένης αγοράς αποφασίζει για την πραγματοποίηση της άμεσης ξένης επένδυσης. Με την επιτόπια παραγωγή στην ξένη χώρα επιδιώκει να επωφεληθεί από τα πλεονεκτήματα που παρέχονται εκεί. Αυτά, όπως έχουμε αναφέρει παραπάνω, μπορεί να είναι το χαμηλό εργασιακό κόστος, η χαμηλότερη (από τη χώρα προέλευσής της) φορολογία, οι δασμολογικές απαλλαγές, οι δυνατότητες υπερκοστολογήσεων, οι επισπεύσεις ή επιβραδύνσεις εισπράξεων ή πληρωμών (leads and lags) ανάλογα με την «ισχυρότητα» του νομίσματος στο οποίο έχουν συνταχθεί κ.α.
- Στο πέμπτο στάδιο η πολυεθνική πλέον εταιρεία θέλοντας να εκμεταλλευθεί συστηματικότερα τη διεύρυνση της αγοράς της, την αύξηση του μεριδίου της διεθνώς, τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς της και γενικά την αύξηση των κερδών της, τείνει να γενικεύσει αυτή τη διαδικασία πολυεθνικοποίησής της προχωρώντας σε οριζόντια κατανομή της παραγωγής της σε διεθνές επίπεδο. Στο πέμπτο στάδιο της πολυεθνικής ολοκλήρωσης οι εξαγωγές των θυγατρικών, οι οποίες κατευθύνονται σε μεγάλο μάλιστα βαθμό στο ενδο-επιχειρησιακό περιβάλλον του πολυεθνικού συγκροτήματος, συνιστούν καθοριστικό παράγοντα, αφενός της επιβίωσής του, αφού μειώνουν τις κάθε φύσεως εξαρτήσεις των θυγατρικών από τις επιτόπιες αγορές τους, και αφετέρου της μεγιστοποίησης των κερδών του, αφού με διάφορες τεχνικές

μπορεί να μεταφέρει τα κέρδη του στο κράτος όπου ισχύουν οι μικρότεροι φορολογικοί συντελεστές ή γενικότερα σε αυτό όπου προβλέπει τα μεγαλύτερα οικονομικά οφέλη για ολόκληρη την πολυεθνική εταιρεία.

Το πρόβλημα που τίθεται, ήδη από την εμφάνιση των πολυεθνικών, είναι κατά πόσο το κυρίαρχο θεωρητικό υπόδειγμα ερμηνείας του Διεθνούς Εμπορίου, το οποίο στη σχετική βιβλιογραφία είναι η Θεωρία των Διεθνών Ανταλλαγών των Κλασικών και Νεοκλασικών Οικονομολόγων, συνεχίζει να έχει την απαιτούμενη θεωρητική πληρότητα και ερμηνευτική ικανότητα της πραγματικής οικονομικής ζωής.

Στο θέμα αυτό πολλοί σύγχρονοι θεωρητικοί των διεθνών οικονομικών σχέσεων υποστηρίζουν ότι η υπέρβαση της θεωρίας των Διεθνών Ανταλλαγών των Κλασικών και Νεοκλασικών αποτελεί μια αναγκαιότητα, εάν θέλουμε στην ανάλυση των διεθνών (*internationaux*) οικονομικών φαινομένων να ενσωματώσουμε δραστηριότητες υπερεθνικών (*transnationaux*) οικονομικών μονάδων όπως είναι οι πολυεθνικές (*multinationaux*) εταιρείες και τράπεζες. Και αυτό γιατί βασικές υποθέσεις της θεωρίας των Διεθνών Ανταλλαγών δεν συμβιβάζονται με τα χαρακτηριστικά των οικονομικών λειτουργιών ή δραστηριοτήτων των πολυεθνικών. Βέβαια οι Freadman & Machlup έχουν δείξει ότι δεν είναι απαραίτητο οι υποθέσεις μιας θεωρίας να εκφράζουν απόλυτα την πραγματικότητα. Αρκεί κάποιες από τις υποθέσεις που χαρακτηρίζονται σαν «συνθήκες» να περιγράφουν την πραγματική οικονομική ζωή. Αντίθετα κάποιες άλλες τα «αξιώματα» δεν είναι απαραίτητο να εκφράζουν πλήρως την πραγματικότητα. Οι δυο παραπάνω συγγραφείς τονίζουν το ρόλο των συμπερασμάτων μιας θεωρίας σε σχέση με την πραγματικότητα.

Έτσι η κύρια διπλή υπόθεση, αφενός της ελεύθερης μετακίνησης των προϊόντων και αφετέρου της μη-κινητικότητας των παραγωγικών συντελεστών έξω από τα σύνορα των εμπορευομένων χωρών, η οποία αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο της θεωρίας των Διεθνών Ανταλλαγών, επιβάλλεται εκ των πραγμάτων να απορριφθεί. Κι αυτό γιατί οι πολυεθνικές, σαν άμεσες διεθνείς επενδύσεις υπονοούν όχι απλά και μόνο μεταβίβαση χρηματικού ή και παραγωγικού κεφαλαίου από χώρα σε χώρα αλλά πολύ περισσότερο κίνηση και άλλων παραγωγικών συντελεστών όπως π.χ. της ειδικευμένης εργασίας ή της επιχειρηματικότητας όπου συνήθως εμπεριέχονται οι νέες μέθοδοι παραγωγής (*know-how*) ή προώθησης και διακίνησης των προϊόντων (*marketing*) καθώς επίσης της τεχνολογίας η οποία παίζει καθοριστικό ρόλο στη σύγχρονη παραγωγή αγαθών. (Είναι σαφές ότι η θεωρία των Διεθνών

Ανταλλαγών δεν λαμβάνει καθόλου υπόψη της αυτούς τους παραγωγικούς συντελεστές. Μόνο οι εναλλακτικές (σύγχρονες) θεωρίες Διεθνούς Εμπορίου συνιστούν προσπάθειες τροποποίησης ή αναθεώρησης αλλά σε καμία περίπτωση ολικής απόρριψης της παραδοσιακής Θεωρίας των Διεθνών Ανταλλαγών).

Απορρίπτοντας λοιπόν την υπόθεση της μη-κινητικότητας των παραγωγικών συντελεστών και υιοθετώντας τη διακλαδική διαφορά στην απόδοση των επενδεδυμένων κεφαλαίων διεθνώς, σαν κοινά αποδεκτή βάση εξήγησης αυτής της κίνησης των κεφαλαίων, οδηγούμαστε σε απόρριψη δυο επιπλέον υποθέσεων της θεωρίας των Διεθνών Ανταλλαγών: α) της ισχύος του πλήρους ανταγωνισμού στις αγορές αγαθών και συντελεστών και β) της επικράτησης συνθηκών ελεύθερου εμπορίου.

Και μόνο το γεγονός ότι υπάρχουν διαφορές στα διακλαδικά ποσοστά απόδοσης των διεθνών επενδεδυμένων κεφαλαίων προϋποθέτει ότι δεν υφίσταται πλήρης ανταγωνισμός στις αγορές των συντελεστών και άλλων αγαθών διεθνώς, ο οποίος θα οδηγούσε τουλάχιστον σε εξίσωση των τιμών τους. Η προσφυγή στον προστατευτισμό άρα και η κρατική παρέμβαση για την προστασία του κλάδου με την μικρότερη απόδοση κεφαλαίων σημαίνει την εγκατάλειψη μιας ακόμα πολύ βασικής υπόθεσης των Κλασικών και Νεοκλασικών, το ελεύθερο και απρόσκοπτο εμπόριο.

Συνεχίζοντας αυτή τη συλλογιστική, η οποία οδήγησε στην απόρριψη βασικών υποθέσεων της θεωρίας Διεθνών Ανταλλαγών και επομένως στην ανάγκη αναθεώρησής της, μπορούμε να οδηγηθούμε σε ακόμα πιο ακραία συμπεράσματα όπως το γεγονός να μην υπάρχει λόγος για Διεθνές Εμπόριο.

Έτσι, η διαφορά στη διακλαδική απόδοση των κεφαλαίων διεθνώς θεωρείται κοινά αποδεκτή βάση εξήγησης της κινητικότητας των κεφαλαίων έξω από τα σύνορα των χωρών. Αυτή όμως η μετακίνηση των συντελεστών από χώρα σε χώρα μπορεί ενδεχομένως να αλλάξει τον εφοδιασμό τους σε παραγωγικούς πόρους. Εάν όμως φθάσουμε στο οριακό σημείο να δεχθούμε ότι ανάμεσα σε δυο χώρες δεν υπάρχει διαφορά στον προικισμό τους με συντελεστές παραγωγής, οδηγούμαστε στη διαπίστωση ότι, σύμφωνα με τη θεωρία των E. Heckscher και B. Ohlin, δεν υπάρχει λόγος για διενέργεια Διεθνούς Εμπορίου. Γιατί, όπως απαιτεί η θεωρία Διεθνών Ανταλλαγών, μόνον εφόσον υπάρχει διαφορά στον εφοδιασμό των χωρών με παραγωγικούς συντελεστές υπάρχει και διαφορά στα έξοδα παραγωγής ίδιων προϊόντων, η οποία με τη σειρά της αποτελεί την αναγκαία και ικανή συνθήκη για Διεθνές Εμπόριο (αρχή συγκριτικού πλεονεκτήματος του D. Ricardo).

Το συμπέρασμα από τα παραπάνω είναι προφανές: τουλάχιστον για ό,τι αφορά στο Διεθνές Εμπόριο που διεξάγεται από τις πολυεθνικές εταιρείες, αυτό δεν μπορεί να ερμηνευθεί από τη θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος αφού δημιουργεί τεράστια προβλήματα στην ίδια την υπόστασή της, αλλά πολύ περισσότερο ο συνδυασμός αυτός οδηγεί στην απόρριψη της ίδιας της ανταλλαγής, δηλαδή του διεθνούς εμπορίου.

Για να προωθήσουν τη θεωρία των Διεθνών Ανταλλαγών από το αδιέξοδο αυτό, οι θεωρητικοί με τον R. Caves το 1981 εισάγουν την έννοια του «ειδικού συντελεστή παραγωγής» (*facteur spécifique*). Ο R. Caves τονίζει δυο σημαντικά σημεία για την κινητικότητα του συντελεστή κεφάλαιο με την νέα του όμως έννοια:

- Πρώτον, αυτή η κινητικότητα διατηρείται διεθνώς αλλά μόνο μέσα σε ένα τομέα παραγωγής ή ακόμα περισσότερο σε έναν κλάδο παραγωγής. Με άλλα λόγια το κεφάλαιο κινείται από χώρα σε χώρα, αλλά όχι όμως κι από έναν τομέα ή κλάδο παραγωγής σε άλλο.
- Δεύτερον, η κινητικότητα του συντελεστή κεφάλαιο δεν πρέπει να υποβαθμίζεται σε μια απλή εξαγωγή κεφαλαίων από τη μια χώρα στην άλλη, αφού τώρα αυτή είναι εμπλουτισμένη με την έννοια του «ειδικού συντελεστή». Αυτός εκφράζει ολόκληρη την τεχνογνωσία ή αλλιώς την τεχνική της παραγωγής του τελικού προϊόντος, η οποία περιλαμβάνει, εκτός από το κεφάλαιο, τη γνώση παραγωγής (*know-how*), την κατοχή και λειτουργική χρησιμοποίηση μιας ή και περισσότερων τεχνολογιών κ.α.

Και αυτή όμως η προσπάθεια του R. Caves, που στόχευε να φέρει τη θεωρία των διεθνών ανταλλαγών κοντά στις σύγχρονες συνθήκες «παγκοσμιοποίησης» της οικονομικής ζωής, θέτει ξανά σε αμφισβήτηση την ίδια την ισχύ της θεωρίας του συγκριτικού πλεονεκτήματος. Και αυτό γιατί το Διεθνές Εμπόριο, έτσι όπως το εννοεί ο R. Caves με μη-ομοιογενείς συντελεστές παραγωγής, βασίζεται στην αρχή του απολύτου πλεονεκτήματος του A. Smith.

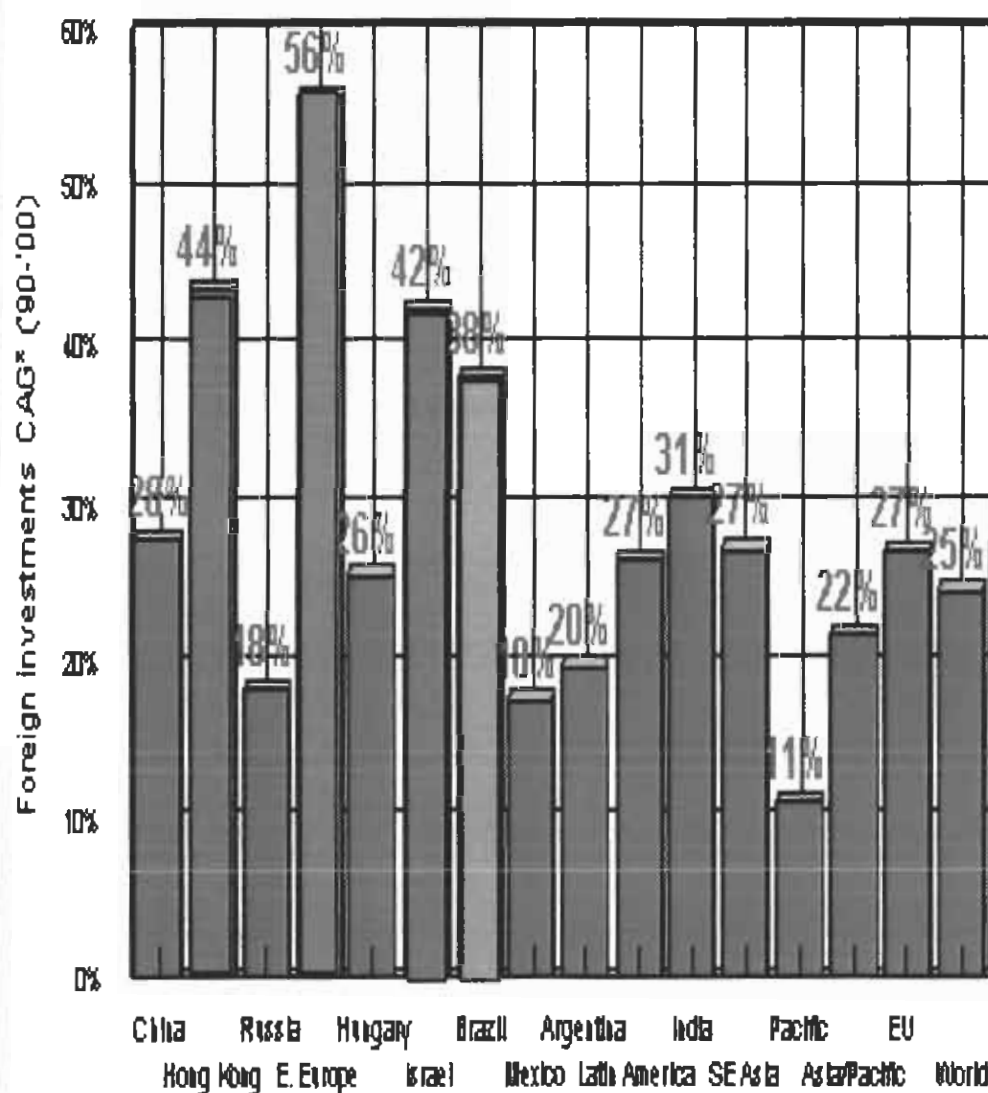
Έτσι σήμερα, αφού η θεωρία των Διεθνών Ανταλλαγών κρίνεται ως «μη-πλήρης» για να την ερμηνεύσει το Συνολικό Διεθνές Εμπόριο, οι θεωρητικοί των διεθνών οικονομικών συναλλαγών οδηγούνται σε προσεγγίσεις με όρους παγκόσμιας οικονομίας.

Εδώ θα κλείσουμε αυτή την παρουσίαση των κυριοτέρων θεωρητικών προσεγγίσεων, που εξηγούν το Διεθνές Εμπόριο, αναφέροντας μόνο δυο χαρακτηριστικά της παγκόσμιας οικονομίας: Πρώτον, όπως παρατηρείται σήμερα, η παγκόσμια οικονομία συνίσταται αλλά και συγχρόνως εξελίσσεται στο χρόνο από την αντιπαράθεση συμφερόντων όχι απλά, όπως μέχρι σήμερα,

μεταξύ των εθνών, αλλά επιπλέον και μεταξύ πολυεθνικών και εθνών χωρών. Χαρακτηριστικό πολυδιάστατο αφού στο μονοδιάστατο χαρακτήρα ανταλλαγής αγαθών και υπηρεσιών (θεωρίας Διεθνών Ανταλλαγών) τώρα λαμβάνεται υπ' όψη τόσο η διεθνοποίηση της παραγωγής αγαθών κι υπηρεσιών όσο και η διεθνοποίηση χρηματιστηριακών δομών, οι οποίες παίζουν σημαντικό ρόλο στη διανομή του παγκόσμιου εισοδήματος.

E. Europe's Growth Tops All Regions

Followed by Hong Kong, Israel, Brazil...



Source: Annex Research
(based on UNCTAD reports)

CAG = Compound Annual Growth

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6°

ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΕΣ ΜΑΝΑΤΖΜΕΝΤ

1. Γενικά

Η επιχειρηματική δραστηριότητα τα τελευταία πενήντα χρόνια περνάει τα εθνικά σύνορα και οι επιχειρήσεις από εγχώριες γίνονται διεθνείς και πολυεθνικές. Σ' αυτό συντέλεσαν διάφοροι παράγοντες όπως η ανάπτυξη της οικονομίας και του διεθνούς εμπορίου, η σημαντική βελτίωση των συγκοινωνιακών μέσων και ο εκμηδενισμός των αποστάσεων, τα χρηματοπιστωτικά συστήματα, τα μέσα εκμετάλλευσης του εδάφους και υπεδάφους, το οικονομικό και βιοτικό επίπεδο κάθε χώρας, το διαθέσιμο εργατικό δυναμικό και το κόστος εργασίας αυτού, η πολιτική και κοινωνική κατάσταση των διαφόρων χωρών, το νομικό καθεστώς και η αλλαγή του δασμολογικού συστήματος σε πολλές περιπτώσεις, αύξηση του πληθυσμού της γης και η διαφοροποίηση της κατανομής του, οι αλλαγές στο Ανατολικό Μπλοκ, ο εκσυγχρονισμός των τηλεπικοινωνιακών μέσων κλπ.

Η δημιουργία επιχειρήσεων πρωτογενούς παραγωγής μεταποιητικών προϊόντων, καθώς και επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών σε διεθνή επίπεδα είναι μια πραγματικότητα και ο τρόπος διοίκησης αυτών αντιμετώπισε προβλήματα. Οι λύσεις των προβλημάτων υπαγορεύονται από τις συνθήκες που επικρατούν σε κάθε χώρα, που είναι εγκατεστημένη μια επιχείρηση, σε συνδυασμό με τις βασικές αρχές και κανόνες του Μάνατζμεντ.

Τα προβλήματα που αντιμετωπίζει το διεθνές Μάνατζμεντ είναι οργανωτικής διάρθρωσης, στελέχωσης, χρηματοοικονομικά, Μάρκετινγκ και ελέγχου.

2. 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 καθεμία 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 καθεμία 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) τις 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.

α) 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 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 αντικείμενο της και κάθε μία 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 σ' 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 εταιρείες. 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 των που εμφανίζουν, σε περίπτωση που θα ήθελαν να παράγουν διάφορα είδη προϊόντων στον ίδιο χώρο και χώρα ή και σε διαφορετικές χώρες.

Στις περιπτώσεις που μία πολυεθνική παράγει ποικίλα προϊόντα, η οργάνωση κατά προϊόν, όπως θα δούμε στη συνέχεια, είναι αποτελεσματικότερη.

β) 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 εταιρείας, αλλά παραγωγικά προσαρμόζονται στις απαιτήσεις των καταναλωτών της χώρας που είναι εγκατεστημένες ή σε γειτονικές χώρες, π.χ. τα αυτοκίνητα που παράγονται 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, καθόσον δυσχεραίνεται ο συντονισμός των θυγατρικών εταιρειών. Η κάθε θυγατρική εταιρεία προσπαθεί να αναπτύξει τις δικές της δραστηριότητες με προσωπικό όφελος των στελεχών της και αγνοεί πολλές φορές τις γενικές κατευθύνσεις της μητρικής εταιρείας, η οποία λόγω των αποστάσεων αδυνατεί να ασκήσει άμεσο έλεγχο.

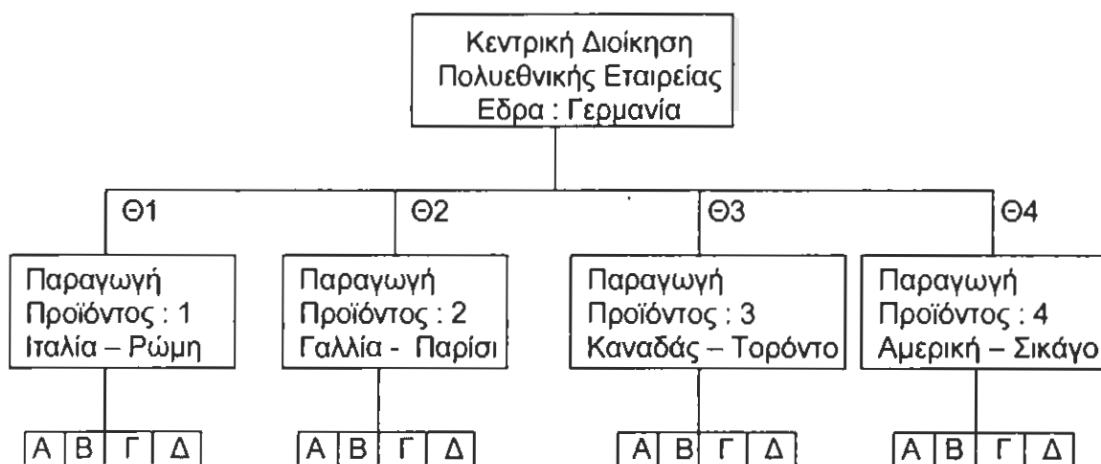
γ. Οργάνωση κατά προϊόν

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 εταιρείας, 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 εταιρεία και ανεξάρτητα από τις άλλες θυγατρικές άλλων προϊόντων.

Με την οργάνωση των πολυεθνικών εταιρειών 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 εταιρεία και για κάθε προϊόν αυτής, κατάσταση που για την πολυεθνική επιχείρηση σημαίνει σπατάλη πόρων. Ένα άλλο μειονέκτημα για την πολυεθνική επιχείρηση είναι αδυναμία άσκησης άμεσου ελέγχου όλου του αποκεντρωτικού συστήματος οργάνωσής της. Διαγραμματικά η οργάνωση μιας πολυεθνικής εταιρείας κατά προϊόν εμφανίζεται ως εξής:



Στο παραπάνω διάγραμμα το γράμμα Θ συμβολίζει τη θυγατρική εταιρεία και οι αριθμοί 1, 2, και 4 συμβολίζουν τα διαφορετικά προϊόντα, τα δε γράμματα Α, Β, Γ και Δ τις λειτουργίες (παραγωγή, χρηματοοικονομική, μάρκετινγκ και Διοίκησης Προσωπικού) για κάθε προϊόν θυγατρικής εταιρείας.

δ. 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, καθόσον κάθε στέλεχος ενδιαφέρεται να εξυπηρετήσει πελάτες του κλάδου που προϊσταται, να προσελκύει 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.

3. Στελέχωση

Οι επιχειρήσεις που αναπτύσσονται διεθνώς και γίνονται πολυεθνικές αντιμετωπίζουν προβλήματα πρόσληψης προσωπικού. Το προσωπικό που πρέπει να προσληφθεί, για τις ανάγκες κάθε θυγατρικής εταιρείας 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 καθήκοντα 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 εταιρειών 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 εταιρεία την πολιτική της κεντρικής διοίκησης της πολυεθνικής και έτσι ελαχιστοποιεί τα προβλήματα σχέσεων και επικοινωνίας μεταξύ θυγατρικής εταιρείας και κεντρικής διοίκησης της πολυεθνικής επιχείρησης. Αντιμετωπίζει όμως ενδοϋπηρεσιακά προβλήματα κατά την εκτέλεση των καθηκόντων του, όταν το προσωπικό των ενδιαμέσων βαθμίδων και πρώτης γραμμής είναι άτομα του τόπου εγκατάστασης της θυγατρικής εταιρείας. Τα προβλήματα αυτά είναι επικοινωνίας, αντίληψης για την εργασία, αποτελεσματικότητα, ποιότητα έργου, πειθαρχίας κλπ.

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. Χρηματοοικονομικά προβλήματα

α) **Κατάρτιση προϋπολογισμού:** για την αντιμετώπιση των οικονομικών αναγκών μιας πολυεθνικής επιχείρησης, αλλά και κάθε επιχείρησης, καταρτίζεται προϋπολογισμός εσόδων και εξόδων αυτής. Η εξεύρεση κεφαλαίων (ιδίων ή ξένων) καθώς και αποτελεσματική πρόβλεψη και διάθεση αυτών, είναι ένας μεγάλος πονοκέφαλος για την επιχείρηση, που γίνεται ακόμα μεγαλύτερος όταν η επιχείρηση αναπτύσσεται διεθνώς και γίνεται πολυεθνική.

Η πολυεθνική επιχείρηση θα πρέπει να καταρτίσει ένα γενικό προϋπολογισμό, στον οποίο προβλέπονται δαπάνες εσόδων και εξόδων για τη μητρική επιχείρηση καθώς και δαπάνες χρηματοδότησης των θυγατρικών εταιρειών της. Για την κατάρτιση και υλοποίηση του προϋπολογισμού της μητρικής εταιρείας και των θυγατρικών της, εξετάζονται διάφοροι παράγοντες, όπως η χρηματοδότηση, η συναλλαγματική ισοτιμία, η πολιτική των κυβερνήσεων και ο πληθωρισμός.

Η χρηματοδότηση γίνεται κατά ένα μεγάλο ποσοστό από τους μετόχους. Για το υπόλοιπο ποσοστό, οι επιχειρήσεις αναζητούν πηγές χρηματοδότησης από την κεφαλαιαγορά. Ιδιαίτερο πρόβλημα αντιμετωπίζει η μητρική πολυεθνική εταιρεία στη χρηματοδότηση των θυγατρικών της εταιρειών. Η χρηματοδότηση των τελευταίων γίνεται κατά ένα ποσοστό από τη μητρική της επιχείρηση και για το υπόλοιπο ποσοστό αναζητεί πηγές χρηματοδότησης από την κεφαλαιαγορά του τόπου εγκατάστασής τους. Όταν η επιχείρηση χρηματοδοτείται από την κεφαλαιαγορά, θα πρέπει να εξετάζονται οι όροι χρηματοδότησης, με μεγάλη προσοχή, διότι είναι δυνατόν οι δυσμενείς όροι, όπως το ύψος των επιτοκίων να μεταβάλλουν τα επενδυτικά προγράμματα. Η επιστροφή κερδών από τις θυγατρικές εταιρείες στη μητρική επιχείρηση είναι ένα ακόμα πρόβλημα γι' αυτή, καθόσον η εξαγωγή χρημάτων από μία χώρα σε άλλη γίνεται συχνά περιορισμένα και με ειδικούς διακανονισμούς.

Η αστάθεια της συναλλαγματικής ισοτιμίας είναι ένας άλλος παράγοντας που επηρεάζει την εκτέλεση του προϋπολογισμού μιας πολυεθνικής επιχείρησης.

Επίσης, ο πληθωρισμός επηρεάζει την τιμολογιακή πολιτική της

επιχείρησης και συμβάλλει στην αύξηση της τιμής του προϊόντος, μειώνει τη ζήτηση της αγοράς και κατά συνέπεια μειώνονται και οι προβλέψεις εσόδων της επιχείρησης. Γι' αυτό θα πρέπει να λαμβάνεται σοβαρά υπόψη η διακύμανση του πληθωρισμού μιας χώρας, όπως και η σταθερότητα των μισθών και ημερομισθίων. Τα κυβερνητικά προγράμματα και οι όροι λειτουργίας μιας θυγατρικής εταιρείας, σε μια χώρα, σε συνδυασμό με την πολιτική αστάθεια, επηρεάζουν την απόδοση των επενδύσεων και κατά συνέπεια την υλοποίηση του προϋπολογισμού: Π.χ. εάν στους όρους λειτουργίας υπάρχει απαγορευτική διάταξη εξαγωγής κεφαλαίων μιας θυγατρικής εταιρείας προς τη μητρική, η οποία έχει συμπεριλάβει στον προϋπολογισμό της τα χρήματα αυτά ως έσοδα, τότε η μητρική επιχείρηση θα εμφανίσει ελλειμματικό προϋπολογισμό.

β) Λογιστικά προβλήματα: Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, με τη δημιουργία θυγατρικών εταιρειών διαφορετικών δραστηριοτήτων, είναι υποχρεωμένες, λόγω της αποκέντρωσής τους, να μην εφαρμόζουν αποκεντρωτικό σύστημα διοίκησης. Η διοίκηση κάθε θυγατρικής εταιρείας παίρνει αποφάσεις για την υλοποίηση του αντικειμενικού σκοπού του τομέα που διευθύνει, στα πλαίσια της πολιτικής που χαράσσει η μητρική επιχείρηση. Φέρνει την ευθύνη για τις ενέργειές της στα πλαίσια των δραστηριοτήτων της. Στα πλαίσια των αρμοδιοτήτων της είναι και η τήρηση και παρακολούθηση του λογιστικού συστήματος που εφαρμόζει και η συσχέτιση αυτού με τη μητρική επιχείρηση.

Επειδή η δραστηριότητα των θυγατρικών εταιρειών αναπτύσσεται σε διαφορετικές χώρες, με διαφορετικό πολλές φορές νομοθετικό και λογιστικό καθεστώς, είναι επόμενο να εμφανίζονται μεταξύ των θυγατρικών εταιρειών και της μητρικής επιχείρησης λογιστικά προβλήματα. Ακόμη δυσκολότερο γίνεται το πρόβλημα όταν οι θυγατρικές αυτές εταιρείες διαφέρουν και ως προς τη νομική τους υπόσταση όπως π.χ. Ανώνυμες Εταιρείες Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ), κλπ.

Το λογιστικό σύστημα που εφαρμόζει κάθε θυγατρική εταιρεία, εκτός του ότι είναι επιβεβλημένο, είναι και πολύ χρήσιμο για την ίδια και τη μητρική της επιχείρηση, και επίσης είναι ένα μέσο πληροφόρησης των οικονομικών δραστηριοτήτων της, καθώς και ένα μέσο για να ελέγχει τα αποτελέσματα των στόχων της. Ακόμα δε δίνει τη δυνατότητα στη διοίκηση να παίρνει έγκαιρα διορθωτικές αποφάσεις, στην περίπτωση αποκλίσεων, από το επιθυμητό αποτέλεσμα.

Επίσης το λογιστικό σύστημα δίνει πληροφορίες στην κεντρική διοίκηση της μητρικής εταιρείας καθώς και χρήσιμες πληροφορίες σε

τρίτους, με τη δημοσίευση του ισολογισμού της, όπως στην κεφαλαιαγορά, στο κράτος και σε διάφορους άλλους διεθνείς οργανισμούς.

Το πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι η επιλογή του λογιστικού συστήματος που θα πρέπει να εφαρμόσουν οι θυγατρικές εταιρείες καθώς και η μητρική εταιρεία. Το λογιστικό αυτό σύστημα θα πρέπει να συνδέεται λειτουργικά και να εκφράζεται υπολογιστικά με την ίδια βάση. Τούτο όμως προϋποθέτει τήρηση ανάλογων λογιστικών βιβλίων, νομισματική σταθερότητα, λογιστική παρουσίαση των συναλλαγών στο ίδιο νόμισμα, ενιαίο φορολογικό σύστημα κλπ. Επειδή τα λογιστικά συστήματα μεταξύ των χωρών διαφέρουν, γιατί στηρίζονται σε διαφορετικούς κανόνες, είναι δύσκολη η εφαρμογή ενός ενιαίου λογιστικού συστήματος.

Η λογιστική παρουσίαση των οικονομικών δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης, σε μια χώρα, με τα λογιστικά πρότυπα που εφαρμόζονται σ' αυτή, διαφέρει όταν για την ίδια την επιχείρηση εφαρμοσθούν λογιστικά πρότυπα άλλης χώρας. Η διαφορά π.χ. μπορεί να προκύπτει από τη μέθοδο των αποσβέσεων που εφαρμόζεται σε καθένα από τα παραπάνω πρότυπα. Για την αντιμετώπιση του προβλήματος αυτού η Διεθνής Επιτροπή Λογιστικών Προτύπων (International Accounting Standards, IAS.C), καθόρισε λογιστικές αρχές και στοιχεία ενός λογιστικού συστήματος που θα μπορεί να είναι συγκρίσιμες λογιστικές καταστάσεις σε διάφορες χώρες.

Το λογιστικό αυτό σύστημα δεν έλυσε το πρόβλημα. Για την αντιμετώπιση του προβλήματος αυτού, οι θυγατρικές εταιρείες μιας πολυεθνικής επιχείρησης, τηρούν λογιστικά στοιχεία για τις ίδιες και παράλληλα με άλλη μορφή βιβλίων για τη μητρική επιχείρηση για λόγους ελέγχου.

Για την ενιαία εμφάνιση των ισολογισμών των θυγατρικών εταιρειών με τη μητρική τους στην Ευρώπη συνήθως εφαρμόζεται η μέθοδος της «τρέχουσας αξίας». Με τη μέθοδο αυτή αποτιμώνται τα έσοδα και οι δαπάνες με μέση τιμή του συναλλάγματος για τη συγκεκριμένη περίοδο. Τα πάγια και οι αποφάσεις αποτιμώνται με την αξία του συναλλάγματος κατά το χρόνο προμήθειας των εμπορευμάτων ή των παγίων.

Αφού αποτιμηθούν οι ισολογισμοί των θυγατρικών εταιρειών σε δολάρια ή στο νόμισμα της μητρικής επιχείρησης, ενώνονται οι ισολογισμοί με τη μητρική. Σε περίπτωση που η μητρική ελέγχει πάνω από το 50% των μετοχών των θυγατρικών εταιρειών, προστίθενται στα στοιχεία των ισολογισμών της τα αντίστοιχα στοιχεία των ισολογισμών των θυγατρικών. Σε αντίθετη περίπτωση συμπεριλαμβάνει

τις αξίες αυτές σαν μακροπρόθεσμες επενδύσεις στον ισολογισμό της. Ένα μέσο που διευκολύνει τις πολυεθνικές επιχειρήσεις να παρακολουθούν τη λογιστική πορεία των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων των θυγατρικών εταιρειών και της μητρικής επιχείρησης είναι οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές, οι οποίοι έχουν μεγάλη δυνατότητα αποτύπωσης στοιχείων και παροχής πληροφοριών στις διοικήσεις αυτών για την υποβοήθηση στο έργο τους.

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.

Η αφθονία αγαθών δημιουργεί στις επιχειρήσεις πρόβλημα διάθεσης και οι ίδιες αναζητούν τρόπους και κανάλια να προωθήσουν στην αγορά τα προϊόντα τους και να επικρατήσουν έναντι κάποιων άλλων ομοειδών επιχειρήσεων. Όταν όμως υπάρχει υπερπαραγωγή σε κάποιο προϊόν πάλι οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν πρόβλημα. Έτσι θα πρέπει να περιορίζονται σε παραγωγή προϊόντων που να καλύπτουν τη ζήτηση ή να προσαρμόζονται στις επιθυμίες των καταναλωτών και να βρίσκουν τρόπους που να αυξάνονται οι επιθυμίες αυτές. Το ρόλο αυτό καλείται να παίξει το μάρκετινγκ με τις λειτουργίες του, τόσο στο εσωτερικό μιας χώρας όσο και σε διεθνή χώρο.

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 διατίθενται από διεθνείς οργανισμούς καθώς και από διάφορες κατά περίπτωση στατιστικές υπηρεσίες της ξένης χώρας.

Η συγκέντρωση και η κατάλληλη επεξεργασία των παραπάνω στοιχείων με τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές βοηθούν την επιχείρηση στη λήψη αποφάσεων διείσδυσης σε ξένη αγορά.

Είναι συνεπώς ανάγκη μια επιχείρηση που αναπτύσσει διεθνή επιχειρηματική δραστηριότητα να αναπτύξει διεθνές μάρκετινγκ. Διεθνής επιχειρηματική δραστηριότητα και μάρκετινγκ είναι στενά συνδεδεμένα μεταξύ τους.

Τα στοιχεία που συγκεντρώνονται από τις υπηρεσίες ή τα τμήματα διεθνούς μάρκετινγκ, είναι απαραίτητα για μια πολυεθνική επιχείρηση γιατί την προφυλάσσουν από άσκοπες δαπάνες και ενέργειες που μπορεί να έχουν οδυνηρές συνέπειες γι' αυτήν.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις και γενικά κάθε επιχείρηση προσδίδει μεγάλη σημασία στη λειτουργία του μάρκετινγκ και για το σκοπό αυτό φροντίζει να τη στελεχωσει με κατάλληλα ειδικευμένο προσωπικό. Ιδιαίτερη σημασία για τη μητρική εταιρεία μιας πολυεθνικής επιχείρησης, αλλά και για τις θυγατρικές αυτής έχει ο μάρκετινγκ μάντζερ, 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 μάντζερς θα πρέπει να προγραμματίσουν την ανάπτυξη όλων εκείνων των στρατηγικών που θα εξασφαλίσουν με επιτυχία τη διείσδυση της μητρικής και των θυγατρικών της εταιρειών στην ξένη αγορά.

Τα στοιχεία τα οποία εξετάζουν οι μάρκετινγκ μάντζερς 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.

Το προϊόν θα πρέπει να σχεδιασθεί κατά τρόπον που να

ικανοποιεί την αγορά προς την οποία απευθύνεται. Να ικανοποιούνται οι ανάγκες των καταναλωτών της ξένης αγοράς, σε τοπικό και σε διεθνές επίπεδο. Η τιμή του προϊόντος προσδιορίζεται αφού ληφθεί υπόψη το κόστος αυτού, η ζήτησή του καθώς και οι τιμές των ανταγωνιστικών προϊόντων. Η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα, ανάλογα με την τιμολογιακή πολιτική που εφαρμόζει, να προσδιορίζει την τιμή του προϊόντος μέσα σε ορισμένα ανεκτά όρια, τα οποία υπαγορεύονται από το συνολικό κόστος του προϊόντος για κατώτερες τιμές διάθεσης, από τις τιμές των ανταγωνιστικών προϊόντων για τον προσδιορισμό της ανώτατης τιμής και από τη ζήτηση και από το κόστος παραγωγής. Στην τελευταία περίπτωση το προϊόν έχει ενδιάμεση τιμή.

Ο προσδιορισμός της τιμής του προϊόντος έχει μεγάλη σημασία για την επιχείρηση, τους μετόχους, τους πελάτες, τους ανταγωνιστές, το προσωπικό της επιχείρησης και το κράτος. Οι μέτοχοι αναμένουν κέρδη και βιωσιμότητα της επιχείρησης. Το προσωπικό καταβολή των μισθών τους και εξασφάλιση εργασίας. Οι ανταγωνιστές για να προσδιορίσουν τις τιμές των προϊόντων τους. Οι πελάτες αναμένουν χαμηλές τιμές και το κράτος εισπραξη φόρων και δασμών.

Η διάθεση - προώθηση του προϊόντος συμπεριλαμβάνει τη διαφήμιση και τις πωλήσεις. Οι διαφημίσεις γίνονται από τηλεοπτικά μέσα, από το ραδιόφωνο, τον καθημερινό τύπο, τα περιοδικά, στα γήπεδα, με φωτεινές επιγραφές σε εμφανή σημεία, με επιγραφές σε συγκοινωνιακά μέσα, σε χώρους κινηματογράφου κλπ. Ιδιαίτερη σημασία έχει το μήνυμα της διαφήμισης και οι χρωματισμοί, ώστε να αποφεύγονται παρεξηγήσεις με την απόδοση διαφορετικής ερμηνείας ορισμένων λέξεων ή ανεπιθύμητων χρωματισμών. Ορισμένες χώρες επιβάλλουν περιορισμούς σε διάφορα προϊόντα όπως π.χ. τα τσιγάρα και τα οινοπνευματώδη ποτά.

Η διάθεση των προϊόντων στην αγορά γίνεται και με τις προσωπικές πωλήσεις. Προσωπική πώληση είναι η προφορική παρουσίαση του προϊόντος στον αγοραστή από τον πωλητή με σκοπό να γνωρίσει τις ιδιότητες του προϊόντος με σκοπό να κλείσει συμφωνία αγοράς.

Η λειτουργία της προώθησης πωλήσεων είναι μια πολυδάπανη λειτουργία για την επιχείρηση. Το μέγεθος των δαπανών που διατίθενται για το σκοπό αυτό εξαρτάται από τη μέθοδο, την έκταση σε διεθνές επίπεδο καθώς και τη διάρκεια. Η τιμή μιας διαφήμισης στα τηλεοπτικά μέσα διαφέρει από τηλεοπτικό μέσο σε τηλεοπτικό μέσο. Διαφέρει επίσης και ως προς την ώρα προβολής και τη διάρκεια. Ένα τηλεοπτικό

κανάλι με μεγάλη ακροαματικότητα κοστίζει περισσότερο από ένα άλλο με μικρή. Η προβολή μιας διαφήμισης την ώρα που στην τηλεόραση συζητείται ένα θέμα που ενδιαφέρει ένα μεγάλο αριθμό ατόμων, είναι περισσότερο δαπανηρή από την προβολή της ίδιας διαφήμισης μια άλλη ώρα με μικρή ακροαματικότητα.

Οι μάρκετινγκ μάνατζερς των θυγατρικών εταιρειών και της μητρικής μιας πολυεθνικής επιχείρησης, προσπαθούν να εξασφαλίσουν από τις διοικήσεις των επιχειρήσεων όλες εκείνες τις δαπάνες και μέσα που κρίνουν απαραίτητα για την αποτελεσματικότερη προώθηση των πωλήσεων.

Η επιλογή μεθόδων και η έκταση εφαρμογής, είναι δικό τους έργο και θα πρέπει μετά την εφαρμογή του προγράμματος προώθησης πωλήσεων να γίνει εκτίμηση των αποτελεσμάτων. Σε περίπτωση που τα αποτελέσματα δεν είναι ικανοποιητικά πρέπει να γίνονται οι απαραίτητες βελτιώσεις των προγραμμάτων ή να αλλάξει ακόμα και η μέθοδος που έχει επιλεγεί.

Πολλές επιχειρήσεις αναθέτουν την προώθηση των πωλήσεων σε διαφημιστικές εταιρείες, οι οποίες καταρτίζουν προγράμματα για το σκοπό αυτό, τα οποία εγκρίνονται από τις διοικήσεις της πολυεθνικής εταιρείας.

Η διανομή προϊόντων αναφέρεται σε τρόπους και διαδικασίες προκειμένου ένα προϊόν να μεταβιβασθεί από τον παραγωγό ή αρχικό πωλητή στον καταναλωτή διαμέσου καναλιών ή δικτύων. Η διανομή των προϊόντων γίνεται απευθείας από τον παραγωγό στον καταναλωτή ή με την παρεμβολή ενδιάμεσων, οι οποίοι ενεργούν είτε ως αντιπρόσωποι είτε ως χονδρέμποροι είτε ως λιανοπωλητές. Οι ενδιάμεσοι χρησιμοποιούνται γιατί οι επιχειρήσεις θεωρούν αυτούς περισσότερο αποτελεσματικούς για τη διανομή των προϊόντων τους στους καταναλωτές. Με τη χρησιμοποίηση των ενδιάμεσων οι επιχειρήσεις κερδίζουν ελεύθερο χρόνο, ο οποίος είναι πολύτιμος για την ανάπτυξη άλλων δραστηριοτήτων στη λειτουργία του μάρκετινγκ. Τα κεφάλαια που διατίθενται για το σκοπό αυτό, μπορούν να επιφέρουν στην επιχείρηση περισσότερα κέρδη, εάν διατεθούν για άλλες δραστηριότητες της επιχείρησης.

Στις περιπτώσεις που χρησιμοποιούνται ενδιάμεσοι, ο διευθυντής του μάρκετινγκ θα πρέπει να οργανώσει τη λειτουργία διανομής κατά τρόπο που να εξασφαλίσει τη λειτουργική σύνδεση της επιχείρησης με τους ενδιάμεσους.

Το διεθνές δίκτυο διανομής είναι δυσκολότερο από την εσωτερική διανομή σε μια χώρα. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, έχουν να αντιμετωπίσουν διεθνή προβλήματα, στα δίκτυα διανομής των

προϊόντων τους. Κάθε διευθυντής μάρκετινγκ μιας θυγατρικής εταιρείας εφαρμόζει τη στρατηγική της κεντρικής διοίκησης μιας πολυεθνικής, αλλά δεν περιορίζεται σ' αυτήν. Η επιλογή καναλιών διανομής κάθε θυγατρικής εταιρείας είναι έργο του διευθυντή μάρκετινγκ της εταιρείας αυτής. Ο διευθυντής εξετάζει τις δυνατότητες χρησιμοποίησης ενδιάμεσων. Συγκρίνει τα οικονομικά αποτελέσματα διανομής μεταξύ των ενδιάμεσων και της ίδιας της επιχείρησης. Αποφασίζει την ανάθεση διανομής, στους ενδιάμεσους σε περίπτωση που κρίνει ότι αυτοί ενεργούν οικονομικότερα και αποτελεσματικότερα για την επιχείρηση. Συντονίζει το έργο διασύνδεσης των ενδιάμεσων με τη λειτουργία διανομής του Μάρκετινγκ.

Η χρησιμοποίηση πολλών ενδιάμεσων για τη διανομή των προϊόντων δεν είναι η καλύτερη, γιατί η παρεμβολή κάθε ενδιάμεσου μπορεί να αυξήσει την τιμή του προϊόντος σε βαθμό που να δημιουργεί πρόβλημα ανταγωνιστικότητας για την επιχείρηση. Γι' αυτό σε κάθε χώρα εξετάζονται οι ειδικές συνθήκες που επικρατούν και ανάλογα. Π.χ. στις ΗΠΑ κυριαρχούν οι μεγάλες αλυσίδες λιανικών πωλήσεων, ενώ σε άλλες χώρες οι λιανικές πωλήσεις γίνονται κυρίως από ατομικές ή μικρές εταιρικές επιχειρήσεις.

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 εταιρείες είναι δυσκολότερος, γιατί συνδυάζεται με τα αποτελέσματα των θυγατρικών εταιρειών 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 εταιρειών με τη λειτουργία της κεντρικής διοίκησής τους.

Είναι δυνατόν να παρατηρηθεί απόκλιση σε κάποιο βαθμό, στις στρατηγικές και πολιτικές που εφαρμόζουν οι θυγατρικές εταιρείες από εκείνες που έχει αποφασίσει η κεντρική διοίκηση, γιατί μπορεί να μην έχουν μελετηθεί σ' όλη την έκταση οι λόγοι που συνέβαλαν στην επιλογή των συγκεκριμένων πολιτικών και στρατηγιών 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 μη τις αντιλαμβάνονται σ' όλη την 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 εταιρεία καθώς και έλεγχος από την κεντρική διοίκηση στις θυγατρικές αλλά και στην ίδια τη μητρική εταιρεία.

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 εταιρείας 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 εταιρειών αυτών προκειμένου να διορθώσουν διάφορα σφάλματα, όταν υπάρχει ανάγκη, καθώς και να λάβουν αποφάσεις αποτελεσματικότερης οργάνωσης και διοίκησης των διεθνών δραστηριοτήτων τους.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7°

Η σπουδαιότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων – Πεδίο διαφωνίας και σύγκρουσης

Τα στατιστικά στοιχεία που υπάρχουν σχετικά με τις δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων απέχουν πολύ από του να είναι ικανοποιητικά. Δύο είναι βασικά οι λόγοι γι' αυτό. Ο ένας είναι ότι και οι χώρες προέλευσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων και οι χώρες υποδοχής τους διαθέτουν και παρέχουν περιορισμένη στατιστική πληροφόρηση. Ο άλλος είναι η έμφυτη δυσκολία που υπάρχει στο να αποτιμηθούν και να εκφραστούν ποσοτικά οι δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Οι περισσότερες ανεπτυγμένες χώρες δεν δημοσιεύουν περιεκτική και συστηματική πληροφόρηση για τις δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό. Τα περισσότερα στοιχεία που δημοσιεύονται αναφέρονται στις οικονομικές δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων που είναι συμμετοχικές (joint-ventures) πλειοψηφίας, στις επιχειρήσεις δηλαδή στις οποίες κατέχουν την πλειοψηφία του μετοχικού κεφαλαίου. Έτσι ένα σημαντικό ποσοστό των δραστηριοτήτων των πολυεθνικών επιχειρήσεων δεν καλύπτεται. Πρόσθετα, πολλές από τις αναπτυσσόμενες χώρες δεν γνωρίζουν ούτε την έκταση ούτε την αξία των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στις οικονομίες τους.

Ακόμα και στις περιπτώσεις που υπάρχουν στατιστικά στοιχεία αναφέρονται συνήθως μόνον σε μια από τις διαστάσεις της δραστηριότητας των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Αλλά ούτε ο αριθμός των παραγωγικών μονάδων μιας επιχείρησης, οι πωλήσεις, τα κέρδη, ή ροή των κεφαλαίων, ή το συσσωρευμένο κεφάλαιο, ιδιαίτερα όταν εξετάζονται χωριστά, μπορούν να προσδιορίσουν και να εκφράσουν το μέγεθος και τη σημασία της δραστηριότητας των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Έχοντας υπόψη αυτά τα προβλήματα, τους περιορισμούς και τις δυνατότητες, είναι γεγονός ότι τα τελευταία είκοσι χρόνια έχει καταβληθεί μια σημαντική προσπάθεια από διάφορους ερευνητές και ένας αξιόλογος όγκος στοιχείων που περιγράφουν και αναλύουν την σπουδαιότητα και τη λειτουργία των πολυεθνικών επιχειρήσεων έχει συγκεντρωθεί σ' ένα αριθμό μελετών. Απ' αυτές, μερικά γενικά χαρακτηριστικά των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι ευδιάκριτα και μερικές ενδείξεις για τις αλλαγές στη δομή και στις τάσεις των ξένων

Ιδιωτικών επενδύσεων διαγράφονται.

1. Ένα κεντρικό χαρακτηριστικό των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι η κυριαρχία των πολύ μεγάλων επιχειρήσεων. Αν και το μεγάλο μέγεθος δεν αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για μια επιχείρηση να γίνει πολυεθνική, οι πραγματικά πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι τεράστια συγκροτήματα. Οι ετήσιες πωλήσεις τους φθάνουν τις εκατοντάδες εκατομμύρια δολάρια και σε σύγκριση με άλλες οικονομικές οντότητες, περιλαμβανομένων και πολλών κρατών, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι πηγή τεράστιας δύναμης. Παρακάτω δίνεται ένας συγκριτικός πίνακας των 100 μεγαλύτερων κρατών και πολυεθνικών επιχειρήσεων για το 1978. Οι χώρες κατατάσσονται με βάση το ακαθάριστο εθνικό προϊόν και οι επιχειρήσεις με βάση τις πωλήσεις τους. Από τις 100 μεγαλύτερες οικονομικές οντότητες 39 είναι επιχειρήσεις.

Αν και ορισμένοι απορρίπτουν τέτοιες συγκρίσεις σαν άσχετες, δείχνουν την τάξη μεγέθους του ελέγχου που ασκούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις πάνω στους πόρους κι επομένως την τεράστια δύναμη και τις δυνητικές οικονομικές και πολιτικές συνέπειες που μπορεί να έχει η λειτουργία τους.

Πίνακας 1.1.

Συγκριτική οικονομική δύναμη : κράτη και επιχειρήσεις, 1978

δισ. \$

Ηνωμ. Πολιτείες	2.106,9	Ελβετία	54,6
Σοβ. Ένωση	1.046,6	Σαουδ. Αραβία	54,5
Ιαπωνία	727,9	Αργεντινή	49,7
Δ. Γερμανία	513,1	Ινδονησία	46,2
Γαλλία	411,3	Royal Dutch/Shell	44,0
Κίνα	324,0	Ford	42,8
Μ. Βρετανία	254,2	Αυστρία	41,3
Ιταλία	210,7	Βενεζουέλα	41,2
Καναδάς	196,6	Νιγηρία	40,1
Βραζιλία	148,9	Δανία	38,9
Πολωνία	108,3	Ν. Αφρική	37,7
Ινδία	105,1	Ν. Κορέα	35,4
Αυστραλία	96,7	Mobil	34,7
Ισπανία	95,0	Τουρκία	33,4
Ολλανδία	88,1	Ουγγαρία	32,1
Αν. Γερμανία	81,0	Νορβηγία	31,9
Ιράν	79,1	Texaco	28,6
Μεξικό	76,2	British Petroleum	27,4
Σουηδία	73,7	Βουλγαρία	24,8

Τσεχοσλοβακία	70,7	Ελλάδα	24,2
Βέλγιο	69,7	Φινλανδία	23,8
Ρουμανία	67,4	Standards Oil	23,2
General Motors	63,2	Ταϊβάν	22,8
Εκxon	60,3	Nat. Iranian Oil	22,8
Γιουγκοσλαβία	15,3	Φιλιππίνες	21,9
Ιράκ	21,4	Toyota	12,8
IBM	21,1	Renault	12,7
Ταϊλάνδη	20,6	Eni (Ιταλία)	12,6
General Electric	19,6	Total	12,5
Αλγερία	19,5	B. Κορέα	12,4
Unilever	18,9	AtlanticRichtfield	12,3
Λιβύη	18,6	Dailmer Benz	12,1
Κολομβία	18,4	Hoechst	12,1
Gulf Oil	18,1	Κούβα	11,4
Χιλή	16,8	Bayer	11,4
Πακιστάν	16,5	Shell Oil	11,1
Περού	16,4	U.S. Steel	11,0
Chrysler	16,3	Nestle	11,0
Αίγυπτος	16,1	Πόρτο Ρίκο	10,8
Νέα Ζηλανδία	16,0	Basf (Γερμανία)	10,7
Πορτογαλία	15,4	Peugeot-Citroen	10,6
I.T.T.	15,3	Dupont	10,6
Κουβέιτ	15,2	Μαρόκο	10,4
Phillips	15,1	Ιρλανδία	10,3
Standard Oil	14,9	Matsushita	10,0
Ισραήλ	14,8	Nissan Motor	9,8
Μαλαισία	13,9	Steel	9,5
Siemens	13,9	Western Electric	9,5
Χονγκ-Κονγκ	13,6	Continental Oil	9,5
Volswagen	13,3,	Mitsubishi	9,2

Πηγή : *Fortune, Directory of top 500 Industrial Corporation and United National Statistical Yearbook*

Θα ήταν προτιμότερο η σύγκριση να γίνει μεταξύ της προστιθέμενης αξίας των επιχειρήσεων και του εθνικού εισοδήματος των χωρών, γιατί οι πωλήσεις περιλαμβάνουν την προστιθέμενη αξία και την αξία των εισροών, ενώ το εθνικό προϊόν περιλαμβάνει μόνον την προστιθέμενη αξία. Εκτιμήσεις που έχουν γίνει σ' αυτή τη βάση δείχνουν ότι η προστιθέμενη αξία μερικών πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι μεγαλύτερη από το εθνικό εισόδημα μερικών μικρών χωρών του ΟΟΣΑ και πολύ μεγαλύτερη από το εθνικό εισόδημα πολλών αναπτυσσόμενων χωρών.

Αναμφίβολα οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να επηρεάζουν τις παγκόσμιες υποθέσεις και την πορεία των

γεγονότων στις χώρες υποδοχής τους, ιδιαίτερα στις αναπτυσσόμενες χώρες. Αν και η πληροφόρηση σχετικά με την ανάμειξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις υποθέσεις των χωρών υποδοχής τους είναι περιορισμένη και δύσκολο να στοιχειοθετηθεί και να αποδειχθεί λόγω της εσωτερίκευσης των συμφερόντων τους από ντόπιες ομάδες, υπάρχουν ορισμένα παραδείγματα - σκάνδαλα - όπως ή ανάμειξη της ΙΤΤ στη Χιλή, οι εξαγορές της Lockheed, οι δραστηριότητες των εταιρειών πετρελαίου των ονομαζόμενων «Επτά αδελφών» - πού δείχνουν την τεράστια σχέση πού υπάρχει μεταξύ μεγέθους και δύναμης.

2. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι γενικά προϊόν των αναπτυγμένων χωρών. Αυτό φαίνεται όχι μόνον από τη γεωγραφική κατανομή των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων, αλλά επίσης από τον ψηλό βαθμό συγκέντρωσης της προέλευσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Το φαινόμενο της πολυεθνικότητας είναι συνδεδεμένο μ' αυτό της συγκέντρωσης. Ένας σχετικά μικρός αριθμός εταιρειών από λίγες χώρες είναι υπεύθυνες για την πλειοψηφία των συναλλαγών μεταξύ χωρών, κι αυτές οι εταιρείες είναι συγκεντρωμένες σε σχετικά λίγους βιομηχανικούς κλάδους στις αναπτυγμένες χώρες.

Σύμφωνα με υπολογισμούς του Κέντρου για τις Πολυεθνικές Επιχειρήσεις των Ηνωμένων Εθνών, ο αριθμός των πολυεθνικών επιχειρήσεων, που είχαν τη βάση τους στις αναπτυγμένες καπιταλιστικές χώρες, το 1977 ήταν 10.727. Αυτές οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συμμετείχαν στο μετοχικό κεφάλαιο, με ποσοστό που τους εξασφάλιζε de facto έλεγχο στις διαδικασίες λήψης των αποφάσεων, σε τουλάχιστο 82.266 θυγατρικές επιχειρήσεις, στα ορυχεία, στη βιομηχανία, στον αγροτικό τομέα και στον τομέα υπηρεσιών. Το 74,4% των θυγατρικών αυτών επιχειρήσεων ήταν εγκαταστημένες στις αναπτυγμένες βιομηχανικά χώρες

3. Η πλειοψηφία των θυγατρικών επιχειρήσεων ανήκει σ' ένα σχετικά πολύ μικρό αριθμό πολυεθνικών επιχειρήσεων. Περισσότερο από τα τρία τέταρτα τον αριθμού των Θυγατρικών επιχειρήσεων και των κεφαλαίων πού είχαν επενδύσει, το 1978 ανήκει στις 430 μεγαλύτερες πολυεθνικές επιχειρήσεις, δηλαδή στο 4% του συνολικού αριθμού. Οι δραστηριότητες των περισσότερων από αυτές τις πολυεθνικές επιχειρήσεις επεκτείνονται σ' έναν πολύ μεγάλο αριθμό χωρών και οι δραστηριότητες τους είναι πολύ διαφορετικές από τις δραστηριότητες της πλειοψηφίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων πού έχουν θυγατρικές επιχειρήσεις σε μια ή δυο χώρες υποδοχής.

Το 1973 από τις 9.481 πολυεθνικές επιχειρήσεις των αναπτυσσόμενων καπιταλιστικών χωρών το 4% είχε θυγατρικές επιχειρήσεις σε περισσότερες από 20 χώρες, το 7% σε 10-19 χώρες, το 44% σε 2-9 χώρες και το 45% σε μια χώρα. Η γεωγραφική διασπορά των θυγατρικών επιχειρήσεων παρέχει τεράστιες δυνατότητες ενσωμάτωσης της παραγωγής και της διάθεσης των προϊόντων των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε παγκόσμια κλίμακα και τους προσφέρει πολλαπλές επιλογές σχετικά με την επιχειρησιακή τους πολιτική.

4. Η συνολική αξία των επενδύσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων των αναπτυσσόμενων καπιταλιστικών χωρών στο τέλος του 1978 ήταν 369,3 δισ. δολ. και υπολογίζεται ότι θα έχει ξεπεράσει τα 400 δισ. δολ. στο τέλος του 1980. Η κυριαρχία των αμερικάνικων πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι φανερή, αν και παρατηρείται μια σχετική μείωση μεταξύ 1967 και 1978. Στο τέλος του 1967 οι επενδύσεις των αμερικάνικων πολυεθνικών επιχειρήσεων ανέρχονται στο 49,6% των συνολικών επενδύσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων, ενώ στο τέλος του 1978 στο 45,5%. Το Ηνωμένο Βασίλειο κατέχει τη δεύτερη θέση, αλλά ο ρυθμός αύξησης των επενδύσεων του στο εξωτερικό υπολείπεται σημαντικά του συνολικού ρυθμού αύξησης των επενδύσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Έτσι το ποσοστό συμμετοχής του στα συνολικά επενδεδυμένα κεφάλαια από 15,3% που ήταν στο τέλος του 1967 μειώθηκε στο 11,1% στο τέλος του 1978. Αντίθετα αυξάνεται η σημασία των επενδύσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων της Δ. Γερμανίας (από 2,6% το 1967 σε 8,6 % στο τέλος του 1978) και της Ιαπωνίας (από 1,3% σε 7,3% στην αντίστοιχη περίοδο).

Οι Ηνωμένες Πολιτείες, το Ηνωμένο Βασίλειο, η Δ. Γερμανία, η Ιαπωνία και η Ελβετία ελέγχουν το 73,2% των συνολικών επενδύσεων το 1967 και το 79,2% το 1978. Μέσα σε κάθε μια από τις χώρες αυτές υπάρχει μεγάλη συγκέντρωση των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων σε έναν πολύ περιορισμένο αριθμό πολυεθνικών επιχειρήσεων. Στις ΗΠΑ το 1976, 300 περίπου επιχειρήσεις ελέγχουν το 70% των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων, στο Ηνωμένο Βασίλειο 165 επιχειρήσεις ελέγχουν περίπου το 80% και στη Δ. Γερμανία 82 επιχειρήσεις ελέγχουν το 70%.

Πίνακας 1.2.

Αξία των άμεσων ιδιωτικών επενδύσεων των ανεπτυγμένων χωρών στο εξωτερικό, κατά χώρα προέλευσης, για την περίοδο 1967-1978

Χώρα προέλευσης	Δις. δολάρια στο τέλος του έτους						
	1967	1971	1973	1975	1976	1977	1978
Ηνωμένες Πολιτ.	56,6	82,8	101,3	124,2	136,8	149,8	168,1
Ηνωμένο Βασίλειο	17,5	23,7	26,9	30,4	31,8	36,8	41,1
Δ. Γερμανία	3,0	7,3	11,9	16,0	19,9	24,8	31,8
Ιαπωνία	1,5	4,4	10,3	15,9	19,4	22,2	26,8
Ελβετία	5,0	9,5	11,1	17,6	25,4	25,4	24,6
Γαλλία	6,0	7,3	8,8	11,1	11,9	13,1	14,9
Ολλανδία	3,7	6,5	7,8	10,4	11,4	12,1	13,6
Ολλανδία	11,0	13,8	15,4	19,0	20,3	21,9	23,7
Σουηδία	1,7	2,4	3,0	4,4	5,0	5,6	6,0
Βέλγιο – Λουξεμβ.	2,0	2,4	2,9	3,6	3,9	4,8	5,4
Ιταλία	2,1	3,0	3,2	3,3	2,9	3,1	3,3
Σύνολο	110,1	163,1	202,6	255,8	288,7	319,6	359,3
Άλλες (όλες)	4,0	5,0	6,0	6,0	7,8	9,5	10,0
Γενικό σύνολο	114,1	168,1	208,6	263,0	296,5	329,1	369,3

Πηγή : Η ίδια όπως του Πίνακα 1.1.

Ένα σημείο που δεν είναι εμφανές από τους παραπάνω πίνακες είναι ότι ορισμένες επιχειρήσεις από τις μεγαλύτερες και πλουσιότερες αναπτυσσόμενες χώρες (Βραζιλία, Μεξικό, Ινδία, Χονγκ-Κονγκ κ.λ.π.) έχουν αρχίσει να επενδύουν σ' άλλες μικρότερες και φτωχότερες χώρες. Επίσης οι χώρες της Ανατολικής Ευρώπης έχουν αρχίσει να εισέρχονται στο χώρο των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Σύμφωνα με εκτιμήσεις, οι χώρες αυτές το 1976 είχαν περίπου 700 εμπορικές και βιομηχανικές μονάδες σε αναπτυγμένες και αναπτυσσόμενες χώρες, σε σύγκριση με μόνον 50 το 1962.

5. Η διεθνής δραστηριότητα των πολυεθνικών εταιρειών έχει αυξηθεί με πολύ ταχύτερο ρυθμό από ότι η συνολική τους δραστηριότητα. Οι πωλήσεις των παραγωγικών μονάδων των πολυεθνικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό - δεν περιλαμβάνονται οι

πωλήσεις μεταξύ των διαφόρων μονάδων της ίδιας επιχείρησης (intra company sales)- αυξήθηκαν κατά 25% ταχύτερα από ότι οι συνολικές πωλήσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων κατά την περίοδο 1971-76.

Η τρομακτική ανάπτυξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων χρονολογείται από το τέλος του Δεύτερου Παγκόσμιου Πολέμου και συμπίπτει με την τεχνολογική επανάσταση και την τεράστια επέκταση κι ανάπτυξη στα μέσα και στα συστήματα μεταφορών και επικοινωνίας. Από το 1945 μέχρι τα μέσα περίπου της δεκαετίας του '60 οι ξένες Ιδιωτικές επενδύσεις αυξήθηκαν με ρυθμό πολύ ταχύτερο από το ρυθμό αύξησης του ακαθάριστου εθνικού προϊόντος των αναπτυσσόμενων χωρών. Ενώ στην περίοδο 1967-1976 αυξήθηκαν με τον ίδιο περίπου ρυθμό που αυξήθηκε και το ακαθάριστο εθνικό προϊόν των αναπτυσσόμενων χωρών. Ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης των άμεσων Ιδιωτικών επενδύσεων ήταν 10,7% στην περίοδο 1967-71 και 12,7% στην περίοδο 1971-76, ενώ ο ρυθμός αύξησης του ακαθάριστου εθνικού προϊόντος ήταν 9,1% και 13,5% αντίστοιχα.

6. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις δεν είναι μόνον προϊόν των αναπτυσσόμενων χωρών, αλλά και οι διεθνείς δραστηριότητές τους συγκεντρώνονται κύρια στις αναπτυσσόμενες χώρες. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επεκτείνονται δηλαδή κύρια σε οικονομίες που μοιάζουν σχετικά περισσότερο με τις οικονομίες προέλευσής τους.

Ο πίνακας 1.3. δίνει την κατανομή των κεφαλαίων που έχουν επενδύσει οι πολυεθνικές επιχειρήσεις των αναπτυσσόμενων χωρών κατά χώρα και ομάδα χωρών υποδοχής τους. Είναι φανερό ότι ο όγκος των άμεσων ιδιωτικών επενδύσεων δεν προέρχεται μόνον αλλά και κατευθύνεται στις αναπτυσσόμενες χώρες. Το 1975 οι αναπτυσσόμενες καπιταλιστικές χώρες είχαν δεχθεί περίπου τα τρία τέταρτα και οι αναπτυσσόμενες χώρες περίπου το ένα τέταρτο των επενδύσεων που είχαν κάνει οι πολυεθνικές επιχειρήσεις των αναπτυσσόμενων χωρών.

Από τις αναπτυσσόμενες χώρες ο Καναδάς, οι Ηνωμένες Πολιτείες, το Ηνωμένο Βασίλειο και η Δυτ. Γερμανία, που είναι οι κύριοι επενδυτές, είναι και οι κύριοι αποδέκτες των άμεσων ιδιωτικών επενδύσεων, με εξαίρεση την Ιαπωνία λόγω της πολιτικής που ακολούθησε.

Πίνακας 1.3.

Αξία των άμεσων ιδιωτικών επενδύσεων των ανεπτυγμένων χωρών κατά χώρα και ομάδα υποδοχής τους.

Χώρα και ομάδα χωρών υποδοχής τους	% του συνόλου		
	1967	1971	1975
Αναπτυγμένες οικονομίες της αγοράς	69	72	74
Καναδάς	18	17	15
ΗΠΑ	9	9	11
Ηνωμένο Βασίλειο	8	9	9
Δ. Γερμανία	3	5	6
Άλλες	30	32	33
Αναπτυσσόμενες χώρες	31	28	26
OPEC	9	7	6
Χώρες			
"φορολογικοί παράδεισοι"	2	3	3
Άλλες	20	18	17
Σύνολο	100	100	100
Συνολική αξία (δισ. \$)	105	158	259

Πηγή : *United Nations Q Transnational Corporation in World Development , A Re-examination, 1978, Πίνακας III.33.*

Ο Καναδάς, οι ΗΠΑ, το Ηνωμένο Βασίλειο και η Δ. Γερμανία το 1975 είχαν δεχτεί το 41% των συνολικών ιδιωτικών κεφαλαίων που είχαν επενδύσει οι πολυεθνικές επιχειρήσεις των ανεπτυγμένων χωρών, ενώ το 1967 το ποσοστό αυτό ήταν 38%. Υπάρχει δηλαδή μία αύξηση στις άμεσες ιδιωτικές επενδύσεις μεταξύ των ανεπτυγμένων χωρών. Είναι επίσης χαρακτηριστικό ότι η σημασία των ΗΠΑ σαν χώρος υποδοχής άμεσων ιδιωτικών επενδύσεων έχει αυξηθεί σχετικά. Μέχρι το 1973 ο ρυθμός αύξησης των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στις ΗΠΑ ήταν περίπου 6% το χρόνο, από το 1973 έχει αυξηθεί σε περίπου 20% το χρόνο κατά μέσο όρο. Το Ηνωμένο Βασίλειο, ο Καναδάς και η Ολλανδία συγκεντρώνουν τα 4/5 των άμεσων επενδύσεων τους στις ΗΠΑ, ενώ κατά τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μία σημαντική αύξηση στις επενδύσεις στις ΗΠΑ από την Ιαπωνία, τη Γαλλία και τη Γερμανία.

Αντίθετα οι ξένες Ιδιωτικές επενδύσεις στις αναπτυσσόμενες χώρες ακολουθούν μια φθίνουσα τάση. Μέχρι το τέλος του 1967 οι αναπτυσσόμενες χώρες είχαν δεχθεί το 31% των άμεσων Ιδιωτικών

επενδύσεων από τις αναπτυγμένες χώρες, ενώ στο τέλος του 1975 το ποσοστό είχε μειωθεί στο 26%.

Οι επενδύσεις στις χώρες του ΟΡΕC (χώρες που εξαγωγή πετρέλαιο) σαν ποσοστό των συνολικών επενδύσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες έχουν μειωθεί μεταξύ 1967 και 1975. Η μείωση ήταν μεγαλύτερη στη Βενεζουέλα και στο Ιράν κι αυτό φαίνεται ότι εξηγείται με το γεγονός ότι και οι δυο αυτές χώρες έχουν εθνικές εταιρείες πετρελαίου που περιλαμβάνονται μεταξύ των 25 μεγαλύτερων πολυεθνικών επιχειρήσεων το 1976.

Η κατανομή των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων μεταξύ αναπτυσσόμενων χωρών φανερώνει τη σημασία ορισμένων σχέσεων και διασυνδέσεων μεταξύ αναπτυγμένων και αναπτυσσόμενων χωρών. Περίπου το 70% του αριθμού των παραγωγικών μονάδων των αμερικάνικων πολυεθνικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό και της αξίας των κεφαλαίων που έχουν επενδυθεί στις αναπτυσσόμενες χώρες, που αποτελεί κάτι περισσότερο από το ένα τέταρτο των συνολικών αμερικάνικων επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες, βρίσκεται στην Κεντρική και Νότια Αμερική. Η σημασία προηγούμενων αποικιακών δεσμών, έχει τονιστεί σε μια άλλη μελέτη που αφορά τις επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων της Μ. Βρετανίας στις αναπτυσσόμενες χώρες. Οι χώρες της Κοινοπολιτείας παρουσιάζουν ιδιαίτερη έλξη για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις της Μ. Βρετανίας.

7. Η κατανομή των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες, κατά τομέα δραστηριότητας, παρουσίαζε κατά το τέλος του 1972, σύμφωνα με τα Ηνωμένα Έθνη την παρακάτω εικόνα : πετρέλαιο 35%, μεταλλεία 9,8%, βιομηχανία 30,3% και διάφορα 24,8%. Η γεωγραφική κατανομή ήταν : Αφρική 20,7%, Λατινική Αμερική 51%, Μέση Ανατολή 9,3%, Ασία και Ωκεανία 18,4%. Και οι δύο κατανομές -γεωγραφική και κατά τομέα δραστηριότητας- ήταν περίπου οι ίδιες κατά το τέλος του 1967.

Ο πίνακας 1.4 δίνει την κατανομή κατά τομέα δραστηριότητας των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων σε ορισμένες από τις κύριες χώρες υποδοχής.

Πίνακας 1.4.

Ξένα ιδιωτικά κεφάλαια, κατά δραστηριότητα, σε ορισμένες χώρες υποδοχής.

Ποσοστιαία κατανομή					
Χώρα υποδοχής	Χρόνος	Αξία εκ.\$	Εξορυκτικές βιομηχανίες	Μεταποίηση	Υπηρεσίες
Αναπτυγμένες χώρες					
Ηνωμένες Πολιτείες	1975	27.662	22,5	41,2	36,4
Μ. Βρεταννία	1974	22.277	30,6	49,5	19,9
Καναδάς	1974	36.421	35,6	40,9	23,5
Δ. Γερμανία	1976	19.268	13,5	62,0	24,5
Ιαπωνία	1975	1.499	-	81,6	18,4
Ιταλία	1976	5.764	12,3	57,5	30,2
Αναπτυσσόμενες χωρ					
Αργεντινή	1973	2.2.75	5,6	65,0	24,5
Βραζιλία	1976	9.005	2,5	76,5	18,6
Κολομβία	1975	965	36,0	44,2	18,3
Μεξικό	1975	4.736	4,1	77,5	18,1
Παναμάς	1974	354	16,1	37,4	46,4
Χονγκ-Κονγκ	1976	1.952	-	100,0	-
Ινδία	1974	1.683	4,2	92,0	3,7
Ινδονησία	1976	7.077	37,5	57,0	10,3
Φιλιππίνες	1976	513	12,6	48,7	34,0
Ν. Κορέα	1975	927	1,4	80,1	18,5
Σιγκαπούρη	1976	3.739	40,6	59,3	-
Ταϊλάνδη	1975	175	-	93,1	6,8
Νιγηρία	1974	2.738	52,4	33,2	14,4

Πηγή : Ίδια όπως του Πίνακα 1.2.

Υπάρχουν σημαντικές διαφορές και μεταξύ των αναπτυγμένων και μεταξύ των αναπτυσσόμενων χωρών υποδοχής. Στις αναπτυγμένες χώρες, εκτός από τον Καναδά και την Αυστραλία, το μεγαλύτερο μέρος των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στην εξορυκτική βιομηχανία συγκεντρώνεται στην εξερεύνηση ή/καί στη διύλιση του πετρελαίου. Στις αναπτυσσόμενες χώρες σαν σύνολο, ο τομέας των

πετρελαίων συγκεντρώνει τον κύριο όγκο των επενδύσεων στις εξορυκτικές δραστηριότητες.

Στα μέσα περίπου της δεκαετίας του '70, ο βιομηχανικός τομέας γίνεται περισσότερο ελκυστικός για τους ξένους επενδυτές στις αναπτυσσόμενες χώρες. Αυτό μερικά οφείλεται στα προγράμματα εκβιομηχάνισης μερικών από τις μεγαλύτερες και πλουσιότερες αναπτυσσόμενες χώρες (π.χ. Βραζιλία, Ινδονησία), μερικά στην ανάπτυξη βιομηχανιών μεταποίησης του ορυκτού πλούτου (π.χ. παραγωγή πετροχημικών στην Μ. Ανατολή, αλουμινίου στη Τζαμάικα) και μερικά στην επέκταση της παραγωγής προϊόντων έντασης εργασίας για εξαγωγές (π.χ. ενδύματα, δερμάτινα είδη, συσκευές τηλεόρασης και οικιακές ηλεκτρικές συσκευές στην Ν. Κορέα, Χονγκ-Κονγκ, Ταϊβάν και Σιγκαπούρη).

8. Η βιομηχανική σύνθεση των άμεσων ιδιωτικών επενδύσεων διαφέρει μεταξύ των αναπτυσσόμενων χωρών κι αυτό σε κάποια έκταση αντανakλά διαφορές που υπάρχουν, στους φυσικούς πόρους που διαθέτουν οι διάφορες χώρες, στην ανταγωνιστικότητα της βιομηχανίας, και στις διαφορετικές παραδόσεις και προσανατολισμούς των χωρών αυτών. Οι βιομηχανίες μετάλλου είναι συγκεντρωμένες στη Βραζιλία, Ινδία, Μαλαισία και Νιγηρία, ενώ ή χημική βιομηχανία στην Ινδία. Οι βιομηχανίες κατεργασίας πρώτων υλών, σε μεγάλο βαθμό, αντανakλούν την κατανομή της κύριας πρώτης ύλης, π.χ. βιομηχανία ζάχαρης στη Sri Lanka και βιομηχανία κρέατος στην Αργεντινή. Οι ξένες ιδιωτικές επενδύσεις στη μεταποίηση και ιδιαίτερα οι επενδύσεις υποκατάστασης εισαγωγών (import substituting) τείνουν να είναι λιγότερο συγκεντρωμένες γεωγραφικά. Εξαιρέση αποτελεί ή βιομηχανία βυνοποιίας και ζυθοποιίας που είναι πολύ συγκεντρωμένη στην Αφρική.

Οι ξένες Ιδιωτικές επενδύσεις, σε σύγκριση με τη γενική δομή της βιομηχανίας στις χώρες υποδοχής τους, συγκεντρώνονται: (α) στους περισσότερο τεχνολογικά αναπτυγμένους κλάδους της βιομηχανίας, π.χ. φαρμακευτικά προϊόντα, κομπιούτερς, εργαλεία και ηλεκτρονικά· (β) στην παραγωγή διαρκών καταναλωτικών αγαθών μέσης τεχνολογίας, όπως αυτοκίνητα, ελαστικά, συσκευές τηλεόρασης και ψυγεία και (γ) στην παραγωγή αγαθών μαζικής κατανάλωσης, όπως τσιγάρα, μη αλκοολούχα ποτά, είδη καθαρισμού κ.λ.π. Μέχρι το τέλος της δεκαετίας του '60 είχαν γίνει λίγες επενδύσεις σε βασικές βιομηχανίες, όπως στις βιομηχανίες σιδήρου και χάλυβα, σε φυτικές ίνες και δασικά προϊόντα. Αυτό έχει τώρα αλλάξει με την εμφάνιση της Ιαπωνίας μεταξύ των κυριοτέρων επενδυτών και με την αύξηση της διαφοράς της αμοιβής της εργασίας μεταξύ αναπτυγμένων και

αναπτυσσόμενων χωρών. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις της Ιαπωνίας είναι περισσότερο προσανατολισμένες προς επενδύσεις για εκμετάλλευση πρώτων υλών σε σύγκριση με τις αμερικάνικες επενδύσεις. Πρόσθετα υπάρχει μια αυξανόμενη τάση οι αναπτυγμένες χώρες να μεταφέρουν τις δραστηριότητες έντασης εργασίας σε τρίτες χώρες. Περισσότερο από το μισό της κατανάλωσης βαμβακερών υφασμάτων και το σύνολο των συσκευών τηλεόρασης που αγοράζονται στις ΗΠΑ παράγονται από αμερικάνικες θυγατρικές επιχειρήσεις στο Μεξικό και στην Ν.Α. Ασία.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις των ΗΠΑ και της Δ. Γερμανίας τείνουν να επενδύουν σε τομείς ψηλότερης τεχνολογίας σε σύγκριση με τις πολυεθνικές της Ιαπωνίας και της Μ. Βρετανίας. Η διάρθρωση αυτή αντανakλά και προσδιορίζεται από τις διαφορές που υπάρχουν τόσο στις εσωτερικές αγορές των χωρών που κάνουν τις επενδύσεις όσο και από την πολιτική εκβιομηχάνισης που ακολούθησαν.

9. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συγκεντρώνονται σε σχετικά λίγες και τις πιο πλούσιες από τις αναπτυσσόμενες χώρες. Ο παρακάτω πίνακας 1.5., δίνει τη σχέση μεταξύ του ακαθάριστου εθνικού προϊόντος των αναπτυσσόμενων χωρών και των αμέσων ιδιωτικών επενδύσεων το 1975.

Πίνακας 1.5.

Σχέση μεταξύ του εισοδήματος και ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες, 1975

Χώρες με κατά κεφαλήν εισόδημα το 1975 (Δολ.)	Ακαθάριστο εθνικό προϊόν (1) (Δις. δολ.)	Ξένες ιδιωτικές επενδύσεις (2)	(2) / (1) %
1000 και άνω (α)	235,4	22,3	9,5
500-999	107,3	10,4	9,7
200-499	85,6	5,8	6,8
199 και κάτω	197,0	6,5	3,3

(α) Δεν περιλαμβάνονται οι χώρες του ΟΡΕC και οι χώρες "φορολογικοί παράδεισοι" (tax-haven).

Πηγή : United Nations (1978), Πίνακας 5, σελ. 57.

Συγκεντρωτικά στοιχεία, όπως πάντα, δεν δείχνουν τις διαφορές που υπάρχουν και μεταξύ γεωγραφικών περιοχών και μεταξύ τομέων της παραγωγικής δραστηριότητας. Τα στοιχεία σχετικά με τη σύνθεση και το ποσοστό της βιομηχανικής δραστηριότητας των αναπτυσσόμενων χωρών που ελέγχεται από τις ξένες επιχειρήσεις είναι περιορισμένα. Από ορισμένες μελέτες έχει εκτιμηθεί ότι η παρουσία των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι αναλογικά μεγαλύτερης σημασίας. Κι αυτό γιατί ο βιομηχανικός τομέας στις αναπτυσσόμενες χώρες συμβάλλει σχετικά λιγότερο στη δημιουργία του ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος απ' ό,τι στις αναπτυσσόμενες οικονομίες.

Στη μελέτη των J. Stopford, J. Dunning και K. Haberich δίνεται αναλυτική πληροφόρηση για τις δραστηριότητες 430 πολυεθνικών επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις αυτές περιλαμβάνονται μεταξύ των 500 μεγαλύτερων αμερικάνικων και των 500 μεγαλύτερων μη αμερικάνικων πολυεθνικών επιχειρήσεων. Οι συνολικές πωλήσεις των πολυεθνικών αυτών το 1978 ήταν 1.886 δισ. δολ. Τα 833 δισ. δολ. ή ποσοστό 44,2% προερχόταν από πωλήσεις στο εξωτερικό (περιλαμβάνουν τις πωλήσεις των θυγατρικών επιχειρήσεων και τις εξαγωγές από τη μητέρα-εταιρεία). Το ποσοστό αυτό παρουσιάζει μια μικρή αύξηση σε σύγκριση με το αντίστοιχο ποσοστό το 1974 (43,1%). Οι εξαγωγές από τη μητέρα-εταιρεία ήταν 199 δισ. δολ. ή το 31,4% των πωλήσεων των θυγατρικών επιχειρήσεων (πίνακας 1.8).

Ο βαθμός διεθνοποίησης δίνεται από το ποσοστό πωλήσεων στο εξωτερικό στις συνολικές πωλήσεις μιας πολυεθνικής επιχείρησης. Οι πωλήσεις στο εξωτερικό περιλαμβάνουν τις εξαγωγές της μητέρας-εταιρείας στους τελικούς αγοραστές του εξωτερικού, που δεν χρησιμοποιούν δηλαδή τις θυγατρικές επιχειρήσεις σαν ενδιάμεσους, και τις πωλήσεις των θυγατρικών επιχειρήσεων. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις που έχουν τη βάση τους στις μικρότερες χώρες της Δ. Ευρώπης (Σουηδία, Ελβετία, Ολλανδία και Βέλγιο) και στον Καναδά είναι περισσότερο διεθνοποιημένες, ενώ οι πολυεθνικές επιχειρήσεις που έχουν τη βάση τους στις χώρες με τη μεγαλύτερη εσωτερική αγορά, ΗΠΑ και Ιαπωνία, έχουν το μικρότερο βαθμό διεθνοποίησης της παραγωγικής τους δραστηριότητας. Μεταξύ 1974 και 1978 ο βαθμός διεθνοποίησης των πολυεθνικών επιχειρήσεων όλων των χωρών, εκτός των ΗΠΑ και της Ελβετίας, αυξήθηκε.

Ο βαθμός διεθνοποίησης κυμαίνεται σημαντικά μεταξύ των διαφόρων τομέων της βιομηχανίας. Στους τομείς έντασης πρώτων υλών (π.χ. πετρέλαιο) και στους τομείς υψηλής τεχνολογίας (π.χ. ηλεκτρονικές και ηλεκτρικές συσκευές, χημικά προϊόντα και

εξοπλισμός γραφείου) το ποσοστό συμμετοχής των πωλήσεων στο εξωτερικό είναι μεγαλύτερο από τον μέσο όρο (με εξαίρεση τον τομέα της αεροδιαστημικής). Ενώ αντίθετα για τους τομείς χαμηλής τεχνολογίας είναι μικρότερος από τον μέσο όρο. Υπάρχουν οπωσδήποτε μεγάλες διαφορές στο βαθμό διεθνοποίησης των πολυεθνικών επιχειρήσεων κατά χώρα προέλευσής τους. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις της Ιαπωνίας στους τομείς ψηλής τεχνολογίας είναι πολύ λιγότερο διεθνοποιημένες σε σύγκριση με τις αμερικάνικες και τις γερμανικές, ενώ αντίθετα είναι περισσότερο διεθνοποιημένες, όπως επίσης και οι αγγλικές, στους τομείς χαμηλής τεχνολογίας. Η σχέση μεταξύ εξαγωγών από τη μητέρα-εταιρεία - πωλήσεων από τις θυγατρικές επιχειρήσεις κατά μέσο όρο το 1978 είναι 31,4% και κυμαίνεται από 9,1 % στην περίπτωση της Σουηδίας και 9,3% στην περίπτωση των ΗΠΑ μέχρι 99,4% στην περίπτωση της Γερμανίας και 311% στην περίπτωση της Ιαπωνίας. Αυτό σημαίνει ότι, ο κύριος τρόπος διείσδυσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αγορές των τρίτων χωρών πραγματοποιείται μέσω της εγκατάστασης θυγατρικών επιχειρήσεων για τις ΗΠΑ και τη Σουηδία και μέσω εξαγωγών για τη Γερμανία και την Ιαπωνία. Οι δυο τελευταίες χώρες σχετικά πρόσφατα έχουν αναλάβει σημαντική επενδυτική δραστηριότητα στο εξωτερικό. Οι πωλήσεις των θυγατρικών επιχειρήσεων των πολυεθνικών των χωρών αυτών αυξάνονται πολύ ταχύτερα από τις εξαγωγές και κατά την περίοδο 1974-78 ή τάση αυτή ενισχύθηκε και από την ανατίμηση του μάρκου και του γιεν.

Η διαφορά στη σχέση εξαγωγές-πωλήσεις των θυγατρικών επιχειρήσεων είναι ακόμη πιο εμφανής μεταξύ των βιομηχανικών τομέων. Το 1974, οι εξαγωγές των πολυεθνικών επιχειρήσεων στους τομείς αεροδιαστημικής, υφαντικών και ενδυμάτων και επεξεργασίας μετάλλων, είναι μεγαλύτερες από τις πωλήσεις των θυγατρικών τους, αν και από το 1974 το ποσοστό των εξαγωγών στους δύο πρώτους τομείς έχει μειωθεί σημαντικά. Στην περίπτωση του τομέα υφαντικών και ενδυμάτων αυτό οφείλεται στην αυξανόμενη ανταγωνιστικότητα των χωρών του τρίτου κόσμου, και γενικότερα στο ότι οι γιαπωνέζικες πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν αυξήσει την παραγωγική τους δραστηριότητα στις αναπτυσσόμενες χώρες της Ν.Α. Ασίας και οι αμερικάνικες πολυεθνικές τείνουν να αντικαθιστούν την παραγωγή τους στην εσωτερική αγορά με παραγωγή τους στις τρίτες χώρες.

Στους άλλους τομείς, ή παραγωγή τοπικά είναι ο κυρίαρχος τρόπος εκμετάλλευσης της ξένης αγοράς. Αυτό ιδιαίτερα συμβαίνει στους τομείς έντασης πρώτων υλών (π.χ. πετρέλαιο) και στους

τομείς που παράγουν προϊόντα που είναι είτε δαπανηρή ή μεταφορά τους ή/και αντιμετωπίζουν δασμολογικούς ή άλλους περιορισμούς. Οι περισσότεροι από τους τομείς αυτούς — εξοπλισμός γραφείου, φαρμακευτικά προϊόντα, ελαστικά προϊόντα, οικοδομικά υλικά, τρόφιμα, ποτά και καπνός - παρουσιάζουν πάντως μια μικρή αύξηση στη σχέση εξαγωγές - πωλήσεις των θυγατρικών επιχειρήσεων, μεταξύ 1974-78.

Το 1978 από τις παραπάνω 430 πολυεθνικές επιχειρήσεις οι μισές περίπου, 216, ήταν αμερικάνικες και ελέγχουν το 41,9% των πωλήσεων από εξωτερικό. Οι αγγλικές πολυεθνικές επιχειρήσεις ελέγχουν το 11%, οι γερμανικές το 10,4%, ενώ οι γιαπωνέζικες αν και είναι δεύτερες σε αριθμό, ελέγχουν μόνο 0,6% των πωλήσεων στο εξωτερικό των 450 πολυεθνικών επιχειρήσεων. Μεταξύ 1974-78 οι γιαπωνέζικες επιχειρήσεις υπερδιπλασίασαν το ποσοστό των δραστηριοτήτων τους στο εξωτερικό, οι γαλλικές και γερμανικές πολυεθνικές αύξησαν το ποσοστό τους με ταχύτερο ρυθμό από τον μέσο όρο, ενώ αντίθετα οι περισσότερες από τις άλλες χώρες της Δ. Ευρώπης, οι ΗΠΑ και ο Καναδάς με ρυθμό χαμηλότερο από το μέσο όρο.

Ο βαθμός πολυεθνικότητας των πολυεθνικών επιχειρήσεων - δίνεται από το ποσοστό συμμετοχής των πωλήσεων των θυγατρικών επιχειρήσεων στις συνολικές πωλήσεις της πολυεθνικής επιχείρησης- είναι 33,3% το 1974 και 33,6% το 1978. Υπάρχει σημαντική διαφορά μεταξύ των διαφόρων χωρών και των τομέων δραστηριότητας. Οι γιαπωνέζικες πολυεθνικές σημείωσαν τη μεγαλύτερη αύξηση στην παραγωγική τους δραστηριότητα στο εξωτερικό μεταξύ 1974-78, αλλά ο βαθμός πολυεθνικότητάς τους υπολείπεται σημαντικά του μέσου όρου, 8,2% το 1978 και 4,9% το 1974. Ο δείκτης πολυεθνικότητας των πολυεθνικών επιχειρήσεων, όπως και ο δείκτης διεθνοποίησης, είναι μεγαλύτερος για τις επιχειρήσεις που έχουν τη βάση τους σε χώρες με μικρότερη εσωτερική αγορά. Οι πολυεθνικές στους τομείς, πετρελαίου, εξοπλισμού γραφείου, τροφίμων, ποτών και καπνού, εξαρτώνται συγκριτικά περισσότερο από τις πωλήσεις των θυγατρικών τους επιχειρήσεων. Ενώ στους τομείς υφαντικών και ενδυμάτων, διάφορα προϊόντα μετάλλου και αεροδιαστημικής, οι πωλήσεις των θυγατρικών επιχειρήσεων αποτελούν λιγότερο από το ένα πέμπτο των συνολικών πωλήσεων τους.

Ο βαθμός διεθνοποίησης των πολυεθνικών επιχειρήσεων, καθώς επίσης και η έκταση στην οποία εξυπηρετούν τις τρίτες αγορές με την εγκατάσταση θυγατρικών επιχειρήσεων παρά με εξαγωγές, σχετίζεται θετικά με το μέγεθος της πολυεθνικής

επιχείρησης, ιδιαίτερα όταν οι συνολικές πωλήσεις ξεπερνούν τα 5 δισ. δολ. Οι επιχειρήσεις αυτές αποκτούν το 47,9% του εισοδήματός τους από τις πωλήσεις τους στο εξωτερικό, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για τις επιχειρήσεις με συνολικές πωλήσεις μικρότερες από 1,5 δισ. δολ. είναι 39,2%. Οι εξαγωγές από τη μητέρα-εταιρεία σαν ποσοστό των πωλήσεων των θυγατρικών επιχειρήσεων 26,4% και 44,9% αντίστοιχα. Καθώς δηλαδή μια πολυεθνική επιχείρηση εισέρχεται στην ομάδα των γιγάντων γίνεται περισσότερο διεθνής, με την έννοια ότι οι δραστηριότητές της στο εξωτερικό αποτελούν ένα όλο και μεγαλύτερο ποσοστό των συνολικών δραστηριοτήτων της, και εξυπηρετεί τις αγορές του εξωτερικού προοδευτικά περισσότερο μέσω της παραγωγής τοπικά παρά με εξαγωγές από τη μητέρα-εταιρεία.

Ένα άλλο σημαντικό στοιχείο που δίνεται στην παραπάνω μελέτη σχετικά με τις δραστηριότητες των 430 πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι ο βαθμός διαφοροποίησης της παραγωγής τους. Σαν δείκτης διαφοροποίησης λαμβάνεται το ποσοστό των συνολικών πωλήσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων που προέρχεται από παραγωγικές δραστηριότητες διαφορετικές από την κύρια δραστηριότητά τους, με βάση την οποία έχουν ταξινομηθεί στους αντίστοιχους βιομηχανικούς τομείς. Ο δείκτης διαφοροποίησης είναι κατά μέσο όρο 22% και κυμαίνεται μεταξύ 49% στην περίπτωση των πολυεθνικών επιχειρήσεων στον αεροδιαστημικό τομέα και 14,4% στον τομέα αυτοκινήτων και 15,8% στον τομέα του πετρελαίου. Ο βαθμός διαφοροποίησης των πολυεθνικών επιχειρήσεων κατά χώρα προέλευσής τους ποικίλει ακόμη περισσότερο. Οι γερμανικές και γιαπωνέζικες πολυεθνικές επιχειρήσεις πετρελαίου είναι περισσότερο διαφοροποιημένες σε σύγκριση με τις αντίστοιχες επιχειρήσεις άλλων χωρών. Το ίδιο ισχύει για τις αμερικάνικες πολυεθνικές στον τομέα των ελαστικών, για τις Ιταλικές στον τομέα αυτοκινήτων και υφαντικών και ενδυμάτων και για τις σουηδικές στον τομέα χάρτου και προϊόντων ξύλου. Αντίθετα οι βελγικές πολυεθνικές πετρελαίου, οι ελβετικές χημικών προϊόντων και τροφίμων και οι γερμανικές αυτοκινήτων έχουν δείκτες διαφοροποίησης της δραστηριότητάς τους πολύ χαμηλότερους από το μέσο όρο. Πέρα όμως από το βιομηχανικό τομέα και τη χώρα προέλευσης της πολυεθνικής επιχείρησης υπάρχουν κι άλλοι παράγοντες που σχετίζονται με την επιχείρηση, όπως είναι το μέγεθος, ή προηγούμενη και πρόσφατη στρατηγική της σε σχέση με την παραγωγή και τη διάθεση των προϊόντων της, που συντελούν σ' αυτές τις διαφοροποιήσεις.

Όλα τα παραπάνω στοιχεία, τάσεις και εξελίξεις των

πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι ενδεικτικά του μεγέθους και της δύναμης τους. «Η διάδοση των πολυεθνικών επιχειρήσεων αποτελεί χωρίς αμφιβολία, όπως και η ανάπτυξη της ατμομηχανής, του ηλεκτρισμού και του αυτοκινήτου, ένα από τα μεγαλύτερα συμβάντα της σύγχρονης οικονομικής Ιστορίας».

Πώς αυτό το Ιστορικό φαινόμενο επιδρά στη δομή και την κατεύθυνση της αναπτυξιακής πορείας των αναπτυσσόμενων χωρών είναι ακόμη το ζητούμενο. Έχουν γραφεί πάρα πολλά σχετικά με τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, τα αίτια της ανάπτυξής τους και τις επιπτώσεις τους στο διεθνή καταμερισμό της εργασίας. Παράλληλα σημαντικά και καινούργια προβλήματα έχουν δημιουργηθεί σαν αποτέλεσμα της διεθνοποίησης της παραγωγής και της ενσωμάτωσης των αναπτυσσόμενων χωρών στο παγκόσμιο καπιταλιστικό σύστημα, κύρια μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Υπάρχουν λίγα θέματα που έχουν προκαλέσει τόσες αντιπαραθετικές συζητήσεις και διαφωνίες, τέτοια ποικιλία ερμηνειών και εκτιμήσεων και έναν τόσο γόνιμο και δημιουργικό προβληματισμό. Είναι μια περιοχή όπου και η πραγματικότητα και τα επιχειρήματα που αφορούν τις επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες μεταβάλλονται συνέχεια.

Το θέμα πού ιδιαίτερα προκαλεί διαφωνίες και συγκρούσεις και μεταξύ οικονομολόγων και μεταξύ των φορέων διαμόρφωσης και άσκησης της οικονομικής πολιτικής αναφέρεται στο ρόλο και στις επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην αναπτυξιακή πορεία των αναπτυσσομένων χωρών.

Οι θεωρίες που έχουν αναπτυχθεί σχετικά με τις ξένες ιδιωτικές επενδύσεις αναφέρονται κύρια στις περιπτώσεις των «οριζόντιων επενδύσεων», στις επενδύσεις δηλαδή που γίνονται από τις πολυεθνικές επενδύσεις που στόχο τους έχουν να παράγουν τοπικά ορισμένα ή όλα από τα βιομηχανικά προϊόντα που παράγουν στη χώρα της μητέρας-εταιρείας. Αυτό, σ' ένα βαθμό, είναι συνέπεια της εστίασης του ενδιαφέροντος στις αμερικάνικες επενδύσεις που είχαν γίνει στις αναπτυγμένες χώρες της Δύσης. Πολύ μικρότερη προσοχή έχει δοθεί και σε πολύ πιο περιορισμένη έκταση έχουν μελετηθεί οι επενδύσεις πού γίνονται με στόχο την εξασφάλιση πρώτων υλών και οι επενδύσεις του τύπου «export platform». Δηλαδή επενδύσεις πού γίνονται σε χώρες που διαθέτουν φθινό εργατικό δυναμικό όπου ορισμένα προϊόντα ή ορισμένα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας προϊόντων απαιτούν μεθόδους παραγωγής έντασης - εργασίας (labour intensive).

Αν και μπορούμε να γενικεύσουμε σχετικά με την εσωτερική

δομή και τη στρατηγική των πολυεθνικών επιχειρήσεων, υπάρχουν μεγάλες ποσοτικές και ποιοτικές διαφορές μεταξύ των βιομηχανικά αναπτυγμένων και αναπτυσσόμενων χωρών. Έτσι οι διάφορες θεωρητικές αναλύσεις και εκτιμήσεις που βασίζονται στις οικονομικές συνθήκες και εξελίξεις των αναπτυγμένων βιομηχανικά χωρών παραβλέπουν την κοινωνικο – οικονομική πραγματικότητα των αναπτυσσόμενων χωρών. Οι κύριοι λόγοι για τις δυσκολίες και διαφωνίες που προκαλούνται στα πλαίσια της νεοκλασικής οικονομικής σκέψης, σχετικά με τις οικονομικές επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι:

1. Η ενσωμάτωση των αναπτυσσόμενων χωρών στο παγκόσμιο καπιταλιστικό σύστημα μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων μπορεί να μην οδηγήσει στο μετασχηματισμό των χωρών αυτών σύμφωνα με τις δυνατότητές τους για ανάπτυξη και τους μακροχρόνιους στόχους τους. Κι αυτό γιατί ο στόχος των πολυεθνικών επιχειρήσεων δεν είναι ο μετασχηματισμός της οικονομίας της χώρας στην οποία εγκαθίστανται, με το να εκμεταλλευτούν τις δυνατότητές της κι ιδιαίτερα τις ανθρώπινες δυνατότητές της για ανάπτυξη. Αντίθετα ο στόχος τους είναι να εκμεταλλευτούν την υπάρχουσα κατάσταση για το δικό τους συμφέρον με τη χρησιμοποίηση της γνώσης που ήδη κατέχουν, με το μικρότερο γι' αυτές κόστος προσαρμογής.

2. Αν και το απόλυτο μέγεθος των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες, σε σύγκριση μ' αυτό των αναπτυγμένων χωρών, είναι σχετικά μικρό, η σημασία τους και οι επιπτώσεις τους είναι αναλογικά πολύ μεγαλύτερες. Ο βιομηχανικός τομέας στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι πολύ λίγο αναπτυγμένος, έτσι ένας μικρός σχετικά με τα διεθνή δεδομένα όγκος ξένων ιδιωτικών επενδύσεων, μπορεί να συνεπάγεται ότι ένα πολύ μεγάλο μέρος της βιομηχανίας τους ελέγχεται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Αυτό σημαίνει ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις θα επηρεάσουν όχι μόνον το ρυθμό ανάπτυξης των αναπτυσσόμενων χωρών, μέσα σε μια δοσμένη κοινωνική δομή αλλά και τη διαδικασία και την κατεύθυνση της ανάπτυξης και της κοινωνικής διαμόρφωσης. Δεν πρόκειται δηλαδή για οριακές μεταβολές αλλά για επιπτώσεις στη διαδικασία ξαναδιαμόρφωσης της κοινωνίας στις πιο ενδόμυχες και στις πιο δημόσιες ιδιότητες της.

3. Η διαπραγματευτική δύναμη των περισσότερων αναπτυσσόμενων χωρών είναι περιορισμένη λόγω των θεσμικών και διοικητικών αδυναμιών και της έλλειψης επαρκούς και κατάλληλα εκπαιδευμένου ανθρώπινου δυναμικού. ο χαμηλός βαθμός ανάπτυξης συνήθως αντανακλάται κι ενισχύεται από μια

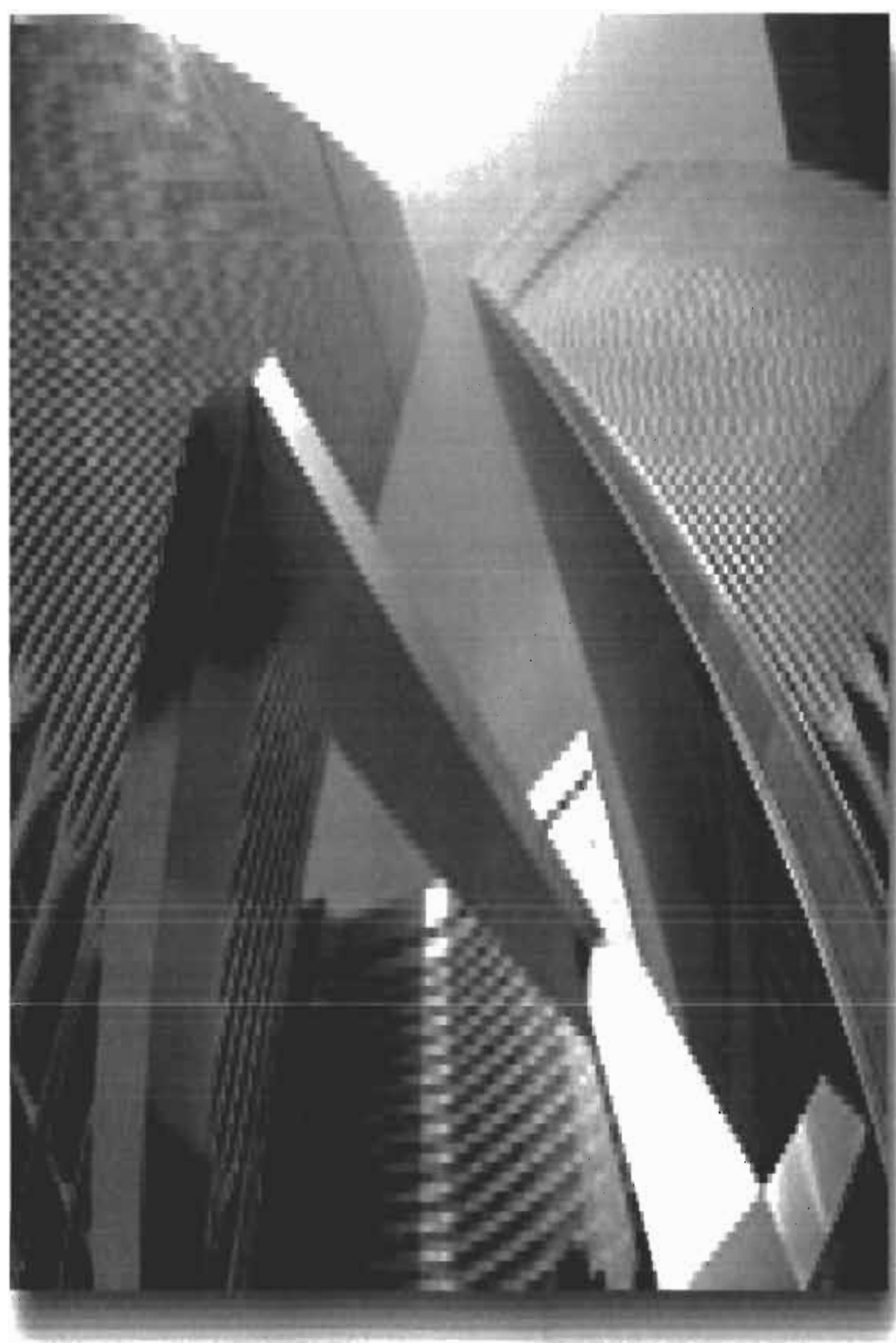
αναποτελεσματική διοίκηση, η οποία είναι ανεπαρκής στις συναλλαγές της με τις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

4. Οι ονομαζόμενες αναπτυσσόμενες χώρες είναι ένα πολύ ετερογενές σύνολο και οι επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων μπορεί να διαφέρουν σημαντικά κατά περίπτωση. Σημαντική διαφωνία υπάρχει επίσης σχετικά με τα όργανα και τους μηχανισμούς που διαμορφώνουν ή θάπρεπε να διαμορφώνουν τους εθνικούς στόχους.

Στην παραδοσιακή οικονομική ανάλυση οι πολυεθνικές επιχειρήσεις θεωρούνται σαν ένας σημαντικός παράγοντας που προωθεί την αποτελεσματική κατανομή των πόρων μεταξύ εναλλακτικών χρήσεων κι επομένως συμβάλουν στην αύξηση της ευημερίας των χωρών στις οποίες εγκαθίστανται, εκτός αν οι κυβερνήσεις των χωρών αυτών δεν διαμορφώνουν κι ασκούν τη σωστή οικονομική πολιτική. Αυτό βασίζεται στον αυθαίρετο και σκόπιμο διαχωρισμό, που έχει υποστηριχθεί από τους οικονομολόγους, μεταξύ οικονομικών και μη οικονομικών παραγόντων και στο ενδιαφέρον τους ν' ασχολούνται θεωρητικά με το τί θα συνέβαινε αν ορισμένες καταστάσεις υπήρχαν στην πραγματικότητα. Έτσι ή σύνθεση των προϊόντων και υπηρεσιών που πραγματικά παράγονται και διακινούνται μεταξύ των διαφόρων χωρών, και ο παγκόσμιος καταμερισμός της εργασίας που επιβάλλεται και προωθείται με την ενσωμάτωση των αναπτυσσόμενων χωριών στο καπιταλιστικό σύστημα, κύρια μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων, δεν αποτέλεσε αντικείμενο έρευνας και προβληματισμού στα πλαίσια της παραδοσιακής οικονομικής σκέψης.

Οι διαφωνίες πηγάζουν και από το γεγονός ότι το περιεχόμενο της έννοιας «ευημερία», όταν κύρια αναφέρεται στις αναπτυσσόμενες χώρες, δεν μπορεί να προσδιοριστεί «αντικειμενικά», ξέχωρα δηλαδή από κάποιο σύστημα αξιών. Έτσι οι διαφωνούντες εστιάζουν συνήθως τα επιχειρήματά τους σε διαφορετικά οφέλη και ζημίες και χρησιμοποιούν διαφορετικά μέτρα στάθμισης και αποτίμησής τους. Στη διαφωνία συμβάλλει και η τάση πολλών οικονομολόγων να τα υπάγουν όλα σ' ένα πολύ καθαρό, πολύ ξεκομμένο πρότυπο, ακολουθώντας υπερβολικά τη μέθοδο του ορθολογισμού. Καθώς επίσης και η επιθυμία πολλών ατόμων που ασχολούνται με τη πολιτική πραχτική να φθάνουν σε απόλυτες και διαχρονικές γενικεύσεις σχετικά με το κόστος και την ωφέλεια, γενικεύσεις που δεν επιτρέπουν ιδιορρυθμίες και ιδιομορφίες, που δεν προκαλούν συγκεκριμένες αναλύσεις και δεν επιτρέπουν τη διαμόρφωση της κατάλληλης αναπτυξιακής πολιτικής.

Το θετικό αποτέλεσμα των συζητήσεων και διαφωνιών είναι μια ποσοτική και ποιοτική συσσώρευση γνώσης και πληροφόρησης σχετικά με το ρόλο και τη λειτουργία των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Παράλληλα έχει γίνει εμφανής ή πολυπλοκότητα της αναπτυξιακής διαδικασίας, η εξάρτηση των αναπτυσσόμενων χωρών από το παγκόσμιο καπιταλιστικό σύστημα και η τεράστια δύναμη που κατέχουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, κάτι που αποτελεί τεράστια πρόκληση για την εθνική πολιτική και την ανεξαρτησία των αναπτυσσόμενων χωρών.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8^ο

ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΤΩΝ ΠΟΡΩΝ

Σύμφωνα με την παραδοσιακή οικονομική θεωρία, η κατανομή των πόρων που διαθέτει μια κοινωνία μεταξύ εναλλακτικών χρήσεων και η μεγιστοποίηση της αποδοτικότητάς τους κι επομένως και η μεγιστοποίηση της κοινωνικής ευημερίας, εξαρτάται και προσδιορίζεται από τη δομή της αγοράς και τον τρόπο λειτουργίας και συμπεριφοράς των επιχειρήσεων. Και παραπέρα η καλύτερη κατανομή των πόρων σε παγκόσμια κλίμακα επιτυγχάνεται και εξηγείται με τη θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος και του ελεύθερου διεθνούς εμπορίου.

Αν και αυτή η «ιστορία επιτυχίας» έχει αμφισβητηθεί και θεωρητικά και εμπειρικά, η εξάπλωση των πολυεθνικών επιχειρήσεων έχει μεταβάλει τη διεθνή οικονομία αποφασιστικά, κάτι που έχει σημαντικές επιπτώσεις όχι μόνον στις διεθνείς, αλλά και στις εθνικές πολιτικο-οικονομικές σχέσεις. Οι παραδοσιακές έννοιες της επιχειρησιακής οργάνωσης και της διάρθρωσης της αγοράς πρέπει να επεκταθούν, ώστε να περιλάβουν όχι μόνον τις εθνικές αλλά και τις διεθνείς αγορές.

Η πολυεθνική επιχείρηση αποτελεί σήμερα τον κύριο τρόπο διασύνδεσης των αγορών στο παγκόσμιο καπιταλιστικό σύστημα. Ένα σημαντικό ποσοστό της διεθνούς κίνησης του κεφαλαίου, των προϊόντων και των υπηρεσιών γίνεται μεταξύ των διαφόρων μονάδων των πολυεθνικών συγκροτημάτων. Χαρακτηριστικό της οργάνωσης της διεθνούς οικονομίας είναι το γεγονός ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν τη δύναμη να οργανώνουν την παραγωγή τους σε διεθνή βάση και να κατανέμουν τους πόρους μεταξύ χωρών κι αγορών ανεξάρτητα από το χώρο όπου οι πόροι παράγονται και των αναπτυξιακών στόχων των χωρών που εγκαθίστανται.

Αυτό σημαίνει ότι οι παραδοσιακοί μηχανισμοί της αγοράς που διαμόρφωναν τη διαδικασία λήψης των αποφάσεων σχετικά με το εμπόριο και τις διεθνείς επενδύσεις έχουν σε μεγάλο βαθμό αντικατασταθεί από τους μηχανισμούς των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Ένα όλο και μεγαλύτερο ποσοστό δηλαδή των οικονομικών συναλλαγών και αποφάσεων μετατίθεται από τα πλαίσια της αγοράς στα γραφεία προγραμματισμού των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Η τάση για εσωτερίκευση (internalization) των συναλλαγών, που προηγούμενα γίνονταν μέσω της αγοράς, και για διεθνοποίηση της παραγωγής, μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων – κάτι που αποτελεί σύνδρομο του καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής στο σημερινό του στάδιο - έχει σημαντικές επιπτώσεις και στην κατανομή των πόρων μεταξύ διαφόρων δραστηριοτήτων στη χώρα υποδοχής, και στην κατανομή του εισοδήματος μεταξύ της χώρας που κάνει την επένδυση και της χώρας που την δέχεται. Αυτό οφείλεται κύρια στα διαρθρωτικά χαρακτηριστικά των βιομηχανιών στις οποίες οι πολυεθνικές λειτουργούν και στην εσωτερική τους δομή.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αναπτύσσονται κύρια στις νεωτεριστικές και ολιγοπωλιακές βιομηχανίες, ενώ η σπουδαιότητά τους στις βιομηχανίες τυποποιημένων προϊόντων είναι πολύ μικρότερη. Κατά συνέπεια οι πολυεθνικές επιχειρήσεις βρίσκονται κύρια στις βιομηχανίες που τείνουν να κυριαρχούνται από πολύ μεγάλες επιχειρήσεις και όπου η διάρθρωση της αγοράς είναι ολιγοπωλιακή. Στις περιπτώσεις αυτές το ερώτημα σχετικά με την αποδοτικότητα του τρόπου οργάνωσης και κατανομής των πόρων από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, είναι ταυτόσημο με το ερώτημα της αποδοτικότητας της ολιγοπωλιακής αγοράς, μια περιοχή όπου τα οικονομικά της ευημερίας (welfare economics) ισχύουν.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν οπωσδήποτε μεγαλύτερες δυνατότητες να οργανώσουν την παραγωγή και το εμπόριο αποδοτικά, με κριτήριο το κέρδος, αλλά οι δραστηριότητές τους μπορεί να βρίσκονται σε σύγκρουση με τους στόχους και τα εθνικά συμφέροντα των χωρών υποδοχής στις οποίες λειτουργούν. Με άλλα λόγια δηλαδή, η αποδοτική οργάνωση της παραγωγής από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις από τη δική τους θεώρηση, δεν σημαίνει ότι συμπίπτει με την αποδοτική οργάνωση της παραγωγής από μια εθνική θεώρηση.

Οι περισσότερες αναπτυσσόμενες χώρες επιθυμούν μια γρήγορη ανάπτυξη, αύξηση της απασχόλησης, σταθεροποίηση των τιμών και μείωση του ελλείμματος των εξωτερικών τους συναλλαγών, αλλά αντιμετωπίζουν έλλειψη ή ανεπάρκεια σε πόρους και μέσα που είναι απαραίτητα για την επίτευξη αυτών των στόχων. Αντίθετα οι πολυεθνικές επιχειρήσεις διαθέτουν τους πόρους - ανθρώπους, χρηματικούς και τεχνολογικούς - που θα μπορούσαν να τις βοηθήσουν να επιτύχουν τους στόχους τους. Γι' αυτό πολλές αναπτυσσόμενες χώρες προσπαθούν να προσελκύσουν τις πολυεθνικές επιχειρήσεις προσφέροντας ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους.

Συνήθως όμως υπάρχει σύγκρουση μεταξύ των εθνικών στόχων των χωρών υποδοχής και των στόχων των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Η μεγιστοποίηση του κέρδους που είναι ο στόχος της πολυεθνικής επιχείρησης από τις δραστηριότητές της σε παγκόσμια κλίμακα, είναι σχεδόν πάντα ασυμβίβαστος με τους βραχυπρόθεσμους και τους μακροπρόθεσμους αναπτυξιακούς στόχους των αναπτυσσόμενων χωρών. Η σύγκρουση αυτή πηγάζει τόσο από θέματα σχετικά με τη λειτουργία των πολυεθνικών επιχειρήσεων (όπως είναι οι επιπτώσεις τους στο ισοζύγιο πληρωμών και τους μακροοικονομικούς στόχους της οικονομικής πολιτικής των χωρών υποδοχής τους), όσο και από θέματα σχετικά με τη συμπεριφορά τους (όπως είναι η πολιτική που ακολουθούν σχετικά με την κοστολόγηση της τεχνολογίας, με την έρευνα κι ανάπτυξη της τεχνολογίας, με τις πηγές χρηματοδότησης των δραστηριοτήτων τους και με ορισμένους περιορισμούς που επιβάλλουν σχετικά με την παραγωγή και τη διάθεση της παραγωγής, στις θυγατρικές τους επιχειρήσεις).

Μια πολυεθνική επιχείρηση μπορεί να επεξεργάζεται μια πρώτη ύλη σε μια χώρα, να την μεταποιεί σε μια άλλη και να διαθέτει το τελικό προϊόν σε μια τρίτη χώρα. Αυτό σημαίνει ότι έχει μεγάλη δυνατότητα κι ευχέρεια να επηρεάσει τη βιομηχανική πολιτική της χώρας υποδοχής της και την κατανομή των πόρων και μέσα στην ίδια τη χώρα και μεταξύ των διαφόρων χωρών.

Πολλές εμπειρικές μελέτες καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι οι επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στο Ισοζύγιο πληρωμών των αναπτυσσόμενων χωρών είναι αρνητικές (αυτό Ισχύει ακόμη και σε περιπτώσεις αναπτυγμένων χωρών). Και αυτό γιατί γίνεται μια μεταφορά εισοδήματος από τις αναπτυσσόμενες στις αναπτυγμένες χώρες μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Ίσως το όφελος που έχει περισσότερο τονιστεί, από τους υποστηρικτές των πολυεθνικών επιχειρήσεων, είναι η διάχυση της τεχνολογίας σε παγκόσμια κλίμακα. Αν και η σημασία της τεχνολογίας είναι εμφανής για τις αναπτυσσόμενες χώρες, πολλές κυβερνήσεις και οικονομολόγοι γίνονται όλο και περισσότερο σκεπτικοί κι ανήσυχοι σχετικά με την «καταλληλότητα» και το κόστος μεταφοράς της τεχνολογίας. Οι υπερβολικές δαπάνες που πληρώνουν οι αναπτυσσόμενες χώρες για τεχνολογία έχει οδηγήσει στο συμπέρασμα ότι είναι ένας έμμεσος κι άνετος τρόπος για μεταφορά εισοδήματος.

Σύμφωνα με έναν μάντζερ μιας θυγατρικής αμερικάνικης επιχείρησης στο Μεξικό «οι πληρωμές για τεχνολογία είναι ο ευκολότερος νόμιμος τρόπος για μεταφορά κερδών στο εξωτερικό». Η πολιτική των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι να κατανέμουν το

κόστος για έρευνα και ανάπτυξη τεχνολογίας, που διεξάγεται στη μητέρα – εταιρεία, σ' όλες τις επιχειρήσεις του συγκροτήματος. Η κατανομή του κόστους γίνεται συνήθως δυσανάλογα. Οι επιχειρήσεις του συγκροτήματος σε τρίτες χώρες επωμίζονται αναλογικά ένα μεγαλύτερο μέρος των δαπανών για έρευνα κι ανάπτυξη τεχνολογίας. Στις περιπτώσεις των αναπτυσσόμενων χωρών πρόκειται συνήθως για έρευνα κι ανάπτυξη τεχνολογίας που δεν χρησιμοποιούν και δεν προβλέπεται να χρησιμοποιήσουν.

Η πολιτική που ακολουθούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις σχετικά με τον τρόπο χρηματοδότησης των δραστηριοτήτων τους στο Εξωτερικό έχει επιπτώσεις στην κατανομή των εγχώριων πόρων μεταξύ διαφόρων παραγωγικών δραστηριοτήτων. Ενώ οι πολυεθνικές έχουν πρόσβαση στις διεθνείς αγορές κεφαλαίου και στα κεφάλαια του ίδιου του συγκροτήματος, το μεγαλύτερο ποσοστό από τα κεφάλαια που απαιτούνται για την επέκταση των δραστηριοτήτων τους στο εξωτερικό προέρχεται από τις χώρες υποδοχής τους. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συνήθως παρέχουν το αρχικό κεφάλαιο που απαιτείται για την ίδρυση μιας παραγωγικής μονάδας και μετά απευθύνονται στην εσωτερική αγορά κεφαλαίου. Επειδή συνήθως οι πολυεθνικές επιχειρήσεις απορροφούν μεγαλύτερα ποσά από την εσωτερική αγορά από τα ποσά που εισάγουν από το εξωτερικό, το αποτέλεσμα είναι να χρησιμοποιούνται οι αποταμιεύσεις της χώρας υποδοχής για να επεκταθεί ο έλεγχος των ξένων επιχειρήσεων στο βιομηχανικό τους τομέα. Και παραπέρα λόγω του προσανατολισμού των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην παραγωγή προϊόντων που απευθύνονται στην ικανοποίηση της ζήτησης από τα ανώτερα εισοδηματικά στρώματα της χώρας υποδοχής ή για εξαγωγές, σημαίνει ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις στερούν τις αναπτυσσόμενες χώρες από πόρους που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν από τις κυβερνήσεις ή τις ντόπιες επιχειρήσεις για παραγωγή προϊόντων ή υπηρεσιών για τις ανάγκες της πλειοψηφίας, των εισοδηματικά κατώτερων τάξεων και στρωμάτων.

Όλες οι δυνατές συγκρούσεις κι αντιθέσεις συμφερόντων οπωσδήποτε δεν εξαντλούνται στις παραπάνω κατηγορίες. Ποικίλουν και εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από την κοινωνικό - οικονομική δομή κάθε χώρας και τα συμφέροντα των διαφόρων κοινωνικών τάξεων και στρωμάτων που εκπροσωπούνται και εκφράζονται από τις κυβερνήσεις κάθε χώρας. Ενα βέβαια από τα μεγαλύτερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι αναπτυσσόμενες χώρες είναι η δυσκολία τους να προσδιορίσουν τους εθνικούς τους στόχους, να διαμορφώσουν και να εφαρμόσουν την πολιτική που εξασφαλίζει την προώθηση των αναπτυξιακών τους στόχων.

Η ικανότητα όμως των κυβερνήσεων των αναπτυσσόμενων χωρών για σχεδιασμό και υλοποίηση της μακροοικονομικής πολιτικής τους επηρεάζεται αποφασιστικά και περιορίζεται ασφυκτικά από την παρουσία των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Σε πολλές περιπτώσεις, αν και το απόλυτο μέγεθος των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων είναι μικρό, σε σύγκριση με αντίστοιχα μεγέθη σε αναπτυγμένες χώρες, η σημασία τους λόγω του χαμηλού βαθμού της εκβιομηχάνισης των αναπτυσσόμενων χωρών, μπορεί να είναι καθοριστική για τη δομή και την κατεύθυνση της αναπτυξιακής διαδικασίας.

Το κόστος πού συνδέεται με τις επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων, σ' αντίθεση με τα οφέλη στα οποία αποβλέπουν οι αναπτυσσόμενες χώρες είναι περισσότερο "διαχυμένο" κι επομένως πιο δύσκολο να εκφραστεί ποσοτικά. Κι αυτό γιατί το κύριο ερώτημα για τις αναπτυσσόμενες χώρες δεν περιορίζεται στο κατά πόσο είναι αποδοτική η κατανομή των πόρων, που προωθείται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις και στο αν οι τιμές που πληρώνονται για εισροές μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι ψηλές ή όχι. Το καθοριστικό ερώτημα αφορά τη μορφή και την έκταση του ελέγχου που ασκούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις στις αναπτυσσόμενες χώρες. Αν οι σχέσεις, που δημιουργούνται με την ενσωμάτωση των αναπτυσσόμενων χωρών στο παγκόσμιο καπιταλιστικό σύστημα παραγωγής και εμπορίου, μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων, προωθούν μια μακροχρόνια δομή στην αναπτυσσόμενη χώρα που αναπτύσσει τη δυνατότητά της να βελτιώσει τη θέση της στο διεθνή καταμερισμό της εργασίας και να επηρεάσει τα διεθνή γεγονότα προς το συμφέρον της.

Το ποσοστό της βιομηχανικής βάσης που ελέγχεται από το ξένο κεφάλαιο καθορίζει το βαθμό αποεθνικοποίησης (denationalization) της οικονομίας, που καταδειχνει ότι τα κέντρα λήψης των αποφάσεων, μεταφέρονται στο εξωτερικό. Ο βαθμός αποεθνικοποίησης εξαρτάται όχι μόνον από το ποσοστό της βιομηχανίας που αποτελεί ξένη ιδιοκτησία, αλλά και από τη διακλαδική διάρθρωση της ξένης ιδιοκτησίας και την παρουσία ανάμεσα στις μεγάλες βιομηχανικές μονάδες. Αν οι ξένες επιχειρήσεις δηλαδή ακολουθούν τη βιομηχανική διάρθρωση της χώρας υποδοχής τους, η επίδραση που εξασκούν είναι συγκριτικά μικρότερη από την επίδραση πού μπορούν να εξασκήσουν αν συγκεντρώνονται σε λίγους βιομηχανικούς κλάδους. Για να προσδιοριστεί ο βαθμός αποεθνικοποίησης αυτών των τομέων, θα πρέπει να εξεταστεί και ο βαθμός ενσωμάτωσης,

θεσμικός και οργανωτικός, των θυγατρικών επιχειρήσεων στο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής, του εμπορίου, της χρηματοδότησης και της τεχνολογίας του πολυεθνικού συγκροτήματος. Ο βαθμός αυτός ποικίλει ανάλογα με το είδος της παραγωγικής δραστηριότητας και τους στόχους μιας επένδυσης.

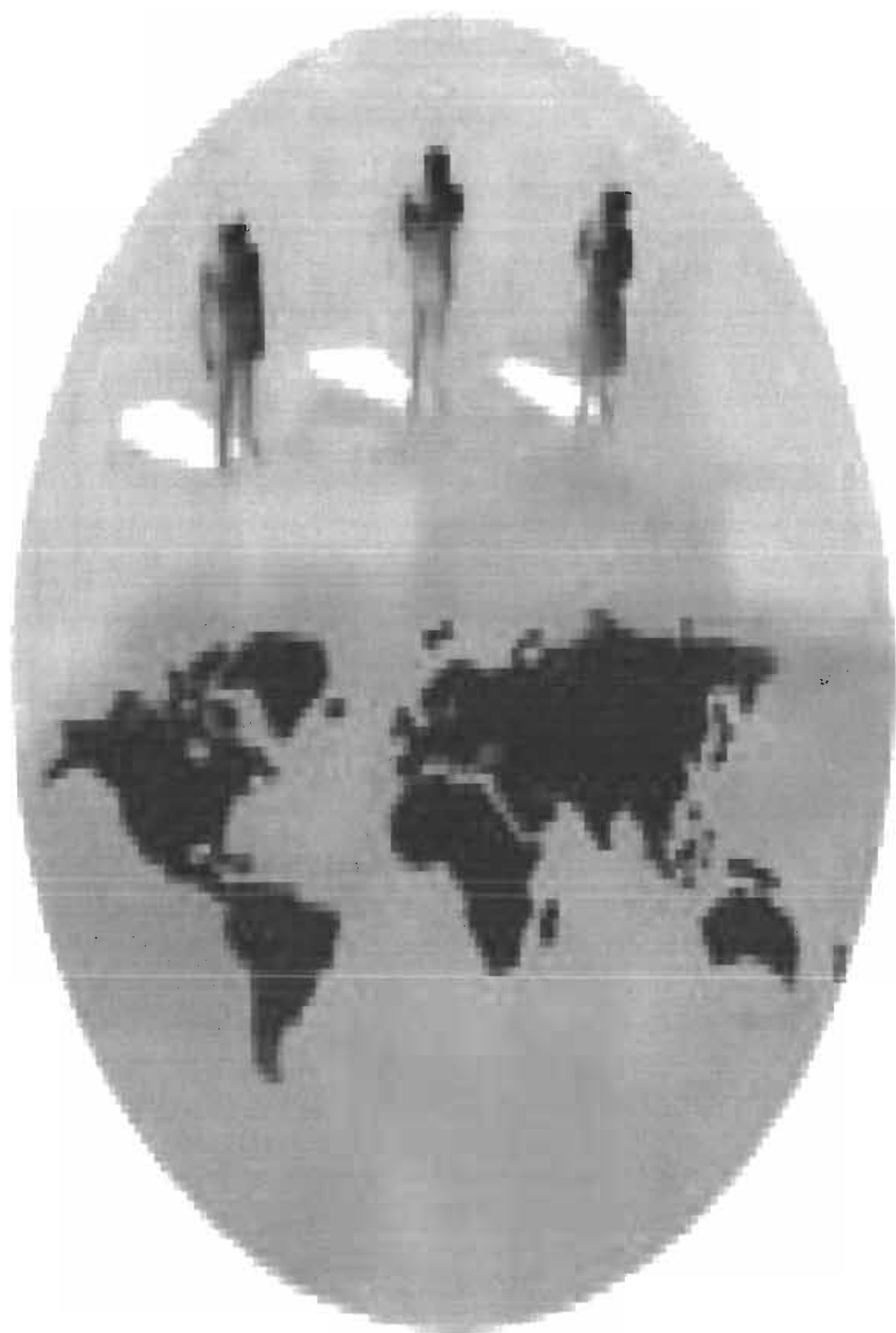
Η αποεθνικοποίηση μιας οικονομίας επηρεάζει μέσω της συμπεριφοράς των πολυεθνικών επιχειρήσεων, τον τρόπο λειτουργίας της και τη δυνατότητα προγραμματισμού της βιομηχανικής πολιτικής της. Θα πρέπει δηλαδή στη διαμόρφωση της βιομηχανικής πολιτικής να λαμβάνεται υπόψη ο βαθμός «υπακοής» και διάθεσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων να λειτουργούν σύμφωνα με το συμφέρον της χώρας υποδοχής. Συχνά η συμπεριφορά των ξένων επιχειρήσεων είναι διαφορετική από τη συμπεριφορά μιας παρόμοιας ντόπιας επιχείρησης, επειδή αποτελεί μέρος ενός συγκροτήματος. Η κατανομή των δραστηριοτήτων και των πόρων μεταξύ διαφόρων συστατικών μερών του πολυεθνικού συγκροτήματος γίνεται με στόχο τη μεγιστοποίηση του κέρδους συνολικά. Αυτό σημαίνει ότι η μεγιστοποίηση του κέρδους μιας θυγατρικής επιχείρησης μπορεί να οδηγήσει σε μια μη μεγιστοποίηση του συνολικού κέρδους. Αν για παράδειγμα μια θυγατρική επιχείρηση αγοράσει κάποια εισροή (προϊόν ή συντελεστή) από την τοπική αγορά σε χαμηλότερο κόστος από ότι από τη μητέρα-εταιρεία ή άλλες «αδερφικές» μονάδες μπορεί να δημιουργήσει υποαπασχόληση του παραγωγικού δυναμικού του πολυεθνικού συγκροτήματος κι έτσι αν και μεγιστοποιεί τα δικά τους κέρδη προκαλεί μια μείωση στα συνολικά κέρδη. Αυτό σημαίνει ότι όπου η συμμετοχή και ο έλεγχος του ξένου κεφαλαίου είναι μεγάλος η αριστοποίηση της λειτουργίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων μπορεί να έχει σαν αποτέλεσμα την μη «άριστη» κατανομή των πόρων και λειτουργία της ντόπιας βιομηχανίας.

Θεωρητικά βέβαια ή συμπεριφορά και ο τρόπος λειτουργίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων θα μπορούσε να διαμορφωθεί σε αναλογία και πλαίσια παρόμοια μ' αυτά των ντόπιων επιχειρήσεων, από το θεσμικό πλαίσιο των χωρών υποδοχής. Στην πραγματικότητα όμως οι αναπτυσσόμενες χώρες είναι δύσκολο να διαμορφώσουν ένα τέτοιο θεσμικό πλαίσιο (νόμους, αποτελεσματική και ικανή δημόσια διοίκηση, κοινωνικό έλεγχο, γνώση, κλπ). Πρέπει οπωσδήποτε να γίνει διάκριση μεταξύ νομικής βίας και επιχειρησιακής πρακτικής. Μια διένεξη που προέρχεται από τη νομική υποχρέωση είναι πιο εύκολο να στοιχειοθετηθεί, αλλά λιγότερο ενδιαφέρουσα από ότι η επιχειρησιακή πρακτική.

Παραπέρα, ο χαρακτηρισμός μιας επιχείρησης σαν πολυεθνικής (συντονισμός και συγκέντρωση παραγωγικών δραστηριοτήτων σε διάφορες χώρες και εσωτερίκευση των συναλλαγών) είναι συνώνυμος με τη μεταφορά αποφάσεων - κλειδιά στο στρατηγείο της πολυεθνικής επιχείρησης.

Πρέπει να τονιστεί ότι πέρα από τη διαφορετική θεώρηση των πολυεθνικών επιχειρήσεων από τις διάφορες κοινωνικές τάξεις και στρώματα κάθε χώρας, η σύγκρουση των συμφερόντων που υπάρχει σε πολλές περιπτώσεις μεταξύ αναπτυσσομένων χωρών και των πολυεθνικών επιχειρήσεων δεν οφείλεται ούτε σε στενά «εθνικιστικά» ή «παράλογα» αισθήματα από την πλευρά των χωρών υποδοχής, ούτε στη «διεφθαρμένη Ιμπεριαλιστική» πολιτική των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Η σύγκρουση συμφερόντων οφείλεται στις σύμφυτες αντιθέσεις μεταξύ των συμφερόντων των πολυεθνικών επιχειρήσεων και των χωρών υποδοχής τους σχετικά με το ρόλο και τους στόχους ανάπτυξης της βιομηχανίας, με το ερώτημα της εθνικής κυριαρχίας και τον τρόπο ενσωμάτωσής τους στον παγκόσμιο καταμερισμό εργασίας.





ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9°

ΔΟΜΗ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Σε ένα καπιταλιστικό σύστημα ή ιδιωτική επιχείρηση είναι το πρωταρχικό μέσο διαμόρφωσης και άσκησης της βιομηχανικής πολιτικής. Στο βαθμό που ή ιδιωτική επιχείρηση είναι ελεύθερη να διαμορφώσει τη δική της στρατηγική, οι στόχοι της και τα μέσα που χρησιμοποιεί, μπορεί μερικά να συμπίπτουν και μερικά να βρίσκονται σε σύγκρουση με τους στόχους της κοινωνίας μέσα στην οποία λειτουργεί. Στην περίπτωση που ή ιδιωτική επιχείρηση είναι θυγατρική μιας πολυεθνικής επιχείρησης, η πολυπλοκότητα των σχέσεων μεταξύ κοινωνίας και επιχείρησης έχει μια πρόσθετη διάσταση. Η θυγατρική επιχείρηση δεν υπόκειται μόνον στις πιέσεις περισσοτέρων της μιας εθνικών κυβερνήσεων, αλλά επί πλέον στην πολιτική και τις πιέσεις της μητέρας-εταιρείας.

Όπως παρατηρεί ο καθηγητής Chamberlain, το κύριο σημείο του προβλήματος, που αντιμετωπίζει ή χώρα υποδοχής των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων είναι, ότι ορισμένα συστατικά μέρη της οικονομίας της -οι θυγατρικές των πολυεθνικών επιχειρήσεων - λειτουργούν μέσα σε δυο διαφορετικά συστήματα και πρέπει να ανταποκρίνονται σε δυό διαφορετικές εξουσίες, των οποίων οι απόψεις και τα συμφέροντα αν και σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί να ταυτίζονται, συνήθως είναι διαφορετικά και συγκρουόμενα. Οι θυγατρικές των πολυεθνικών επιχειρήσεων σαν θεσμικοί πολίτες της χώρας υποδοχής τους αποτελούν μέρος του οικονομικού και κοινωνικού συστήματος της χώρας αυτής, όπου ή εθνική κυβέρνηση είναι η ανώτερη εξουσία. Αλλά ταυτόχρονα, σαν οργανικό μέρος του πολυεθνικού συγκροτήματος πρέπει ν' ανταποκρίνονται στην ανώτερη εξουσία του συγκροτήματος, που είναι το στρατηγείο της πολυεθνικής επιχείρησης στη χώρα της μητέρας-εταιρείας.

Το ερώτημα του έλεγχου της μητέρας-εταιρείας πάνω στις θυγατρικές της επιχειρήσεις οδηγεί επαγωγικά στο ερώτημα της εθνικότητας της ιδιοκτησίας, δηλαδή στη γεωγραφική χωροθέτηση των δυνάμεων που παίρνουν τις αποφάσεις. Η δομική σχέση μεταξύ της μητέρας-εταιρείας και των θυγατρικών ή συνδεδεμένων μ' αυτήν επιχειρήσεων σε συνάρτηση με το ερώτημα της εξουσίας είναι ένα από τα πιο βασικά ερωτήματα όσον άφορα τη συνεισφορά των πολυεθνικών επιχειρήσεων στη διαμόρφωση της βιομηχανικής δομής στις χώρες στις οποίες εγκαθίστανται.

Ο διεθνής καταμερισμός της εργασίας μεταξύ των χωρών που συντονίζεται από τη διεθνή αγορά είναι η βάση και η εξήγηση της θεωρίας του διεθνούς εμπορίου. Με τη διεθνοποίηση της παραγωγής μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων μια τέτοια ερμηνεία είναι το λιγότερο ανεπαρκής. Ο S. Hymer μελέτησε τον καταμερισμό της εργασίας μέσα στα πλαίσια της πολυεθνικής επιχείρησης που συντονίζεται από τους επιχειρηματίες και τη σχέση κι επίδραση του καταμερισμού αυτού στον παγκόσμιο καταμερισμό της εργασίας.

Ο καταμερισμός της εργασίας μέσα στην επιχείρηση, μεταξύ αυτών που σχεδιάζουν και οργανώνουν την οικονομική δραστηριότητα και αυτών που εργάζονται γι' αυτούς, ήταν «ο πυρήνας του οικονομικού προβλήματος» σύμφωνα με τον Marx. Αυτή η βασική διάκριση μεταξύ ιδιοκτητών και εργαζόμενων στην Marshallian επιχείρηση, σε πιο πολύπλοκο τρόπο ισχύει και στην πολυεθνική επιχείρηση. Η ιεραρχική δομή εξουσίας και επιβολής και οι εντάσεις και συγκρούσεις από την απολυταρχία παραμένουν.

Πρόσθετα με τα προβλήματα εκμετάλλευσης και απολυταρχισμού οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν και προβλήματα εθνικότητας. Έχουν να συμφιλιώσουν την ανάγκη προσαρμογής των δραστηριοτήτων τους στις τοπικές συνθήκες της αγοράς και να συντονίζουν τις δραστηριότητές τους στις διάφορες χώρες. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν ένα δίλημμα. Η προσαρμογή στις τοπικές συνθήκες απαιτεί αποκέντρωση στη λήψη των αποφάσεων, ενώ ο συντονισμός των δραστηριοτήτων τους και η ροή των ιδεών και σχεδίων ανάμεσα στα διάφορα μέρη του συγκροτήματος απαιτεί συγκέντρωση του έλεγχου και λήψης των αποφάσεων.

Έτσι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αναπτύσσουν μια οργανωτική δομή, για να εξισορροπήσουν αυτές τις δύο ανάγκες, που βασίζεται στον καταμερισμό της εργασίας με βάση την εθνικότητα. Οι αποφάσεις που αφορούν την καθημερινή διαχείριση αφήνονται στους υπευθύνους της κάθε επιχειρηματικής μονάδας σε κάθε χώρα, ενώ οι στρατηγικές αποφάσεις είναι αρμοδιότητα της μητέρας-εταιρείας.

Χαρακτηριστικό των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι ότι το κεντρικό γραφείο (head office) είναι το μυαλό και το νευρικό σύστημα το οποίο "επεξεργάζεται τη στρατηγική του συστήματος, αποφασίζει πού θα γίνουν επενδύσεις, κατανέμει τις αγορές για εξαγωγές και τα ερευνητικά προγράμματα στα διάφορα μέρη και καθορίζει τις τιμές που πρέπει να χρεωθούν στις ενδο-επιχειρησιακές συναλλαγές". Οι

πολυεθνικές επιχειρήσεις δηλαδή τείνουν να συγκεντρώνουν τις στρατηγικές αποφάσεις που αφορούν τον μακροχρόνιο προγραμματισμό, την χρηματοδότηση, την έρευνα και ανάπτυξη της τεχνολογίας στη χώρα της μητέρας-εταιρείας και ν' αποκεντρώνουν τις αποφάσεις για παραγωγή και μάρκετινγκ.

Αυτή η εσωτερική οργανωτική δομή και λογική των πολυεθνικών επιχειρήσεων έχει πολύ μεγάλη σημασία για το διεθνή καταμερισμό της εργασίας. Σύμφωνα με τον Hymer η πολυεθνική επιχείρηση τείνει να δημιουργήσει έναν κόσμο που αντανακλάει τη δική τους εικόνα (in its own image) με το να δημιουργεί έναν καταμερισμό εργασίας μεταξύ των χωρών, που αντιστοιχεί στον καταμερισμό εργασίας στα διάφορα επίπεδα της ιεραρχίας του συγκροτήματος.

Τα επίπεδα, ανάλογα με τις δραστηριότητες, διακρίνονται σε ανώτερο, μέσο και κατώτερο. Οι δραστηριότητες του επιπέδου I που απαιτούν εξειδικευμένη γνώση για τη λήψη των αποφάσεων συγκεντρώνονται στις πόλεις - κέντρα, κοντά στα μέσα ενημέρωσης, την κυβέρνηση και τις αγορές κεφαλαίων. Οι δραστηριότητες του επιπέδου II που έχουν την ευθύνη για τον συντονισμό των δραστηριοτήτων του επιπέδου III, συγκεντρώνονται στις μεγάλες πόλεις όπου υπάρχουν συστήματα επικοινωνίας και πληροφόρησης και ειδικευμένο εργατικό δυναμικό. Οι δραστηριότητες του επιπέδου III, οι κατώτερες, που αφορούν τις καθημερινές λειτουργίες κι αποφάσεις, διασκορπίζονται στον υπόλοιπο κόσμο τον οποίο τον περιορίζουν μ' αυτό τον τρόπο σε κατώτερα επίπεδα δραστηριότητας κι επομένως και εισοδήματος.

Στην προηγούμενη πυραμιδική δομή των πολυεθνικών επιχειρήσεων, ο R. Cohen αντιπαραθέτει ένα νέο τύπο οργάνωσης που έχει τη μορφή μήτρας (matrix pattern). Στη σημερινή φάση διεθνοποίησης του κεφαλαίου και της εργασίας και των νέων μορφών επιχειρησιακής οργάνωσης, συντονισμού και ελέγχου, ή πολυεθνική επιχείρηση αντιμετωπίζει ορισμένες στρατηγικές προκλήσεις. Οι πολυπλόκαμες λειτουργίες σε παγκόσμιο επίπεδο, ή ανάγκη μείωσης της αβεβαιότητας, η εξασφάλιση του έλεγχου στις αγορές, η δημιουργία και προώθηση νέων μορφών κατανάλωσης και ή άμυνα ενάντια σε καινούργιους ανταγωνιστές αποτελούν πρόκληση και για τη στρατηγική και για τη δομή του πολυεθνικού συγκροτήματος. Οι δραστηριότητες μιας πολυεθνικής επιχείρησης σήμερα είναι σε μεγάλο βαθμό διαφοροποιημένες, επεκτείνονται στην παραγωγή πολλών προϊόντων, διαφόρων τεχνολογιών και απευθύνονται σε πολλές αγορές. Κι αυτό συνεπάγεται ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν το πρόβλημα της συνθετότητας και διαφοροποίησης.

Αυτό δημιουργεί ειδικά προβλήματα για τις σχέσεις μεταξύ μητέρας-εταιρείας και των θυγατρικών της. Η απόσταση μεταξύ τους, οι διαφορές στη γλώσσα, στην εκπαίδευση και γενικότερα στην κουλτούρα, τα διαφορετικά φορολογικά συστήματα και τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν στη λειτουργία τους έχει οδηγήσει σε αλλαγές στην εσωτερική ιεραρχική δομή της πολυεθνικής επιχείρησης, που παίρνει τη μορφή μήτρας. Αυτό σημαίνει ότι οι γραμμές εξουσίας είναι και κάθετες και οριζόντιες. Υπάρχουν άμεσες συνδέσεις μεταξύ της βάσης και της κορυφής της πυραμίδας και ταυτόχρονα οι δραστηριότητες της κορυφής επεκτείνονται ουσιαστικά. Η κορυφή, το στρατηγείο, γίνεται ένα ενεργό και δραστήριο κέντρο εξουσίας που προσπαθεί να οργανώσει νέες παραγωγικές δραστηριότητες και διαδικασίες ορθολογικά σε παγκόσμιο επίπεδο, να δημιουργήσει νέα πρότυπα κατανάλωσης σε παγκόσμια κλίμακα και να μεταβάλλει τις συναλλαγές με άλλες μεγάλες επιχειρήσεις, από συναλλαγές μέσω της αγοράς, σε προγραμματισμένες συναλλαγές.

Η νέα αυτή στρατηγική και δομή οργάνωσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων - διευκολύνει ακόμη περισσότερο τη συγκέντρωση του κεφαλαίου σε παγκόσμια κλίμακα - μειώνει περισσότερο τον ανταγωνισμό - αποτελεί μεγαλύτερη πρόκληση για την οικονομική δύναμη των μεγαλύτερων κρατών - και τείνει να ξαναδιαμορφώσει τον κόσμο σε μια ιεραρχία διεθνών πόλεων. Σύμφωνα με τα παραπάνω η εσωτερική δομή των πολυεθνικών επιχειρήσεων εξασκεί μια μεγαλύτερη δύναμη στον παγκόσμιο καταμερισμό της εργασίας, στη γεωγραφική διασπορά των κέντρων λήψης των αποφάσεων και της πολιτικής.

Η νέα αυτή στρατηγική και δομή των πολυεθνικών επιχειρήσεων που αναπτύχθηκε από τον Cohen, και πολλές μεγάλες επιχειρήσεις εφαρμόζουν, έχει σαν αποτέλεσμα μια διαφοροποίηση των δραστηριοτήτων τους στα δυο ανώτερα (I και II) επίπεδα λειτουργίας τους, δηλαδή στις δραστηριότητες και τις εξουσίες της μητέρας-εταιρείας και των παραγωγικών μονάδων της στα διάφορα αναπτυγμένα βιομηχανικά κέντρα. Ο διεθνής όμως καταμερισμός της εργασίας μεταξύ αναπτυγμένων και αναπτυσσόμενων χωρών δεν επηρεάζεται ουσιαστικά από την καινούργια αυτή μορφή οργάνωσης των δραστηριοτήτων της πολυεθνικής επιχείρησης.

Τα παραπάνω μοντέλα ανάλυσης και περιγραφής της εσωτερικής οργάνωσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων, ισχύουν γενικά, αλλά όπως συμβαίνει αναγκαστικά με όλες τις προσπάθειες γενίκευσης, αποκρύπτουν διαφοροποιήσεις που υπάρχουν σχετικά με το βαθμό οργανικής έντασης των διαφόρων μονάδων στο

πολυεθνικό συγκρότημα. Όταν μελετήσουμε συγκεκριμένες περιπτώσεις βλέπουμε ότι σε ορισμένες περιπτώσεις η διοίκηση αποφασίζει να αναθέσει σημαντικές εξουσίες στις θυγατρικές της και σε άλλες περιπτώσεις να συγκεντρώνει την εξουσία όσο γίνεται περισσότερο.

Από τη μεριά των αναπτυσσόμενων χωρών μπορούμε να διακρίνουμε κύρια δύο τύπους θυγατρικών μονάδων, με βάση τον τρόπο λειτουργίας τους σαν μέρος του συνόλου. Τις θυγατρικές που λειτουργούν, σε μεγάλο βαθμό, ανεξάρτητα από την υπόλοιπη επιχείρηση της οποίας είναι συστατικό μέρος και τις θυγατρικές που είναι πλήρως εξαρτημένες. Αν και δεν είναι πάντα εύκολο να τραβήξουμε τη διαχωριστική γραμμή μεταξύ ανεξαρτησίας και εξάρτησης, η διάκριση αυτή είναι χρήσιμη για μεθοδολογικούς λόγους.

Πρέπει όμως να είναι σαφές ότι όταν λέμε ότι μια θυγατρική επιχείρηση απολαμβάνει μεγάλο βαθμό ανεξαρτησίας αυτό δεν σημαίνει ότι μπορεί ν' ακολουθεί τη δική της πολιτική σ' όλα τα θέματα που αφορούν τη λειτουργία της και τη συμπεριφορά της. Απλώς διαθέτει μεγαλύτερο βαθμό αυτονομίας, από ότι μια εξαρτημένη θυγατρική, στη χρήση των πόρων της. Η συμπεριφορά και οι επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στη χώρα υποδοχής τους μπορεί να είναι διαφορετική, ανάλογα με το βαθμό αυτονομίας που απολαμβάνουν απέναντι στη μητέρα-εταιρεία. Στην περίπτωση της εξαρτημένης θυγατρικής επιχείρησης η παραγωγή χαρακτηρίζεται από μεγαλύτερη εξειδίκευση κι ενσωμάτωση στο πολυεθνικό συγκρότημα σε σύγκριση με την παραγωγή και λειτουργία μιας περισσότερο ανεξάρτητης θυγατρικής επιχείρησης.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10^ο

ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΤΟΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΤΟΜΕΑ

Η σύνθεση των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στον βιομηχανικό τομέα των αναπτυσσόμενων χωρών εξαρτάται από το επίπεδο οικονομικής, κοινωνικής, πολιτικής και πολιτιστικής ανάπτυξης κάθε χώρας και από την πολιτική των κυβερνήσεων κάθε χώρας απέναντι στις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Τα πλεονεκτήματα που προσφέρουν οι αναπτυσσόμενες χώρες είναι ή ύπαρξη πρώτων υλών, η προσφορά φθηνού εργατικού δυναμικού, η ανυπαρξία η αδυναμία των ντόπιων επιχειρήσεων να τους εκμεταλλευτούν και η απόφαση των χωρών αυτών να προχωρήσουν στην εκβιομηχάνιση της οικονομίας τους.

Η συζήτηση και η έρευνα που συνεχίζεται σχετικά με τις επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες έχει συμβάλλει σημαντικά στη διεύρυνση και στον εμπλουτισμό της οικονομικής σκέψης σχετικά με το διεθνή καταμερισμό των πόρων, το είδος των επενδύσεων και των επιπτώσεών τους στη βιομηχανική πολιτική και γενικότερα στην αναπτυξιακή διαδικασία των αναπτυσσόμενων χωρών, χωρίς βέβαια να έχουν ακόμη δοθεί σαφείς, ολοκληρωμένες και γενικά αποδεχτές απαντήσεις.

Μερικές γενικεύσεις σχετικά με τη διάρθρωση των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες μπορούν εύκολα να αναφερθούν.

Αν και αναμφισβήτητα είναι δυνατόν να διαμορφωθούν περισσότερο λεπτομερείς κατατάξεις και διακρίσεις για τις επενδύσεις που γίνονται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, θα διακρίνουμε εδώ τρεις κατηγορίες: (α) τις επενδύσεις που στόχο τους έχουν την εκμετάλλευση των πρώτων υλών (resource-based investments), (β) τις επενδύσεις που στόχο τους έχουν την υποκατάσταση των εισαγωγών (import – substituting investments) και (γ) τις επενδύσεις που στόχο τους έχουν τις εξαγωγές (export – platform investments).

α. Επενδύσεις με στόχο την εκμετάλλευση πρώτων υλών (resource – based investments)

Πολλές αναπτυσσόμενες χώρες κατέχουν σημαντικές πρώτες ύλες που είναι απαραίτητες για την οικονομική ανάπτυξη και η προσφορά τους είναι ανεπαρκής στην παγκόσμια αγορά. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις λόγω των πλεονεκτημάτων που απολαμβάνουν συγκριτικά με τις ντόπιες επιχειρήσεις - κεφάλαια, τεχνολογία, γνώση, πρόσβαση στις αγορές κ.λ.π. - μπορούν να εκμεταλλευτούν τους πόρους αυτούς τόσο για την εθνική όσο και την διεθνή αγορά.

Οι περισσότερες από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις λειτουργούν σε ολιγοπωλιακές παγκόσμιες αγορές και σαν αγοραστές και σαν πωλητές προϊόντων. Η αποδοτικότητά τους εξαρτάται σημαντικά από τις τιμές των προϊόντων αυτών που αναμένεται να ισχύσουν κι έτσι πολλή αβεβαιότητα και ανταγωνισμός σε διεθνή κλίμακα μπορεί να περιοριστεί, αν ελέγχουν τις πηγές προσφοράς.

Ιδιαίτερα στην περίπτωση που οι εισροές πρώτων υλών των πολυεθνικών επιχειρήσεων προέρχονται από τις αναπτυσσόμενες χώρες, η αβεβαιότητα για συνεχή και έγκαιρη ροή τους είναι μεγαλύτερη, λόγω της έλλειψης της επιχειρηματικής πείρας και της κοινωνικής υποδομής των χωρών αυτών. Έτσι η εγκατάσταση των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις πηγές των πρώτων υλών εξασφαλίζει τον έλεγχο και τον ρυθμό εκμετάλλευσής τους σύμφωνα με τον προγραμματισμό των δραστηριοτήτων των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε παγκόσμια κλίμακα. Ταυτόχρονα, λόγω του ότι συνήθως το απαιτούμενο μέγεθος της παραγωγής σ' αυτές τις δραστηριότητες είναι μεγάλο, η εγκατάσταση μιας πολυεθνικής σημαίνει ότι αυξάνονται τα εμπόδια εισόδου για νέους δυνητικούς ανταγωνιστές.

Πολλές πολυεθνικές επιχειρήσεις, λόγω των εξελίξεων στη βιομηχανία πετρελαίου, θεώρησαν αναγκαίο να ενισχύσουν τον έλεγχό τους στις διάφορες πηγές υλών. Έχουν επικεντρώσει το ενδιαφέρον τους σε μεγάλα εξορυκτικά προγράμματα, στα πετροχημικά, τα λιπάσματα, τα μέταλλα κι άλλους τομείς. Ιδιαίτερα όταν οι πηγές των πρώτων υλών βρίσκονται σε μεγάλες εσωτερικές αγορές για τουλάχιστον μερικά από τα προϊόντα επεξεργασίας τους, τα κίνητρα να κάνουν επενδύσεις στη βιομηχανία που συνδέεται με τα ορυχεία κι άλλες εξορυκτικές δραστηριότητες είναι μεγάλα.

Οι κύριοι παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση των πολυεθνικών επιχειρήσεων, για επένδυση σε μια συγκεκριμένη χώρα είναι η ύπαρξη βασικών πόρων, η πολιτική της κυβέρνησης της χώρας αυτής απέναντι στο ξένο κεφάλαιο και οι προοπτικές

για τις αγορές εξαγωγών. Η άποψη που επικρατεί στην οικονομική βιβλιογραφία είναι ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις σ' αυτές τις δραστηριότητες δημιουργούν σχετικά μικρές διασυνδέσεις, με την τοπική οικονομία. Αποτελούν ένα είδος θυλάκων (enclaves). Η επένδυση δηλαδή από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις δεν προκαλεί πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα μέσω των των διασυνδέσεών της με την τοπική αγορά, αλλά αντίθετα τα πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα και της επένδυσης και της κατανάλωσης εξάγονται στο εξωτερικό. Η καθετοποίηση της παραγωγικής δραστηριότητας γίνεται μέσα στα πλαίσια της πολυεθνικής επιχείρησης κι όχι της τοπικής αγοράς. Επί πλέον μερικές από αυτές τις μεταποιητικές δραστηριότητες είναι μεγάλης έντασης κεφαλαίου ή και έντασης τεχνολογίας. Επομένως υπάρχει το πρόβλημα της «καταλληλότητας» των δραστηριοτήτων αυτών για χώρες χαμηλού εισοδήματος.

β. Επενδύσεις υποκατάστασης των εισαγωγών (import – substituting investments)

Αυτός είναι ο κύριος τύπος επένδυσης για διείσδυση σε μια τοπική αγορά όπου υπάρχουν ψηλοί προστατευτικοί δασμοί ή άλλα εμπόδια εισόδου (barriers to entry) στην αγορά.

Ένα τυπικό χαρακτηριστικό των αναπτυσσόμενων χωρών είναι η μεγάλη συμμετοχή του αγροτικού τομέα και αντίστοιχα η χαμηλή συμμετοχή του βιομηχανικού τομέα στη δημιουργία του εθνικού προϊόντος. Αυτό έχει σαν σύνδρομο την εξάρτηση των αναπτυσσόμενων χωρών από τις αναπτυγμένες χώρες για τις εισαγωγές βιομηχανικών προϊόντων, που μερικά πληρώνονται με εξαγωγές αγροτικών προϊόντων. Πολλές από τις αναπτυσσόμενες χώρες έχουν προσδιορίσει τον τρόπο της εκβιομηχάνισής τους μέσω των εισαγωγών των βιομηχανικών προϊόντων. Έτσι έχουν ακολουθήσει μια πολιτική προστατευτισμού της τοπικής αγοράς με το να επιβάλουν ψηλούς δασμούς στις εισαγωγές των τελικών καταναλωτικών αγαθών. Και ταυτόχρονα ανταγωνίζονται μεταξύ τους με το να προσφέρουν ειδικές απαλλαγές και κίνητρα για να προσελκύσουν τις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Οι προσδιοριστικοί παράγοντες για τις επενδύσεις υποκατάστασης των εισαγωγών είναι το μέγεθος της τοπικής αγοράς και οι προοπτικές για την ανάπτυξή της. Οι περισσότερες επενδύσεις αυτού του τύπου γίνονται στις αναπτυσσόμενες χώρες με τις μεγαλύτερες αγορές -σαν κριτήριο εκλαμβάνεται το εισόδημα κατά κεφαλήν ή ο πληθυσμός - και με τις περισσότερο

αναπτυγμένες διαδικασίες. Ο τρόπος με τον οποίο μια πολυεθνική επιχείρηση θα εξυπερετήση τη ζήτηση για τα προϊόντα της στην τοπική αγορά, δηλαδή μέσω εξαγωγών ή παραγωγής τοπικά, εξαρτάται από το συγκριτικό κόστος. Η εκτίμηση του κόστους επηρεάζεται από το ύψος των δασμών, την τιμή του συναλλάγματος, το κόστος παραγωγής τοπικά σε σύγκριση με το κόστος παραγωγής στη χώρα της μητέρας-εταιρείας ή τρίτης χώρας, τα μη δασμολογικά εμπόδια για δυνητικούς ανταγωνιστές και το κόστος μεταφοράς.

Το κίνητρο για την πολυεθνική επιχείρηση είναι να διατηρήσει κάποιο ποσοστό της τοπικής αγοράς, ή ακόμη να «προκαταλάβει» την τοπική αγορά από δυνητικούς ανταγωνιστές. Είναι περισσότερο ένας τύπος αμυντικής επένδυσης όπου η επιχείρηση επιθυμεί να μειώσει τον κίνδυνο να χάσει, με το να μην επενδύσει τοπικά, κάποιο ποσοστό της τοπικής αγοράς που εξυπηρετεί, κύρια μέσω εξαγωγών, καθώς εμφανίζονται περισσότεροι δυνητικοί ανταγωνιστές.

Πολλές προσπάθειες έχουν γίνει για να εξηγήσουν τις «οριζόντιες επενδύσεις» των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Επενδύσεις δηλαδή που γίνονται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις σε τρίτες χώρες με στόχο την παραγωγή προϊόντων που ήδη παράγουν στη χώρα της μητέρας-εταιρείας. Η κλασική θεωρία είναι η θεωρία του κύκλου του προϊόντος (product cycle hypothesis). Σύμφωνα με τη θεωρία αυτή ή ζωή ενός προϊόντος, από την ημέρα της εισαγωγής του στην αγορά, μπορεί να διακριθεί σε τρία στάδια. Στο στάδιο που το προϊόν είναι «νέο», στο στάδιο «ωριμότητας» και τελικά στο στάδιο «τυποποίησης» του προϊόντος. Η θεωρία του κύκλου του προϊόντος συνδέει αυτά τα στάδια με τις αποφάσεις της επιχείρησης σχετικά με τη γεωγραφική τοποθέτηση των παραγωγικών της δραστηριοτήτων. Η θεωρία αυτή αναπτύχθηκε για να εξηγήσει κύρια τις επενδύσεις των αμερικάνικων πολυεθνικών επιχειρήσεων στην Ευρώπη, τη μεταπολεμική περίοδο.

Η ανάπτυξη νέων προϊόντων συνδέεται με τις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά της μητέρας-εταιρείας, δηλαδή προϊόντα που απαιτούν μεθόδους παραγωγής έντασης κεφαλαίου και προορίζονται για να ικανοποιήσουν επιθυμίες ατόμων με ψηλά εισοδήματα. Κατά το πρώτο αυτό στάδιο, το στάδιο πειραματισμού, είναι απαραίτητη η άμεση επαφή με τους καταναλωτές για πιθανές αλλαγές και προσαρμογές του προϊόντος. Στο δεύτερο στάδιο, όταν το προϊόν «ωριμάζει», όταν δηλαδή ο σχεδιασμός και ο τρόπος παραγωγής του σταθεροποιούνται, ο παράγοντας του κόστους παραγωγής αποκτάει ιδιαίτερο βάρος μιας και δυνητικοί

ανταγωνιστές μπορεί να εμφανιστούν στην αγορά τώρα. Παράλληλα οι προοπτικές για το προϊόν μπορεί να είναι ευνοϊκές, ιδιαίτερα στις χώρες της Ευρώπης όπου τα καταναλωτικά πρότυπα είναι παρόμοια μ' αυτά των ΗΠΑ. Στο τελευταίο στάδιο, το στάδιο τυποποίησης του προϊόντος, όπου ο ανταγωνισμός οξύνεται και η αγορά για το προϊόν έχει επεκταθεί το κόστος παραγωγής αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για την επιχείρηση. Η πολυεθνική επιχείρηση σ' αυτή τη φάση μεταφέρει την παραγωγή ή την συναρμολόγηση του προϊόντος στις αναπτυσσόμενες χώρες όπου η αγορά έχει διερευνηθεί με επιτυχία μέσω των εξαγωγών.

Άλλοι συγγραφείς έχουν τονίσει τον ολιγοπωλιακό χαρακτήρα της επιχείρησης και τα κίνητρά της για μείωση του ανταγωνισμού στις τρίτες χώρες και τη σημασία των δασμών. Ο Caves συνέθεσε τη θεωρία της ολιγοπωλιακής αγοράς της γνώσης με τη θεωρία της βιομηχανικής διάρθρωσης (industrial structure) και τόνισε την κατοχή κάποιου ειδικού πλεονεκτήματος από την επιχείρηση που επενδύει στο εξωτερικό. Αυτό το πλεονέκτημα πρέπει να έχει το χαρακτήρα δημόσιου αγαθού (public good) στα πλαίσια της επιχείρησης, που σημαίνει ότι μπορεί να χρησιμοποιηθεί σ' άλλες αγορές χωρίς πρόσθετα έξοδα και επί πλέον ότι ή επιχείρηση πρέπει να μεγιστοποιεί τα κέρδη της με το να παράγει τοπικά.

Αυτό σημαίνει ότι η διαφοροποίηση του προϊόντος είναι ένα απαραίτητο χαρακτηριστικό για την επένδυση. Ένα διαφοροποιημένο προϊόν είναι μια συλλογή από λειτουργικά παρόμοια προϊόντα που παράγονται από ανταγωνιστές παραγωγούς, αλλά το προϊόν κάθε παραγωγού διακρίνεται από τα άλλα είτε λόγω επουσιωδών διαφορών - εμπορική μάρκα, υποκειμενικές διαφορές που δημιουργήθηκαν με τη διαφήμιση - είτε διαφορών στους όρους πώλησης. Τα πλεονεκτήματα από την παραγωγή τοπικά ισχύουν τόσο για τα παραγωγικά όσο και για τα καταναλωτικά αγαθά, αν και η διαφοροποίηση είναι κύρια χαρακτηριστικό των καταναλωτικών αγαθών.

Σε κάθε περίπτωση για να προμηθεύει την τοπική αγορά μια πολυεθνική επιχείρηση πρέπει να διαθέτει κάποιο συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με τις τοπικές ή τις άλλες ξένες επιχειρήσεις.

Αν και έχει αποδειχθεί, με βάση τις εμπειρικές μελέτες, ότι το σχετικά μεγαλύτερο μέρος των επενδύσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες συγκεντρώνεται στις δραστηριότητες υποκατάστασης των εισαγωγών, η εμπειρική γνώση σχετικά με τη διαδικασία και την έκταση της δημιουργίας διασυνδέσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων με την τοπική αγορά

είναι πολύ ελλιπής.

γ. Επενδύσεις με εξαγωγικό προσανατολισμό (export – platform investment).

Αυτός ο τύπος των επενδύσεων αναλαμβάνεται κύρια από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις στις λεγόμενες footloose βιομηχανίες, όπως είναι οι βιομηχανίες ημιαγωγών, τρανζίστορ, φωτογραφικών μηχανών, κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων και προϊόντων δέρματος και συγκεντρώνονται κύρια σε λίγες χώρες.

Αυτό το είδος των επενδύσεων εμφανίστηκε προς το τέλος της δεκαετίας του '60. Οι παραγωγικές δραστηριότητες αυτού του είδους χρησιμοποιούν μεθόδους παραγωγής έντασης εργασίας και σχετικά ανειδίκευτο εργατικό δυναμικό. Η πιο συνηθισμένη πρακτική για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις ήταν να εγκαθιστούν θυγατρικές μονάδες στις αναπτυσσόμενες χώρες με σκοπό κύρια την συναρμολόγηση των διαφόρων ημιτελικών προϊόντων που εισήγαγαν από τη χώρα της μητέρας-εταιρείας ή από τρίτες χώρες και να εξάγουν τα συναρμολογημένα προϊόντα στις αγορές από όπου προέρχονταν.

Η ποικιλία των δραστηριοτήτων που αναλαμβάνονται τώρα σ' αυτή τη βάση στις αναπτυσσόμενες χώρες για εξαγωγές, επεκτείνονται από την από την συναρμολόγηση σε περισσότερο πολύπλοκες δραστηριότητες που περιλαμβάνουν τη μεταποίηση και βιομηχανοποίηση προϊόντων σε ορισμένα στάδια. Αυτές οι δραστηριότητες αναφέρονται στην παραγωγή συστατικών μερών του προϊόντος ή της διαδικασίας παραγωγής του που είναι έντασης εργασίας και είναι ενσωματωμένες μέσα στα πλαίσια κάθετα ολοκληρωμένων επιχειρήσεων σε διεθνή κλίμακα.

Οι επιχειρήσεις αυτές στο σύνολό τους, είναι έντασης κεφαλαίου ή και έντασης τεχνολογίας, αλλά τα μέρη της παραγωγικής διαδικασίας ή του προϊόντος που απαιτούν μεθόδους παραγωγής έντασης εργασίας μη εξειδικευμένης, εγκαθίστανται στις αναπτυσσόμενες χώρες για να επωφεληθούν από το φθηνό εργατικό δυναμικό.

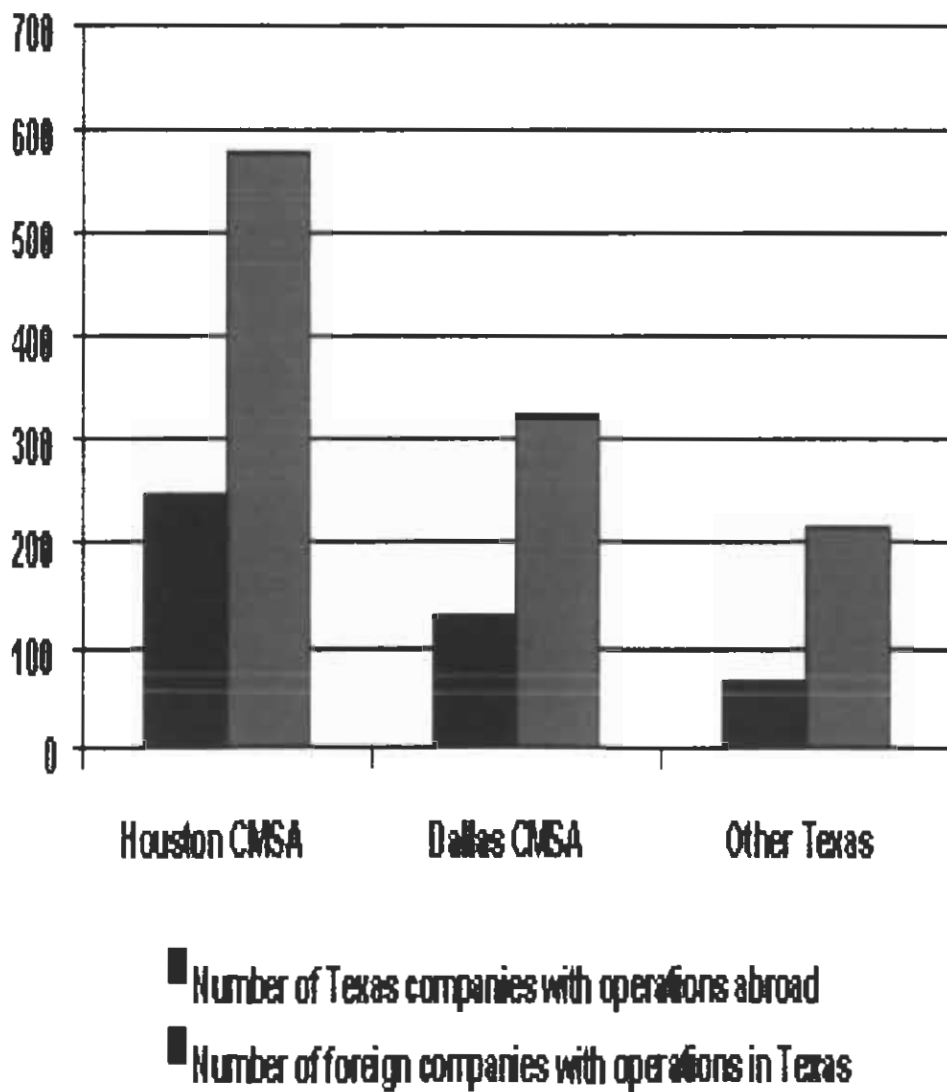
Αυτό δείχνει ότι ορισμένες αναπτυσσόμενες χώρες μπορεί να είναι χώρες υποδοχής επενδύσεων από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις που συμβάλλουν στην παραγωγή πολύ συγχρόνων και περίτεχνων προϊόντων, όπου όμως η γνώση και η τεχνολογική εξειδίκευση είναι περισσότερο ενσωματωμένη στον τεχνολογικό εξοπλισμό παρά στο εργατικό δυναμικό.

Το μεγαλύτερο ποσοστό αυτού του είδους των επενδύσεων είναι

συγκεντρωμένο σε πολύ λίγες χώρες και κατά τα τελευταία χρόνια επεκτείνεται με γρήγορο ρυθμό. Αν και η ύπαρξη φθηνής εργασίας είναι ένας απαραίτητος παράγοντας για τις επενδύσεις αυτές, από μόνη της δεν εξηγεί την συγκέντρωση των επενδύσεων αυτών σε λίγες χώρες. Άλλοι παράγοντες, που επηρεάζουν την επιλογή των πολυεθνικών επιχειρήσεων ανάμεσα στις χώρες που διαθέτουν φθινό εργατικό δυναμικό είναι ή πολιτική σταθερότητα και ο βαθμός «πειθαρχίας» των εργαζόμενων. Οι χώρες που προσελκύουν το μεγαλύτερο μέρος αυτού του είδους των επενδύσεων προσφέρουν και μια καταπιεστική εργατική νομοθεσία και ένα συνδικαλιστικό κίνημα υπανάπτυκτο και αυστηρά ελεγχόμενο.

Αν και κατά τα τελευταία χρόνια οι επενδύσεις σε τέτοιου είδους δραστηριότητες έχουν αυξηθεί σημαντικά, αποτελούν ακόμη ένα μικρό σχετικά ποσοστό των επενδύσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες. Από διάφορες όμως εμπειρικές μελέτες έχει αποδειχθεί ότι τα οφέλη από τις δραστηριότητες αυτές για τις αναπτυσσόμενες χώρες μπορεί όχι μόνον να μην είναι θετικά, αλλά να έχουν σαν αποτέλεσμα την αύξηση της αστάθειας και της εξάρτησής τους.

Multinational Firms in Texas



Source: Texas Dept. of Economic Development, 1996

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11°

ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

α) Εισαγωγή

Η θεωρία που έχει αναπτυχθεί σχετικά με την οργάνωση της βιομηχανικής δραστηριότητας (industrial organization theory) βασίζεται στην υπόθεση ότι η δομή της αγοράς καθορίζει τον τρόπο λειτουργίας και συμπεριφοράς των επιχειρήσεων. Ότι δηλαδή υπάρχει, παρά τον κάποιο βαθμό αλληλοεξάρτησης, μια αιτιατή σχέση μεταξύ της δομής της αγοράς και της επίδοσης (performance) των επιχειρήσεων που λειτουργούν στην αγορά αυτή.

Τα στοιχεία που προσδιορίζουν σε μεγάλο βαθμό τη δομή της αγοράς, το περιβάλλον δηλαδή μέσα στο οποίο λειτουργεί μια επιχείρηση, είναι ο βαθμός συγκέντρωσης της παραγωγής, ο βαθμός διαφοροποίησης των προϊόντων και οι συνθήκες εισόδου στην αγορά. Μεγάλα επίπεδα συγκέντρωσης της παραγωγής, έντονη διαφοροποίηση των προϊόντων και ψηλά εμπόδια εισόδου στην αγορά, παρέχουν στις επιχειρήσεις που λειτουργούν σ' αυτή την αγορά μεγάλες δυνατότητες και δύναμη να καθορίζουν την πολιτική τιμών και την παραγωγή, ώστε να απολαμβάνουν κέρδη μεγαλύτερα από αυτά που θεωρούνται κανονικά.

Οι απαιτήσεις της σύγχρονης τεχνολογίας και οργάνωσης της παραγωγής μπορεί σε ορισμένες περιπτώσεις να δικαιολογεί και να απαιτεί κάποιο βαθμό συγκέντρωσης της παραγωγικής δραστηριότητας. Έχει όμως αποδειχθεί από εμπειρικές μελέτες ότι ο βαθμός συγκέντρωσης της παραγωγής είναι συχνά μεγαλύτερος από τα επίπεδα που δικαιολογούνται με βάση την οικονομική αποτελεσματικότητα. Παράλληλα έχει αποδειχθεί ότι υπάρχει σημαντική σχέση μεταξύ της δομής της αγοράς και της πολιτικής δύναμης που απολαμβάνουν οι επιχειρήσεις που λειτουργούν σε μια μη ανταγωνιστική αγορά.

Μακροχρόνια η δομή της αγοράς μπορεί να μεταβληθεί λόγω της συμπεριφοράς και της λειτουργίας των επιχειρήσεων. Αλλά η προϋπάρχουσα δομή της αγοράς καθορίζει κάθε φορά τον τρόπο λειτουργίας της οργάνωσης της βιομηχανικής δραστηριότητας δεν είναι μονόδρομος αλλά ετεροβαρής.

Σήμερα όμως, που η πολυεθνική επιχείρηση είναι η κυρίαρχη οικονομική μορφή στη διεθνή αγορά του κεφαλαίου, των προϊόντων και της τεχνολογίας, οι παραδοσιακές έννοιες της οργάνωσης της

βιομηχανικής δραστηριότητας και της δομής της αγοράς πρέπει να διευρυνθούν και να συμπεριλάβουν τις διεθνείς όπως και τις εθνικές αγορές. Η πολυεθνική επιχείρηση αποτελεί τον κύριο συνδετικό κρίκο μεταξύ της εθνικής και της διεθνούς αγοράς.

Η εγκατάσταση και λειτουργία των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες θα επηρεάσει τόσο τη δομή της αγοράς όσο και τη συμπεριφορά και λειτουργία των ντόπιων επιχειρήσεων. Και αυτό γιατί ο βαθμός εκβιομηχάνισης των περισσοτέρων αναπτυσσόμενων χωρών είναι πολύ χαμηλός και οι ξένες ιδιωτικές επενδύσεις αποτελούν ένα σχετικά μεγάλο ποσοστό της συσσώρευσης του κεφαλαίου. Οι επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων δεν προκαλούν δηλαδή οριακές μεταβολές και τροποποιήσεις μακροπρόθεσμα στη δομή της αγοράς, αλλά παίζουν πρωταγωνιστικό ρόλο στη διαμόρφωση της αγοράς και της αποδοτικότητας της βιομηχανικής δραστηριότητας.

Οι περισσότερες εμπειρικές μελέτες που έχουν γίνει για τη διερεύνηση της σχέσης μεταξύ της δομής της αγοράς και της αποδοτικής λειτουργίας των επιχειρήσεων αναφέρονται στις αναπτυσσόμενες χώρες. Οι μελέτες που αναφέρονται στις αναπτυσσόμενες χώρες ασχολούνται κύρια με την ανάλυση της φύσης της διάρθρωσης της αγοράς και ορισμένες με τη σχέση μεταξύ της δομής της αγοράς και της λειτουργίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Π.χ. η μελέτη των I. Connor & W. Mueller, η οποία αναφέρεται στη δομή της αγοράς στον βιομηχανικό τομέα της Βραζιλίας και του Μεξικού και στη σχέση μεταξύ της δομής και αποδοτικότητας των πολυεθνικών επιχειρήσεων σ' αυτές τις χώρες. Ο S. Lall (1979) εξετάζει την αιτιατή σχέση μεταξύ της δομής της αγοράς στον βιομηχανικό τομέα της Μαλαισίας και της εγκατάστασης και λειτουργίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων και καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν συμβάλει στην αύξηση της συγκέντρωσης της παραγωγικής δραστηριότητας πέρα και πάνω από το ποσοστό που εξηγείται λόγω του μεγαλύτερου μεγέθους τους και των μεθόδων παραγωγής που εισάγουν.

Η δυσκολία που υπάρχει για την εμπειρική μελέτη της συμπεριφοράς των ξένων επιχειρήσεων και της σύγκρισής τους με την συμπεριφορά των ντόπιων επιχειρήσεων, συνδέεται με το γεγονός ότι οι ξένες επιχειρήσεις αποτελούν συστατικά μέρη των πολυεθνικών συγκροτημάτων. Αυτό επηρεάζει και τους στόχους προς τους οποίους προσανατολίζονται και τη λειτουργική και λογιστική συμπεριφορά τους.

β) Μέγεθος της αγοράς και μέγεθος της επιχείρησης

Το μέγεθος της οικονομίας παίζει καθοριστικό ρόλο για το είδος των διασυνδέσεων που θα δημιουργηθούν και θ' αναπτυχθούν με τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Κι αυτό γιατί το μέγεθος της αγοράς είναι μια σημαντική μεταβλητή στην επιλογή της αναπτυξιακής διαδικασίας που ακολουθείται από τις αναπτυσσόμενες χώρες, αλλά επίσης και ένας σημαντικός παράγοντας που επηρεάζει την επενδυτική πολιτική των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Οι μεγάλες οικονομίες – μεγάλες με κριτήριο τον πληθυσμό ή το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν κατά κεφαλήν – διαθέτουν γενικά μεγαλύτερες δυνατότητες επιλογής μεταξύ διαφόρων στρατηγικών και μεγαλύτερη ευχέρεια διαμόρφωσης της πολιτικής τακτικής τους σύμφωνα με τους αναπτυξιακούς τους στόχους, σε σύγκριση με τις μικρότερες οικονομίες. Οι οικονομίες αυτές τείνουν ν' ακολουθούν μια αναπτυξιακή διαδικασία που δίνει σχετικά μεγαλύτερη βαρύτητα στις επενδύσεις υποκατάστασης των εισαγωγών. Αντίθετα οι μικρές οικονομίες έχουν περισσότερο ισχυρούς λόγους ν' ακολουθήσουν μια πολιτική συγκριτικά «ανοιχτών συνόρων», μια πολιτική δηλαδή με σχετικά μεγάλες εισαγωγές κι εξαγωγές. Πρόσθετα οι χώρες με μικρή εσωτερική αγορά βρίσκονται σε πιο αδύναμη διαπραγματευτική θέση απέναντι στις πολυεθνικές επιχειρήσεις, γιατί εξ αιτίας του μικρού μεγέθους τους, έχουν σχετικά μεγαλύτερες δυσκολίες να εξασφαλίσουν εναλλακτικές δυνατότητες χρηματοδότησης και πρόσβασης στις αγορές του εξωτερικού.

Το μέγεθος μιας εθνικής οικονομίας περιορίζει το μέγεθος και τον αριθμό των επιχειρήσεων που λειτουργούν σ' αυτή. Στις μεγάλες οικονομίες υπάρχει χώρος για περισσότερες επιχειρήσεις ενός δεδομένου μεγέθους, ενώ στις μικρές οικονομίες οι μεγάλες επιχειρήσεις μπορούν να υπάρξουν μόνο με μεγάλη συγκέντρωση της παραγωγής. Σε κάθε περίπτωση όμως δεν υπάρχει κανένα απόλυτο κριτήριο σύμφωνα με το οποίο ένα δεδομένο μέγεθος της επιχείρησης εκφράζει καλύτερα τις οικονομίες κλίμακας παραγωγής (economies of scale).

Είναι από καιρό γνωστό ότι οι ξένες επιχειρήσεις τείνουν γενικά να είναι μεγαλύτερες από τις ντόπιες επιχειρήσεις. Αυτό έχει επιβεβαιωθεί κι από εμπειρικές μελέτες. Το ερώτημα είναι αν η διαφορά μεγέθους μεταξύ ξένων και ντόπιων επιχειρήσεων οφείλεται στην εθνικότητα του κεφαλαίου ή στη διαφορετική συγκέντρωση του ξένου και ντόπιου κεφαλαίου στους βιομηχανικούς τομείς.

Γενικά παρατηρείται ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις τείνουν να συγκεντρώνονται σε διαφορετικούς βιομηχανικούς κλάδους από εκείνους που τείνουν να συγκεντρώνονται οι ντόπιες επιχειρήσεις. Σύμφωνα με ορισμένες μελέτες (A.E. Safarian : Foreign Of Canadian Industry, Toronto, McGraw – Hill, 1966. Το συμπέρασμα της μελέτης είναι ότι κάτω από γενικά συγκρίσιμες συνθήκες οι ξένες και ντόπιες επιχειρήσεις, με ενεργητικό μεγαλύτερο του 1 δισ. δολ., δεν διαφέρουν σημαντικά στις περισσότερες περιπτώσεις όσον αφορά το μέγεθος) υποστηρίζεται ότι η διαφορά μεγέθους μεταξύ ξένων και ντόπιων επιχειρήσεων οφείλεται στη διαφορετική διακλαδική συγκέντρωση των ξένων και ντόπιων επιχειρήσεων στο βιομηχανικό τομέα. Άλλες μελέτες όμως έχουν καταλήξει στο αντίθετο συμπέρασμα, ότι δηλαδή η διαφορά μεγέθους μεταξύ ντόπιων και ξένων επιχειρήσεων οφείλεται κύρια στην εθνικότητα του κεφαλαίου και πολύ λιγότερο στη διακλαδική διάρθρωσή τους.

Μια σύγκριση μεταξύ αναπτυγμένων και αναπτυσσόμενων χωρών δείχνει ότι το μέσο μέγεθος των θυγατρικών των πολυεθνικών επιχειρήσεων στο βιομηχανικό τομέα των αναπτυσσόμενων χωρών είναι περίπου το μισό από το αντίστοιχο μέσο μέγεθος στις αναπτυγμένες χώρες.

Αν και είναι οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις που κύρια γίνονται πολυεθνικές και οι αναπτυσσόμενες χώρες έχουν σχεδόν αποκλειστικά μόνον εθνικές επιχειρήσεις το μέγεθος της θυγατρικής επιχείρησης που εγκαθίσταται από μια πολυεθνική επιχείρηση σε μια αναπτυσσόμενη χώρα εξαρτάται και από το είδος και από τους στόχους της επένδυσης. Στην περίπτωση των επενδύσεων που στόχο τους έχουν την εκμετάλλευση των πρώτων υλών το μέγεθος της επιχείρησης είναι συνήθως μεγαλύτερο από το μέσο μέγεθος για το σύνολο της βιομηχανίας. Οι μέθοδοι παραγωγής που χρησιμοποιούνται είναι συνήθως έντασης κεφαλαίου κι απαιτούν σχετικά μεγάλες μονάδες παραγωγής. Επειδή οι επενδύσεις αυτές είναι συνήθως κάθετα ενσωματωμένες στα πλαίσια της πολυεθνικής επιχείρησης, το μέγεθος της θυγατρικής επιχείρησης προσδιορίζεται από το μέγεθος των συνολικών δραστηριοτήτων της πολυεθνικής επιχείρησης σε παγκόσμια κλίμακα.

Στις περιπτώσεις των επενδύσεων που στόχο τους έχουν την εξυπηρέτηση της αγοράς της χώρας υποδοχής τους, το μέγεθος της επιχείρησης καθορίζεται όχι τόσο από τεχνολογικούς παράγοντες ή από το συνολικό μέγεθος της πολυεθνικής επιχείρησης, όσο από το μέγεθος και τη δομή της εσωτερικής αγοράς της χώρας υποδοχής. Ένας άλλος παράγοντας που επηρεάζει το μέγεθος είναι η δυνατότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων να κατανέμουν τα

στάδια παραγωγής ενός προϊόντος ή τα προϊόντα που απολαμβάνουν οικονομίες κλίμακας παραγωγής μεταξύ διαφόρων χωρών. Αυτό ιδιαίτερα συμβαίνει στην περίπτωση προϊόντων ή διαδικασιών που μπορούν φυσικά να διαχωριστούν.

Το μέγεθος μιας επιχείρησης είναι ένας προσδιοριστικός παράγοντας της δύναμης που απολαμβάνει η επιχείρηση στην αγορά. Στην περίπτωση των ξένων επιχειρήσεων όμως δεν είναι το μέγεθος της θυγατρικής, αλλά το συνολικό μέγεθος του πολυεθνικού συγκροτήματος που προσδιορίζει τις δυνατότητες και τους πόρους στους οποίους έχει πρόσβαση η θυγατρική επιχείρησης, κι άρα και τη δύναμη που μπορεί ν' ασκήσει στην αγορά της χώρας υποδοχής.

γ) Συγκέντρωση της αγοράς

Η δομή μιας αγοράς, ο βαθμός δηλαδή ανταγωνιστικής ή ολιγοπωλιακής διάρθρωσης της, προσδιορίζεται από το βαθμό συγκέντρωσης της παραγωγής, το βαθμό διαφοροποίησης των προϊόντων και τις συνθήκες εισόδου νέων δυνητικών ανταγωνιστών στην αγορά.

Ο βαθμός συγκέντρωσης καθορίζεται από τον αριθμό και την κατανομή του μεγέθους των επιχειρήσεων που λειτουργούν σε μια αγορά. Στην περίπτωση της μονοπωλιακής ή ολιγοπωλιακής διάρθρωσης της αγοράς οι επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να καθορίσουν τις τιμές των προϊόντων τους σε επίπεδα που τους εξασφαλίζουν κέρδη μεγαλύτερα από τα «κανονικά» (κανονικό θεωρείται τί ποσοστό κέρδους που επιτυγχάνεται σε συνθήκες πλήρους ανταγωνισμού όταν καλύπτεται το ελάχιστο μέσο κόστος παραγωγής). Αν και δεν έχουν γίνει αρκετές εμπειρικές μελέτες σχετικά με το βαθμό συγκέντρωσης της παραγωγής στις διάφορες χώρες, θεωρείται ότι οι αγορές στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι λιγότερο ανταγωνιστικές απ' ό,τι στις αναπτυγμένες χώρες. Κι αυτό γιατί το γενικά μικρότερο μέγεθος της αγοράς στις αναπτυσσόμενες χώρες μπορεί να στηρίξει πολύ λιγότερες μονάδες παραγωγής με άριστο μέγεθος. Ιδιαίτερα στις περιπτώσεις προϊόντων όπου οι οικονομίες κλίμακας παραγωγής παίζουν σημαντικό ρόλο. Γενικά μπορούμε να πούμε ότι οι αγορές που χαρακτηρίζονται από ψηλό βαθμό συγκέντρωσης στις αναπτυγμένες οικονομίες θα χαρακτηρίζονται από ακόμη ψηλότερο βαθμό συγκέντρωσης στις αναπτυσσόμενες χώρες.

Ο βαθμός διαφοροποίησης των προϊόντων επηρεάζει επίσης το βαθμό συγκέντρωσης της αγοράς. Η διαφοροποίηση των προϊόντων είναι δυνατή όταν ένα προϊόν έχει ιδιότητες που του

επιτρέπουν να θεωρείται, στην αντίληψη των αγοραστών, μοναδικό ή διαφορετικό από άλλα προϊόντα που έχουν τα ίδια φυσικά χαρακτηριστικά. Όταν ένας παραγωγός έχει τη δυνατότητα να διαφοροποιήσει το προϊόν του σε σχέση με άλλα ανταγωνιστικά προϊόντα, έχει και τη δυνατότητα να το διαθέσει σε τιμή ανώτερη, κάτι που αποτελεί ταυτόχρονα και κίνητρο για την είσοδο στην αγορά νέων παραγωγών. Για να διατηρήσει επομένως το πλεονέκτημα του διαφοροποιημένου προϊόντος και ν' αποθαρρύνει την είσοδο δυνητικών ανταγωνιστών στην αγορά, θα πρέπει να δημιουργήσει και να διατηρήσει την προτίμηση των καταναλωτών προς το προϊόν του.

Τα εμπόδια εισόδου (barriers to entry) σε μια αγορά που αντιμετωπίζουν οι δυνητικοί ανταγωνιστές είναι ένα άλλο στοιχείο που επηρεάζει τη δομή της αγοράς. Το ύψος και το πλέγμα των εμποδίων εισόδου καθορίζει την έκταση και τη χρονική διάρκεια κατά την οποία οι επιχειρήσεις που λειτουργούν σε μια αγορά μπορούν ν' απολαμβάνουν μονοπωλιακά ή ολιγοπωλιακά κέρδη χωρίς να προκαλούν την είσοδο των δυνητικών ανταγωνιστών στην αγορά. Οι συνθήκες εισόδου σε μια αγορά επηρεάζονται από τις οικονομίες κλίμακας της παραγωγής σε σχέση με το μέγεθος της αγοράς, από το κόστος εγκατάστασης μιας νέας μονάδας και το βαθμό διαφοροποίησης των προϊόντων.

Στις αναπτυσσόμενες χώρες τα εμπόδια εισόδου σε μια αγορά κι ιδιαίτερα στην περίπτωση των πιο περίτεχνων προϊόντων και παραγωγικών διαδικασιών είναι μεγαλύτερα σε σύγκριση με τα εμπόδια εισόδου στις αγορές των αναπτυσσόμενων χωρών. Όσο πιο μικρό είναι το μέγεθος της αγοράς τόσο πιο απαγορευτικός γίνεται ο παράγοντας οικονομίες κλίμακας παραγωγής για τους δυνητικούς ανταγωνιστές. Γιατί μια νέα επιχείρηση θα πρέπει να αποκτήσει τον έλεγχο ενός σημαντικού ποσοστού της αγοράς για να μπορέσει να εξασφαλίσει εκείνο το μέγεθος της παραγωγής που είναι απαραίτητο για την αποδοτική της λειτουργία. Η αντίδραση των επιχειρήσεων που ήδη λειτουργούν στην αγορά στην είσοδο μιας νέας επιχείρησης μπορεί να είναι η μείωση των τιμών κι επομένως κι του ποσοστού κέρδους ή μπορεί οι τιμές να παραμείνουν στα ίδια επίπεδα, αλλά να μειωθεί το ποσοστό κέρδους λόγω της δημιουργίας πλεονάζουσας παραγωγικής δυναμικότητας κι επομένως αύξησης του κόστους παραγωγής.

Όλα τα εμπόδια εισόδου σε μια αγορά είναι μεγαλύτερα για τις εθνικές συγκριτικά με τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις διαθέτουν τους απαραίτητους χρηματικούς, τεχνολογικούς και ανθρώπινους πόρους που τους επιτρέπουν ν'

υπερπηδούν τα εμπόδια εισόδου σε μια αγορά, ενώ οι δυνητικά ανταγωνιστικές εθνικές επιχειρήσεις πρέπει να αγοράσουν αυτούς τους πόρους για να εισέλθουν στην αγορά. Επί πλέον στην περίπτωση των περίτεχνων και διαφοροποιημένων προϊόντων για να εισέλθει μια επιχείρηση σε μια αγορά θα πρέπει είτε να επενδύσει σημαντικά σε δραστηριότητες προώθησης των προϊόντων της για να προσελκύσει τους καταναλωτές, κάτι που αυξάνει το κόστος παραγωγής, είτε να διαθέσει το προϊόν της σε χαμηλότερη τιμή. Σε πολλές περιπτώσεις οι εθνικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν ένα πρόσθετο εμπόδιο που είναι η προτίμηση των καταναλωτών για ξένα προϊόντα.

Επομένως ορισμένα εμπόδια εισόδου στην αγορά τείνουν να είναι μεγαλύτερα στις αναπτυσσόμενες από ό,τι στις αναπτυγμένες χώρες και όλο περισσότερο απαγορευτικά για τις εθνικές από ό,τι για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Ένας άλλος παράγοντας αποφασιστικής σημασίας για τη διαμόρφωση των συνθηκών εισόδου σε μια αγορά είναι η κυβερνητική πολιτική που ακολουθείται. Η πολιτική φορολογικών ή άλλων κινήτρων, η χρηματοδοτική πολιτική, οι κανονισμοί λειτουργίας και άλλα μέτρα κυβερνητικής πολιτικής, μπορεί να συμβάλουν σημαντικά στη διαμόρφωση ή στην ουσιαστική μεταβολή των συνθηκών εισόδου στην αγορά. Γι' αυτό στη μελέτη της δομής μιας συγκεκριμένης αγοράς θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη και η κυβερνητική πολιτική που ακολουθείται στη συγκεκριμένη χώρα.

Το ερώτημα είναι αν η εγκατάσταση των πολυεθνικών επιχειρήσεων έχει σαν σύνδρομο την αύξηση ή τη μείωση του βαθμού συγκέντρωσης της αγοράς στη χώρα υποδοχής τους. Η απάντηση εξαρτάται από τον τρόπο με τον οποίο μια επιχείρηση εισέρχεται σε μια αγορά – αν δηλαδή η είσοδος γίνεται με την αγορά ή συγχώνευση με μια επιχείρηση που ήδη λειτουργεί ή με την ίδρυση μιας καινούργιας επιχείρησης (green field venture) – από τη συμπεριφορά της ίδιας της επιχείρησης και από τις αντιδράσεις των άλλων επιχειρήσεων που ήδη λειτουργούν στην αγορά, αλλά και των δυνητικών ανταγωνιστών.

Η συμπεριφορά μιας θυγατρικής επιχείρησης είναι διαφορετική από τη συμπεριφορά μιας ντόπιας επιχείρησης μερικά γιατί είναι μέρος μιας μεγαλύτερης επιχείρησης και μερικά λόγω της πολυεθνικότητας. Μια θυγατρική επιχείρηση μπορεί να στηριχθεί στη δύναμη αγοράς της μητέρας – εταιρείας για να διαμορφώσει και υλοποιήσει τη δική της τακτική και να προωθήσει την πολιτική της στην αγορά της χώρας – υποδοχής. Η πολυεθνικότητα της

επιχείρησης της παρέχει την ευχέρεια να εκμεταλλευτεί τις ιδιομορφίες και δυνατότητες των διαφόρων χωρών με το διαφορετικό οικονομικό, κοινωνικό και πολιτικό περιβάλλον όπου λειτουργεί. Έτσι η θυγατρική επιχείρηση έχει μεγαλύτερη δυνατότητα, συγκριτικά με μια εθνική επιχείρηση, να παρακάμπτει και να καταστρατηγεί την κυβερνητική πολιτική της χώρας υποδοχής ή τον κώδικα συμπεριφοράς που επιβάλλεται στις δραστηριότητες των επιχειρήσεων.

Οι βιομηχανικοί κλάδοι που δημιουργούν τις πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι ολιγοπωλιακά διαρθρωμένοι κι αυτό αποτελεί ένα σημαντικό μειονέκτημα για τον τοπικό δυνητικό ανταγωνισμό. Οι ντόπιες επιχειρήσεις απολαμβάνουν ορισμένα πλεονεκτήματα σε σχέση με τις ξένες επιχειρήσεις στην τοπική αγορά σε λίγους, κυρίως παραδοσιακούς κλάδους, όπου έχουν αναπτύξει κάποιο συγκριτικό πλεονέκτημα με την πάροδο του χρόνου. Γενικά όμως οι ντόπιες επιχειρήσεις βρίσκονται σε μειονεκτική θέση όσον αφορά την τεχνολογία, τη γνώση, το μάρκετινγκ, τις διεθνείς διασυνδέσεις, την οργανωτική εμπειρία και το μάνατζμεντ.

Η αντίδραση των άλλων πολυεθνικών επιχειρήσεων στην εγκατάσταση μιας θυγατρικής επιχείρησης εξαρτάται περισσότερο από την στρατηγική τους σε παγκόσμια κλίμακα και τη δομή της διεθνούς αγοράς, παρά από τη δομή της αγοράς της χώρας – υποδοχής. Η ακριβής επίπτωση των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στη συγκέντρωση της αγοράς δεν έχει ακόμη θεμελιωθεί. Οι ξένες ιδιωτικές επενδύσεις έχουν διπλή φύση. Από τη μια μεριά αποτελούν ένα μέσο μεταφοράς ορισμένων συντελεστών, όπως κεφαλαίου, τεχνολογίας και οργανωτικής δεξιοτεχνίας, από τη μια χώρα στην άλλη και από την άλλη μεριά είναι ένα μέσο περιορισμού του ανταγωνισμού μεταξύ επιχειρήσεων από διάφορες χώρες.

Πολλές εμπειρικές μελέτες υποστηρίζουν ότι υπάρχει σχέση μεταξύ του ποσοστού της παραγωγικής δραστηριότητας ενός βιομηχανικού κλάδου που ελέγχεται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις και του βαθμού συγκέντρωσης της παραγωγής σε λίγες επιχειρήσεις. Δεν είναι όμως σαφές ποια είναι η αιτιατή σχέση μεταξύ τους. Αν δηλαδή η είσοδος των πολυεθνικών επιχειρήσεων προκαλεί μεγαλύτερη συγκέντρωση στην παραγωγή, λιγότερο ανταγωνισμό στην αγορά, ή αν ο ψηλός βαθμός συγκέντρωσης ή ολιγοπωλιακή δομή της αγοράς, προσελκύει τις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Πάντως στην περίπτωση των αναπτυσσόμενων χωρών η είσοδος των πολυεθνικών επιχειρήσεων οδηγεί μακροχρόνια σε μια

περισσότερο ολιγοπωλιακή δομή της αγοράς. Βραχυχρόνια η είσοδος των πολυεθνικών επιχειρήσεων μπορεί να οδηγήσει σε μείωση της συγκέντρωσης της αγοράς, αν η είσοδος δεν γίνει με την εξαγορά κάποιας επιχείρησης που ήδη λειτουργεί αλλά με την εγκαθίδρυση μιας νέα επιχείρησης κι αν και άλλες πολυεθνικές επιχειρήσεις παρακινηθούν να την ακολουθήσουν. Η τακτική της μίμησης (follow – my – leader) των άλλων πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι περισσότερο πιθανή στην περίπτωση επενδύσεων που στόχο τους έχουν να εξασφαλίσουν πηγές εισροών ή να τροφοδοτήσουν την τοπική αγορά. Η τακτική αυτή έχει επιπτώσεις όχι μόνο στη δομή της αγοράς αλλά επίσης στη διάρθρωση του μεγέθους των επιχειρήσεων στην αντίστοιχη βιομηχανία και στο βαθμό αξιοποίησης της παραγωγικής δυναμικότητας.

Επειδή η αγορά των αναπτυσσόμενων χωρών είναι σχετικά μικρή, ιδιαίτερα στους κλάδους έντασης κεφαλαίου και υψηλής τεχνολογίας, η εγκατάσταση μιας ξένης επιχείρησης μπορεί να προσελκύσει κι άλλες επιχειρήσεις οι οποίες όμως λειτουργούν και παράγουν σε επίπεδα κατώτερα από εκείνα που απαιτεί το άριστο μέγεθος παραγωγής. Περισσότεροι επενδυτές δηλαδή δεν σημαίνει αναγκαστικά και μεγαλύτερο ανταγωνισμό. Αντίθετα μάλιστα είναι πολύ πιθανόν ότι, η αύξηση του αριθμού των επιχειρήσεων που λειτουργούν σε μια αγορά να συνδυάζεται με τη δημιουργία πλεονάζουσας παραγωγικής δυναμικότητας και με αύξηση του βαθμού συγκέντρωσης της παραγωγής.

Μακροχρόνια η είσοδος των πολυεθνικών επιχειρήσεων θα επιτείνει τη συγκέντρωση της αγοράς. Λόγω των πλεονεκτημάτων που κατέχουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μπορούν να εγείρουν ή να διατηρήσουν τα εμπόδια εισόδου σε μια αγορά για τις ντόπιες επιχειρήσεις και λόγω της συμπεριφοράς τους στην τοπική αγορά μπορεί είτε ν' αγοράσουν ντόπιες επιχειρήσεις με ευνοϊκούς όρους, είτε να τις αναγκάσουν ν' αποχωρήσουν από την επιχειρηματική δραστηριότητα.

Μια αύξηση της συγκέντρωσης της αγοράς και μόνον δεν μας λέει τίποτα για την αποδοτικότητα της κατανομής των πόρων στα πλαίσια της δυναμικής της εκβιομηχάνισης. Στο βαθμό που δεν είναι αποτέλεσμα μη ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των πολυεθνικών επιχειρήσεων ή απόσπασης ειδικών προνομίων, η αλλαγή στη διάρθρωση της βιομηχανίας μπορεί να είναι απαραίτητη για την αύξηση της αποδοτικότητας της λειτουργίας της βιομηχανίας.

Υπάρχει ανάγκη για παραπέρα έρευνα σχετικά με τις

επιπτώσεις της εισόδου των πολυεθνικών επιχειρήσεων στη δομή της αγοράς των αναπτυσσόμενων χωρών. Παράλληλα απαιτείται να ερευνηθεί αν η είσοδος των πολυεθνικών επιχειρήσεων ενισχύει τη συγκέντρωση της αγοράς, μόνον ή κύρια, μέσω της επιρροής τους στις παραμέτρους της βιομηχανικής δραστηριότητας – όπως είναι η ένταση του κεφαλαίου, η τεχνολογία και η τεχνική της παραγωγικής διαδικασίας – που συμβάλλουν αποφασιστικά στη διαμόρφωση της δομής της αγοράς. Και επί πλέον χρειάζεται να ερευνηθεί αν πέρα και πάνω από την επίδρασή τους μέσω των παραπάνω παραμέτρων, εξασκούν μια επιπλέον ανεξάρτητη επιρροή στην ενίσχυση της ολιγοπωλιακής δομής της αγοράς, κύρια λόγω της συμπεριφοράς τους και της πολυεθνικότητάς τους.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Φτάνοντας στο τέλος αυτής της εργασίας ο προβληματισμός κορυφώνεται. «ποιος θα νικήσει; Πολυεθνικές ή κράτος;». Η παγκόσμια ελεύθερη αγορά, αυτή η τάση της σημερινής οικονομίας, θα καταργήσει άραγε το έθνος-κράτος, ή θα καταρρεύσει υπό το βάρος μιας παγκόσμιας κρίσης; Υπάρχει ένας παγκόσμιος οικονομικός πολιτισμός, στον οποίο μπορεί να μακροημερεύσουν οι ανθρώπινες κοινωνίες μακριά από εθνικά στερεότυπα, ή πρόκειται για ουτοπία ανάλογη με αυτή του μαρξιστικού σοσιαλισμού; Η ερώτηση αυτή δεν επιδέχεται εύκολη απάντηση. Όσοι θεωρούν ότι η παγκόσμια ελεύθερη αγορά θα καταργήσει το έθνος-κράτος χρησιμοποιούν ως επιχείρημα ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μπορούν να κινούνται ελεύθερα και χωρίς κόστος από το ένα μέρος του κόσμου στο άλλο, με βασικό κίνητρο τη μεγιστοποίηση των κερδών τους, χωρίς να μπορούν να τις εμποδίσουν οι τοπικές κουλτούρες, οι ηγεσίες και τα εγχώρια συμφέροντα. Οι οπαδοί αυτής της άποψης θεωρούν βέβαιο ότι κινούμαστε σε έναν κόσμο χωρίς σύνορα, όπου οι εταιρείες διαμορφώνουν την αγορά και, αντίστοιχα, τις κοινωνίες, χωρίς κανένα απολύτως εμπόδιο. Ο Νίκολας Νεγκρεπόντε σε χαρακτηριστική του αποστροφή είχε τονίσει: «όπως η ναφθαλίνη μεταβαίνει αμέσως από τη στερεά στην αέρια κατάσταση, προβλέπω ότι το έθνος-κράτος θα εξαερωθεί. Αναμφίβολα, ο ρόλος του έθνους-κράτους θα αλλάξει δραματικά και ο εθνικισμός δεν θα έχει μεγαλύτερη σημασία από το να κολλήσει κανείς ευλογία». Υπέρ αυτού συνηγορεί το γεγονός πως οι αγορές κεφαλαίων, οι συναλλαγματικές ισοτιμίες, τα επιτόκια συμπεριφέρονται ανεξάρτητα από τις επιθυμίες των πολιτικών ηγεσιών των εθνικών κρατών, αν και κάποιες πολιτικές βέβαια τα επηρεάζουν, επιβραδύνουν ή επιταχύνουν κάποια φαινόμενα των αγορών.

Ο Τζον Γκρέι, στη μελέτη «Απατηλή αυγή», σημειώνει ότι η άποψη αυτή των οπαδών της «υπέρ-παγκοσμιοποίησης»-όπως τη χαρακτηρίζει- παραβλέπει πως οι πολυεθνικές εταιρείες διατηρούν στενούς δεσμούς με συγκεκριμένες χώρες και επιχειρηματικές κουλτούρες. Πως η ιδιοκτησία, το διοικητικό συμβούλιο, το στυλ του μάνατζμεντ και οι εταιρικές κουλτούρες παραμένουν εξ ολοκλήρου εθνικές. Ίσως, διαφοροποιούνται οι αμερικανικές πολυεθνικές, μάλλον επειδή εκφράζουν τις ιδιαίτερες αμερικανικές αξίες και την επιχειρηματική κουλτούρα της χώρας τους, παρά επειδή έχουν παγκόσμιο χαρακτήρα. Επίσης, οι εταιρείες μπορεί

να επιζητούν το κράτος με την συμφερότερη φορολογική νομοθεσία, εν τούτης παίρνουν σοβαρά υπόψη τους το πολιτικό καθεστώς και τους όποιους κινδύνους ελλοχεύουν στα ασταθή πολιτικά συστήματα. Ο Τζον Γκρέι θα σημειώσει: «Τα κυρίαρχα κράτη παραμένουν το βασικό πεδίο όπου ανταγωνίζονται οι εταιρείες για την απόκτηση επιρροής και, από την άλλη, επηρεάζουν την πολιτική των κυρίαρχων κρατών, όπως ασκούν την εφευρετικότητά τους για να παρακάμψουν τη δικαιοδοσία τους. Αυτή είναι η τυπική αλληλεπίδραση, μεταξύ των κυρίαρχων κρατών και των επιχειρήσεων, τέλη του εικοστού αιώνα».

Υπάρχει όμως, και η υπερεκτιμημένη ίσως «κοινωνία των πολιτών» και η δύναμη των «μη κυβερνητικών οργανώσεων», οι οποίες εκ των πραγμάτων «αποδυναμώνουν» τις εξουσίες του κράτους, χωρίς να το υποκαθιστούν ή να το καταργούν.

Είναι γεγονός ότι, τέλη του 20^{ου} αιώνα, η έννοια του εθνικού κράτους, όπως εξελίχθηκε μετά την εισαγωγή της στη διεθνή σκηνή κατά τον 18^ο αιώνα, αντιμετωπίζει αρκετές αμφισβητήσεις. Όροι όπως η παγκοσμιοποίηση, η τεχνολογική εξέλιξη και η κοινωνία της πληροφορίας, η παγκόσμια οικονομία, η κοινωνία των πολιτών, αποτελούν σαφείς προκλήσεις, που δίνουν την εικόνα της διάβρωσης της ισχύς του κράτους, ή της αδυναμίας του να δράσει αυτόνομα και αποτελεσματικά. Παραδείγματα τέτοιων προκλήσεων είναι και τα επόμενα:

- Η ενεργοποίηση της οικονομίας της αγοράς χρειάζεται ένα κεντρικό όργανο που να επιβάλλει κανόνες συμπεριφοράς και λειτουργίας στις αγορές κεφαλαίου και χρήματος, καθώς και να δίνει ώθηση στις οικονομίες σε περιπτώσεις που εμφανίζονται φαινόμενα μειωμένων ρυθμών ανάπτυξης ή οικονομικής ύφεσης. Στις μέρες μας, εμφανίζεται σχετική δυσπιστία στις δυνατότητες που παρουσιάζουν τα υφιστάμενα αντίστοιχα όργανα ή θεσμοί, λαμβάνοντας υπόψη και την κινητικότητα του κεφαλαίου σε διεθνές επίπεδο.
- Η πίεση του ανταγωνισμού προσανατολίζει τις επιχειρήσεις στην υιοθέτηση πρακτικών που δεν λαμβάνουν πάντοτε υπόψη τους την υποβάθμιση του περιβάλλοντος, γεγονός που υπερβαίνει σε διεθνές επίπεδο τη δυνατότητα αντίδρασης από μεμονωμένα κράτη.
- Η ανάπτυξη διεθνών, ισχυρών, γραφειοκρατιών, υπό μορφή περιφερειακών οικονομικών σχηματισμών ή διεθνών οργανισμών, αποτυπώνει την αποδυνάμωση της

δυνατότητας ελέγχου τους και άσκησης αυτόνομης πολιτικής από τις εθνικές κυβερνήσεις.

- Οι μη κυβερνητικές οργανώσεις και ενώσεις των πολιτών διαθέτουν αρκετή ισχύ για να επηρεάσουν την πολιτική των εθνικών κυβερνήσεων.
- Η διεθνής παρέμβαση σε κρίσεις που παλαιότερα προσδιορίζονταν αυστηρά ως εσωτερικές (νομισματικές κρίσεις , ανθρώπινα δικαιώματα , κ.λ.π.) , λαμβάνει στις ημέρες μας μεγαλύτερες διαστάσεις.
- Η δραστηριότητα των ακτιβιστών στον κυβερνοχώρο μπορεί να δημιουργήσει προϋποθέσεις στήριξης δράσεων ή αποφάσεων , που μπορεί να έρχονται σε σύγκρουση με τις πολιτικές του εθνικού κράτους. Τα προηγούμενα , όχι μόνο δείχνουν να αποδυναμώνουν το κράτος από την ισχύ του , αλλά και να μεταφέρουν μέρος της << νόμιμης εξουσίας >> του σε δημόσιους και ιδιωτικούς διεθνείς οργανισμούς , αλλά και στην ίδια την ελεύθερη και πολλές φορές καταγγεληθείσα ως << διεφθαρμένη >> ελεύθερη αγορά. Βεβαίως , οι εξελίξεις αυτές μπορεί να συσχετιστούν με το θέμα της δημοκρατικής λειτουργίας του κράτους , αλλά και με το θέμα της παγκοσμιοποίησης .

Ωστόσο , στη μεν πρώτη περίπτωση αξίζει να σημειωθεί ότι θεωρείται ως περίπου αυτονόητη η αναφορά σε πολιτικά καθεστώτα , στα οποία εφαρμόζονται μοντέλα δημοκρατικής λειτουργίας , που αναπτύχθηκαν μετά τον 18^ο αιώνα σε ισχυρές και ανεπτυγμένες οικονομικά κοινωνίες. Στη δε δεύτερη περίπτωση, γεγονός που ενισχύει και την προηγούμενη παρατήρηση , αναφέρεται, για παράδειγμα, ότι υφίσταται μία παγκόσμια αγορά κεφαλαίου, χωρίς να ξεκαθαρίζεται ότι σε αυτή συμμετέχουν εν δυνάμει συγκεκριμένοι μόνο παίκτες (κυρίως οι ΗΠΑ η Ευρώπη και η Ιαπωνία) . Είναι χαρακτηριστικό ότι για τουλάχιστον 13 κράτη της Υποσαχάριας Αφρικής η μόνη πρόσβαση σε κεφάλαια είναι η προσφερόμενη εξωτερική οικονομική βοήθεια , ενώ μόνο 18 αναπτυσσόμενες οικονομίες διαθέτουν δυνατότητα συνεχούς πρόσβασης σε ιδιωτικά κεφάλαια.

Η οικονομία

Ο έλεγχος της νομισματικής, της πιστωτικής και της δημοσιονομικής πολιτικής θεωρείται ανέκαθεν ως ένα βασικό προνόμιο του εθνικού κράτους. Ωστόσο , στις ημέρες μας η ανάπτυξη των μεγάλων περιφερειακών οικονομικών σχηματισμών

δείχνει να αφαιρεί τον βασικό πυρήνα αυτών των δυνατοτήτων .Ως παράδειγμα μπορεί να αναφερθεί η Οικονομική και Νομισματική Ένωση της Ευρωπαϊκής Ένωσης . Η συγκεκριμένη κίνηση θέτει σαφείς περιορισμούς στη δυνατότητα άσκησης εθνικής νομισματικής ή δημοσιονομικής πολιτικής. Το γεγονός αυτό μπορεί να επηρεάσει άμεσα τις πολιτικές κοινωνικής πρόνοιας και εθνικής άμυνας , αλλά παράλληλα παρέχει σειρά σημαντικών πλεονεκτημάτων στη λειτουργία των οικονομιών με το κοινό νόμισμα (νομισματική ευστάθεια, απάλειψη κινδύνων συναλλαγματικής φύσης , κ.τ.λ.).Από την άλλη, ο αντίλογος μπορεί να αναφερθεί στη νομισματική και οικονομική αστάθεια πολλών χωρών στο παρελθόν, λόγω των μεταβαλλόμενων συναλλαγματικών ισοτιμιών, ή της πολιτικής των μεγάλων ελλειμμάτων , που δημιουργούσαν εξίσου τεράστια προβλήματα. Επιπλέον , η άσκηση ανεμπόδιστης δημοσιονομικής και νομισματικής πολιτικής έχει δείξει ότι η εκάστοτε εθνική κυβέρνηση μπορούσε να χάσει την αξιοπιστία της μεταφέροντας την ισχύ λήψης αποφάσεων σε συγκεκριμένα αιτήματα. Επομένως, μπορεί , κατά παράδοξο τρόπο, η απώλεια αυτού του προνομίου να ενισχύει τελικά το εθνικό κράτος, αποδίδοντας αξιοπιστία στις ενέργειές του και οδηγώντας το σε αποτελεσματικότερες ενέργειες με συγκεκριμένους στόχους.

Όσον αφορά τη διεθνή επιχειρηματικότητα , πρέπει να σημειωθεί ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις και οι εθνικές κυβερνήσεις αποτελούσαν φορείς , στους οποίους παρουσιαζόταν μία πολύπλοκη κατανομή ωφελειών.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις πάντοτε απαιτούσαν , τόσο από το κράτος προέλευσης όσο και από το κράτος πιθανής εγκατάστασης, <<ελευθερία>> για να προχωρήσουν στη βελτίωση της λειτουργίας τους , στη μείωση του κόστους , στη βελτίωση της ποιότητας και στην αύξηση του κέρδους. Το βασικό διαπραγματευτικό στοιχείο τους ήταν, ανέκαθεν , η δυνατότητα τους να επενδύσουν αλλού , ή να επηρεάσουν τις τοπικές πολιτικές. Ωστόσο, μετά την επένδυση τους σε μία χώρα , εθεωρούντο ως παράγοντες δημιουργίας θέσεων εργασίας , ανάπτυξης της ανταγωνιστικότητας και αύξησης των εμπορικών δραστηριοτήτων .Στην περίπτωση αυτή , το κράτος διατηρούσε τη δυνατότητα παραχώρησης προνομίων (φορολογικές ελαφρύνσεις, επιχορήγηση επενδύσεων, προτίμηση ως προς τη πρόσβαση σε κεφάλαια κ.τ.λ.), προσπαθώντας να στηρίξει την οικονομία του και να αποκτήσει τεχνογνωσία σε θέματα παραγωγής συγκεκριμένων προϊόντων . Σήμερα, έχουν επέλθει σημαντικές μεταβολές και σε αυτό το κλασικό μοντέλο .Οι συνεχώς μεταβαλλόμενες συμμαχίες,

οι κοινές επιχειρήσεις, καθώς και η ύπαρξη των τεχνολογιών της πληροφορικής και των τηλεπικοινωνιών, έχουν δημιουργήσει άλλα πρότυπα λειτουργίας. Για παράδειγμα, οι υπεράκτιες τράπεζες και επιχειρήσεις οδηγούν σε απώλειες φόρων. Και ενώ, κατά τη δεκαετία του 1970, υπήρχε ο φόβος ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις θα αποτελούσαν προέκταση ή χέρι της κυβέρνησης, σήμερα αναπτύσσεται η ανησυχία για την αποκοπή τους από τα εκάστοτε εθνικά συμφέροντα, με τη σχετικά εύκολη μεταφορά θέσεων εργασίας, την αποφυγή της φορολογίας και τη διάβρωση της οικονομικής κυριαρχίας, μέσα από τις δυνατότητες δράσης τους σε διεθνές επίπεδο.

Η τεχνολογία

Οι θιασώτες του μοντερνισμού διακήρυσσαν, από το 1910 (Norman Angell), ότι η οικονομική αλληλεξάρτηση θα καταργήσει τους πολέμους. Κατά τη δεκαετία του 1970, ανέφεραν ότι τηλεπικοινωνίες και οι αεροπορικές μεταφορές θα δημιουργούσαν ένα παγκόσμιο χωριό, στο πλαίσιο του οποίου το κράτος θα έχανε μέρος της ισχύος του έναντι των πολυεθνικών επιχειρήσεων, των διεθνών κοινωνικών κινημάτων και των διεθνών οργανισμών. Παρομοίως, κατά τη δεκαετία του 1990, προφήτες όπως οι Peter Drucker, Alvin και Heidi Toffler διακήρυσσαν ότι η επανάσταση της τεχνολογίας των πληροφοριών θα φέρει το τέλος των ιεραρχικών γραφειοκρατικών μοντέλων και θα οδηγήσει σε έναν νέο ηλεκτρονικό φεουδαρχισμό, στον οποίο θα συμμετέχουν αλληλοεπικαλυπτόμενες κοινότητες με διαφορετικά επίπεδα αρμοδιοτήτων, που θα συσχετίζονται με διάφορα στρώματα πολιτών και απόψεων. Οι θιασώτες του μοντερνισμού των προηγούμενων δεκαετιών είχαν εν μέρει δίκιο ως προς την πορεία των πραγμάτων, αλλά δεν δικαιώθηκαν στην τελική ανάλυση των πολιτικών επιπτώσεων. Κατά γενική ομολογία, το εθνικό κράτος παρέμεινε ισχυρό.

Σήμερα είναι γεγονός ότι η τεχνολογία μπορεί να επιτρέψει την ταχύτερη διάδοση των πληροφοριών, αλλά και την απόκρυψη τους, με αιχμή το Internet. Επομένως, οι μεν πληροφορίες ελεύθερης πρόσβασης θα διακινούνται ταχύτερα χωρίς την επιβολή κάποιων ρυθμίσεων στρατηγικού χαρακτήρα πληροφορίες θα αποκρύπτονται κατά το δυνατόν με την επιβολή συγκεκριμένων τεχνολογικών λύσεων, ενώ η κίνηση των εμπορικών πληροφοριών θα εξαρτάται από τους κανόνες και της δυνατότητας προστασίας της περιουσίας στον κυβερνοχώρο. Η επιβολή κανόνων απαιτεί, λοιπόν, την ύπαρξη μιας ισχυρής κρατικής

αρχής, η οποία ωστόσο θα πρέπει να μπορεί να αναπτύσσει συνεργασία σε διεθνές επίπεδο, δεδομένης της περιορισμένης πολιτικά δυνατότητας για την εύκολη επιβολή συνόρων στη διακίνηση της γνώσης, μέσω Internet .

Από την άλλη πλευρά, πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπόψη η δυνατότητα διενέργειας συναλλαγών με απώλειες φόρων, η δυνατότητα παράνομης εκμετάλλευσης πληροφοριών (προσωπικού χαρακτήρα), καθώς και η πιθανότητα να δημιουργηθούν χάσματα μεταξύ των τεχνολογικά ανεπτυγμένων και υπανάπτυκτων ομάδων πολιτών, που μπορούν να αποδυναμώσουν περαιτέρω το ρόλο του κράτους .Κατά συνέπεια , το κράτος έχει υποχρέωση να λάβει ηγετικό ρόλο για την προστασία των καταναλωτών και την οροθέτηση των βασικών κανόνων ανάπτυξης εμπορικών δραστηριοτήτων στο Διαδίκτυο.

Επιμύθιο

Η μελλοντική μορφή και κατανομή των αρμοδιοτήτων του κράτους συνιστούν, όπως έχει φανεί και από τα προηγούμενα, ένα ερώτημα το οποίο δεν έχει άμεση απάντηση. Γεγονός είναι ότι η αντίστοιχη έννοια που προέκυψε από τη Συνθήκη της Βεστφαλίας αντιμετωπίζει προκλήσεις, που αντικατοπτρίζουν τις τεράστιες οικονομικές, κοινωνικές, τεχνολογικές και πολιτικές αλλαγές που έγιναν από τότε. Ωστόσο ένα είναι βέβαιο. Το κράτος δεν εξαφανίζεται αλλά μπορεί να γίνει πιο αποτελεσματικό και αποδοτικό. Μπορεί να επιμερισθεί σε διάφορες ξεχωριστές μονάδες ενός ενιαίου συνόλου με εμφανή λειτουργική διάκριση (π.χ., νομοθετικά σώματα, εκτελεστικά όργανα κ.τ.λ.) οι οποίες θα Δικτυώνονται με αντίστοιχες μονάδες άλλων χωρών, δημιουργώντας μία νέα διακυβερνητική τάξη. Η κίνηση αυτή μπορεί να ενισχύσει το ρόλο του κράτους, τόσο στο εθνικό επίπεδο όσο και στο διεθνές.

ΠΗΓΕΣ – ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΤΩΝ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ

ROBERT GILPIN, εκδόσεις GUTENBERG, 1995

ΑΡΧΕΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΛΙΑΡΜΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΛΟΓΟΘΕΤΗΣ, ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΕΚΔΟΣΕΩΝ ΔΙΔΑΚΤΙΚΩΝ ΒΙΒΛΙΩΝ, 1986

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ

ΖΕΥΓΑΡΙΔΗΣ ΣΠΥΡΟΣ, εκδόσεις ΑΦΟΙ ΚΥΡΙΑΚΙΔΗ, 1985

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

*ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ, 2^η έκδοση 1994
ΑΘΗΝΑ :{χ.ο}, 1994*

ΔΙΕΘΝΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

*ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ Ι. ΘΑΛΑΣΣΙΝΟΣ, ΘΕΟΔΩΡΟΣ Β.
ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ, ΑΘΗΝΑ, εκδόσεις ΑΘ.ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, 1998*

ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ. Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ.

ΒΑΣΩ ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ, ΑΘΗΝΑ, εκδόσεις GUTENBERG

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΤΑΧΥΔΡΟΜΟΣ

ΤΕΥΧΟΣ ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ 2000

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Παρουσίαση-πρόλογος

Εισαγωγήσελ. 1-5

Ιστορική αναδρομή.....σελ. 5-9

Κεφάλαιο 1ο: Πολυεθνικές εταιρείες: χώρες καταγωγής και φιλοξενούσες χώρες.....σελ. 10-23

Κεφάλαιο 2ο: Η φύση των πολυεθνικών.σελ. 24-33

Κεφάλαιο 3ο: Ο νέος πολυεθνισμός.....σελ. 34-46

Κεφάλαιο 4ο: Παράγοντες που συμβάλλουν στην ανάπτυξη των πολυεθνικών-Το επιχειρησιακό περιβάλλον των πολυεθνικών επιχειρήσεων.....σελ. 47-51

Κεφάλαιο 5ο: Ερμηνευτικές προσπάθειες της διαδικασίας πολυεθνικοποίησης των επιχειρήσεων και το νεοκλασικό υπόδειγμα ερμηνείας του διεθνούς εμπορείου.....σελ. 52-58

Κεφάλαιο 6ο: Πολυεθνικές επιχειρήσεις και διεθνές μανάτζμεντσελ. 59-73

Κεφάλαιο 7ο: Η σπουδαιότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων-πεδίο διαφωνίας και σύγκρουσης.....σελ 74-93

Κεφάλαιο 8ο: Πολυεθνικές επιχειρήσεις και κατανομή των πόρωνσελ. 94-100

Κεφάλαιο 9ο: Δομή και στρατηγική των πολυεθνικών επιχειρήσεωνσελ. 101-105

Κεφάλαιο 10ο: Διάρθρωση των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στον βιομηχανικό τομέα.....σελ. 106-112

Κεφάλαιο 11ο: Δομή της αγοράς και πολυεθνικές επιχειρήσειςσελ. 113-122

Επίλογος.....σελ. 123-128

Πηγές-βιβλιογραφία.....σελ. 129

