

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ  
ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ

ΣΧΟΛΗ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ: ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

ΘΕΜΑ: ΟΙ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ  
ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΚΑΖΗΣ ΘΩΜΑΣ  
ΠΑΠΠΑ ΜΑΡΘΑ

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: ΣΙΟΡΙΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ



ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ 1997

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΣΕΛ.

ΠΡΟΛΟΓΟΣ .....	2
ΦΥΣΗ ΚΑΙ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ .....	8
- Ορισμός .....	8
- Σπουδαιότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων .....	9
Ο ΡΟΛΟΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧ/ΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΩΝ ΧΩΡΩΝ .....	18
- Πολυεθνικές επιχειρήσεις και κατανομή πόρων .....	21
- Δομή και στρατηγική των πολυεθνικών επιχειρήσεων .....	27
- Διάρθρωση των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στη βιομηχανία .....	30
α. Επενδύσεις με στόχο την εκμετάλλευση πρώτων υλών .....	30
β. Επενδύσεις με στόχο την υποκατάσταση των εισαγωγών .....	31
γ. Επενδύσεις με στόχο τις εξαγωγές .....	33
ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ .....	34
- Πολυεθνικές επιχειρήσεις και απασχόληση .....	40
ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ .....	45
- Πολυεθνικές επιχειρήσεις και εμπορικό ισοζύγιο .....	48
α. Επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις εισαγωγές .....	50
β. Επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις εξαγωγές .....	53
γ. Επίδοση στις εξαγωγές .....	54
- Ενδο-επιχειρησιακό εμπόριο .....	57
ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ .....	
- Γενικά .....	60
- Ανάπτυξη και τεχνολογία .....	62
- Ανάπτυξη και διανομή καθαρών κερδών .....	66
- Ανάπτυξη και ελεύθερο εμπόριο .....	68
- Ανάπτυξη και υποκατάσταση εισαγωγών .....	69
- Ανάπτυξη και εξαγωγές από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις .....	72
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ .....	73
ΕΠΙΛΟΓΟΣ .....	78
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....	85

## ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ

### ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Μετά το δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αποτελούν την κύρια μορφή οργάνωσης του μεγάλου κεφαλαίου, με αποτέλεσμα να ανδρωθούν και να αρχίζουν να παίζουν ένα καθοριστικό ρόλο στις διεθνείς οικονομικές εξελίξεις.

Διακρίνουμε δύο σημαντικές περιόδους ανάπτυξης και εξέλιξης των πολυεθνικών επιχειρήσεων :

- Την περίοδο 1945 - 1970, που είναι περίοδος της Αμερικανικής μονοκρατίας και,
- Την περίοδο 1970 μέχρι σήμερα, που είναι περίοδος ανόδου των Ευρωπαϊκών και Ιαπωνικών πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Η πρώτη περίοδος 1945 - 1970 είναι κυρίως συνδεδεμένη με τη μεταπολεμική επέκταση, που σημειώνεται στη δυτική Ευρώπη από τις Αμερικάνικες πολυεθνικές επιχειρήσεις, που κυριαρχούν στο διεθνή οικονομικό στίβο. Η εγκατάσταση των Αμερικάνικων θυγατρικών επιχειρήσεων στις Ευρωπαϊκές χώρες γίνεται τη χρονική στιγμή, που οι οικονομίες των χωρών αυτών έχουν ανακάμψει και εισάγουν ή δημιουργούν δική τους τεχνολογία, κατασκευάζοντας δικά τους προϊόντα καλής ποιότητας με αποτέλεσμα το δυνατό ανταγωνισμό των εισαγόμενων Αμερικάνικων προϊόντων. Τα Αμερικάνικα προϊόντα αντιμετωπίζουν ακόμη πέραν του ανταγωνισμού της ποιότητας, το αυξημένο κόστος τους όχι μόνο από τα έξοδα μεταφοράς αλλά και από διάφορες επιβαρύνσεις, όπως δασμούς και τέλη που επιβάλλονται από τις χώρες της Ευρώπης.

Η δεύτερη περίοδος από το 1970 και μετά χαρακτηρίζεται από την άνθηση και επέκταση των Ευρωπαϊκών πολυεθνικών επιχειρήσεων και από την ανάδειξη της Ιαπωνίας και ενός ισχυρού μητροπολιτικού κέντρου πολυεθνικών

επιχειρήσεων. Η άνθηση και επέκταση των πολυεθνικών επιχειρήσεων την περίοδο αυτή δεν μπορεί να εννοηθεί χωρίς τις νέες δυνατότητες, που ήρθαν σαν αποτέλεσμα της προηγηθείσης οικονομικής επέκτασης των ετών 1945 - 1970 και το εμπορικό άνοιγμα που έγινε δυνατό με τη δημιουργία και επέκταση της Ε.Ο.Κ. Η επέκταση των Ευρωπαϊκών πολυεθνικών επιχειρήσεων έξω από τον Ευρωπαϊκό χώρο αποτελεί, σ' ένα ορισμένο βαθμό, μια απάντηση στην εκδηλωθείσα οικονομική κρίση των ετών 1973 και 1978.

Η διεθνής επέκταση των Ευρωπαϊκών επενδύσεων έχει χωρέσει σε πέντε διακεκριμένα στάδια.

1<sup>ο</sup> στάδιο. Δημιουργία και ανάπτυξη μεγάλων εθνικών εταιριών. Η μεταπολεμική ανοικοδόμηση της Ευρώπης έδωσε τη δυνατότητα και τις ευκαιρίες να επεκταθούν παλαιότερες και να αναπτυχθούν νέες επιχειρήσεις, όπως αυτοκινήτων, φαρμάκων, ηλεκτρονικών κλπ.

2<sup>ο</sup> στάδιο. Επέκταση εξαγωγών των εθνικών εταιριών στις χώρες της Ε.Ο.Κ.

Η επέκταση αυτή γίνεται σταδιακά και συνδυάζεται τόσο με την κατάργηση των διαφόρων φράγμων ανάμεσα στις χώρες της Ε.Ο.Κ., όσο και με τις διαδοχικές επεκτάσεις της εσωτερικής αγοράς, που εκτός των άλλων συνδέονται με τις φάσεις της γεωγραφικής επέκτασης της Κοινής Ευρωπαϊκής Αγοράς των 6, των 9, των 10 και των 12 χωρών.

3<sup>ο</sup> στάδιο. Δημιουργία δικτύου θυγατρικών εταιριών που ασχολούνται με τη διανομή των προϊόντων στις χώρες που εξάγονται. Με το δίκτυο αυτό προωθούνται οι εξαγωγές σε άλλες χώρες και διερευνώνται οι συνθήκες παραγωγής στις τρίτες χώρες.

4<sup>ο</sup> στάδιο. Επέκταση των παραγωγικών δραστηριοτήτων των εθνικών εταιριών στις άλλες χώρες της Κοινής Ευρωπαϊκής Αγοράς.

Η μετάβαση σ' αυτό το στάδιο γίνεται τότε ακριβώς που η πρόοδος που έχει συντελεστεί στη συσσώρευση και συγκέντρωση του κεφαλαίου, έχει σαν

συνέπεια, για τις μεγάλες εθνικές μονοπωλιακές επιχειρήσεις αυτοχρηματοδότηση και την υπερκεφαλαιοποίηση.

5° στάδιο. Επέκταση των παραγωγικών δραστηριοτήτων των Ευρωπαϊκών πολυεθνικών επιχειρήσεων σε τρίτες χώρες, εκτός Ε.Ο.Κ. Στο τέλος της δεκαετίας του 1970 οι αναλογίες σε άμεσες και έμμεσες επενδύσεις γίνονται ευνοϊκότερες για τους Ευρωπαίους. Συγκεκριμένα το 1980 ο λόγος των Ευρωπαϊκών επενδύσεων στις ΗΠΑ προς τις επενδύσεις των ΗΠΑ στην Ευρώπη ανήλθε σε 49% σε σύγκριση με το 1966 που ήταν 37%. Την ίδια δε περίοδο εξίσου σημαντική είναι και η αύξηση των Ευρωπαϊκών επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες. Έτσι παρατηρείται ένα πέρασμα των Ευρωπαίων από την εξαγωγή εμπορευμάτων στην εξαγωγή κεφαλαίων, που οφείλεται είτε στην προσπάθεια να μειωθούν οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι εκ μέρους των μεγάλων μονοπωλιακών επιχειρήσεων, ή στην επιθυμία πολλών αναπτυσσόμενων χωρών να βελτιώσουν το ισοζύγιο πληρωμών τους.

Η ανάδειξη της Ιαπωνίας ως ισχυρού ανερχόμενου κέντρου πολυεθνικών συγκροτημάτων συνδέεται κυρίως με τις αντινομίες που συνοδεύουν τη δημιουργία του λεγόμενου "Ιαπωνικού θαύματος" στην αμέσως μεταπολεμική περίοδο, και την ανάγκη νέων ισορροπιών στο διεθνή οικονομικό χώρο. Ήταν οι αρχές της δεκαετίας του 1970 που η Ιαπωνία είχε συσσωρεύσει σημαντικά συναλλαγματικά αποθέματα, ενώ συγχρόνως οι δυνατότητες των αγροτικών περιοχών να εφοδιάζουν με φθινό εργατικό δυναμικό τη συνεχώς αναπτυσσόμενη βιομηχανία της είχαν εξαντληθεί. Η τεράστια συσσώρευση των συναλλαγματικών αποθεμάτων σε δολάρια έγινε δυνατή χάρις στην όλο και αυξανόμενη πρόοδο των Ιαπωνικών εξαγωγών, που από το 1968 κάνουν όλο και μεγαλύτερο το πλεόνασμα στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών. Κάτω από την πίεση των άλλων βιομηχανικών χωρών της Δύσης και ιδιαίτερα των ΗΠΑ, που έχουν περιπέσει από το 1971 σε σοβαρή οικονομική κρίση, οι

Ιάπωνες αναγκάζονται να υπερτιμήσουν το γιεν, το εθνικό τους νόμισμα. Παρά όμως την υπερτίμηση του γιεν η συσσώρευση συναλλαγματικών αποθεμάτων συνεχίζεται εξ' αιτίας της αδιάκοπης ανόδου της παραγωγικότητας της Ιαπωνικής βιομηχανίας. Κάτω από αυτές τις συνθήκες και για να αποφευχθούν διεθνείς νομισματικές περιπλοκές, οι Ιάπωνες στρέφονται στην εξαγωγή κεφαλαίου στο εξωτερικό.

Η απασχόληση νέων κεφαλαίων στο εσωτερικό φαίνεται ότι εμποδίζονταν, γιατί οι δυνατότητες απόσπασης φθηνού εργατικού δυναμικού είχαν εξαντληθεί. Ο ταχύτατος ρυθμός ανάπτυξης της Ιαπωνικής οικονομίας από τις αρχές της δεκαετίας του 1960 (16% το χρόνο), είχε σαν αποτέλεσμα τον κορεσμό του ντόπιου εργατικού δυναμικού και ταυτόχρονα την άνοδο του κόστους εργασίας. Η εξασφάλιση φθηνού δυναμικού κατά 25-30% χαμηλότερο εκείνου της Ιαπωνίας, έγινε δυνατή με την ανεύρεση νέων πηγών απασχόλησης σε γειτονικές χώρες της Ν.Α. Ασίας, όπως Φιλιππίνες, Ταϊβάν, Ταϊλάνδη κλπ.

Η εγκατάσταση όμως πολυεθνικών συγκροτημάτων της Ιαπωνίας στις χώρες αυτές, ήρθε σε σύγκρουση με τις αντίστοιχες Αμερικανικές πολυεθνικές επιχειρήσεις, που από το δεύτερο μισό της δεκαετίας του 1960 είχαν μια ισχυρή παρουσία στο Ασιατικό αυτό έδαφος, μονοπωλώντας τις αγορές μέσω υποκαταστημάτων και θυγατρικών των μεγάλων πολυεθνικών τους. Ο ανταγωνισμός αυτός του Αμερικάνικου και Ιαπωνικού κεφαλαίου επεκτείνεται και σε άλλες αναπτυσσόμενες χώρες εκτός αυτές της Ν.Α. Ασίας. Αποτέλεσμα αυτής της σύγκρουσης είναι το μεγάλο κυνήγι των δύο αυτών μεγάλων οικονομικών κέντρων για την εξασφάλιση των πηγών ενέργειας και πρώτων υλών, που είναι απαραίτητες για την οικονομική επέκτασή τους.

Ανεπιφύλακτα μπορούμε να αναφέρουμε ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι προϊόν κύρια των αναπτυσσόμενων χωρών και συγκεντρώνονται σε λίγους

τομείς, σε τομείς - κλειδιά της παραγωγικής δραστηριότητας. Αυτό σημαίνει ότι ορισμένοι τομείς της οικονομίας πολλών χωρών, τομείς πρωταρχικής σημασίας όσον αφορά τις αλληλοεξαρτούμενες επιδράσεις τους τόσο στον οικονομικό τομέα, στον κοινωνικό τομέα, στον πολιτικό τομέα, όσο και στον πολιτιστικό τομέα, ενσωματώνονται μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε παγκόσμια κλίμακα.

Το παγκόσμιο καπιταλιστικό σύστημα χαρακτηρίζεται δηλαδή από μια έντονη συγκέντρωση της οικονομικής δύναμης σε λίγα κέντρα και σε λίγες επιχειρήσεις. Ένα μεγάλο μέρος της παραγωγής και του εμπορίου προγραμματίζεται και ελέγχεται από τα κεντρικά γραφεία των πολυεθνικών επιχειρήσεων, με αποτέλεσμα να δημιουργούνται νέες δομές στις εθνικές και διεθνείς αγορές, που παρέχουν στις πολυεθνικές επιχειρήσεις "ιδιόμορφες" και "διακριτικές" δυνατότητες, αυξάνοντας έτσι τη δύναμη τους.

Η πολυεθνική επιχείρηση έχει γίνει η κυρίαρχη οικονομική μορφή στη διεθνή αγορά του κεφαλαίου, των προϊόντων και της τεχνολογίας.

Η αύξηση των επενδύσεων από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις στις αναπτυσσόμενες χώρες, κυρίως μετά το δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο, μεταφορά νέων προϊόντων, άριστης τεχνολογίας, διοικητικών και τεχνικών ικανοτήτων και εμπειρίας, συμπορεύτηκε με τη διεύρυνση του χάσματος μεταξύ των οικονομικά αναπτυγμένων και αναπτυσσόμενων χωρών και με την όξυνση των οικονομικών και κοινωνικών ανισοτήτων και ανισορροπιών στις αναπτυσσόμενες χώρες.

Αυτό δεν ήταν το ανεπιθύμητο αποτέλεσμα λαθεμένων χειρισμών, αλλά συνέπεια και έκφραση των βασικών ανταγωνιστικών και συγκρουόμενων συμφερόντων, μεταξύ της επέκτασης του καπιταλισμού μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων και του κοινωνικού-οικονομικού μετασχηματισμού των αναπτυσσομένων χωρών.

Οι σχέσεις μεταξύ των πολυεθνικών επιχειρήσεων και των αναπτυσσομένων χωρών χαρακτηρίζονται και διαμορφώνονται από την ασυμμετρία της δύναμης και της ιεραρχίας της εξουσίας. Πρόκειται δηλαδή για μια δομική εξαρτησιακή σχέση και επομένως για ενδημικό ανταγωνισμό και σύγκρουση συμφερόντων.

Το φαινόμενο των πολυεθνικών επιχειρήσεων και ο ρόλος τους στη διεθνή οικονομία δεν είναι ξέχωρος και ανεξάρτητος από τη δυναμική του καπιταλιστικού συστήματος στο σύνολο τους. Η ανάλυση και η μελέτη των πολυεθνικών επιχειρήσεων και ο ρόλος τους στις αναπτυσσόμενες χώρες δεν μπορεί να γίνει ξεκομμένα από τις χώρες προέλευσης και τις χώρες υποδοχής τους, τους πολιτικούς μετασχηματισμούς και τις αντιθέσεις μεταξύ των συμφερόντων.



## ΦΥΣΗ ΚΑΙ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

### ΟΡΙΣΜΟΣ

Συνήθως στα οικονομικά μιλάμε για “πολυεθνικές”, “διεθνείς”, “υπερεθνικές” ή “παγκόσμιες” επιχειρήσεις, θέλοντας να χαρακτηρίσουμε τις μεγάλες εκείνες επιχειρήσεις που οι δραστηριότητες τους, κυρίως παραγωγικές, επεκτείνονται σε περισσότερες από μια χώρες, και να τις ξεχωρίσουμε από παραδοσιακές επιχειρήσεις που λειτουργούν σε εθνικά πλαίσια.

Η ποικιλία και πολυμορφία των ορισμών οφείλεται σε νομολογικές και μεθοδολογικές διαφορές σχετικά με την πολυεθνική επιχείρηση, που αποτελεί ένα σύνθετο και πολυδιάστατο φαινόμενο. Κάθε ορισμός δίνει ιδιαίτερη έμφαση σε ορισμένα από τα χαρακτηριστικά των πολυεθνικών επιχειρήσεων, ανάλογα με τους στόχους ανάλυσης των δραστηριοτήτων της, συνήθως δε για τον ορισμό αυτό χρησιμοποιούνται διάφορα κριτήρια. Τα κριτήρια αυτά διακρίνονται σε “οικονομικά”, “οργανωτικά” και “μάνατζμεντ”.

Τα οικονομικά/ κριτήρια : Σύμφωνα με τα οικονομικά κριτήρια μια επιχείρηση χαρακτηρίζεται σαν πολυεθνική ανάλογα με το μέγεθος, τη γεωγραφική διασπορά και την επέκταση των δραστηριοτήτων της πέρα από τα εθνικά σύνορα. Ο βαθμός της πολυεθνικότητας μιας επιχείρησης προσδιορίζεται σε σχέση με το ποσοστό των συνολικών πωλήσεων, του ενεργητικού, της παραγωγής και των κερδών που προέρχονται από τις δραστηριότητες σε τρίτες χώρες. Κάθε επιχείρηση με θυγατρικές εταιρίες στο εξωτερικό, που ασχολούνται βασικά με παραγωγική δραστηριότητα στο βιομηχανικό τομέα, μπορεί να χαρακτηριστεί σαν πολυεθνική επιχείρηση.

Τα οργανωτικά κριτήρια : Όταν μια επιχείρηση εντάσσεται οργανωτικά στις διάφορες θυγατρικές της εταιρίες, που δρουν σε τρίτες χώρες, στη στρατηγική και τη λειτουργία του πολυεθνικού συγκροτήματος στο σύνολο του, τότε η

επιχείρηση αυτή μπορεί να χαρακτηριστεί σαν πολυεθνική σύμφωνα με τα οικονομικά κριτήρια. Έτσι, στην περίπτωση αυτή, οι παράγοντες που προσδιορίζουν την πολυεθνικότητα της επιχείρησης είναι η φύση της οργάνωσης τους και η συγκεντρωποίηση των κέντρων απόφασης.

Τα κριτήρια μάλιστα : Στην περίπτωση αυτή μια επιχείρηση είναι πολυεθνική, αν στη συμπεριφορά της και τη λειτουργία της χαρακτηρίζεται από έλλειψη εθνικισμού.

Διαφορά απόψεων υπάρχει στις λεγόμενες συμμετοχικές - μικτές επιχειρήσεις και τούτο σε ότι αφορά το ελάχιστο ποσοστό συμμετοχής μιας πολυεθνικής επιχείρησης στο μετοχικό κεφάλαιο μιας εταιρίας, που είναι απαραίτητα για να της εξασφαλίσει τον έλεγχο της εταιρίας αυτής.

Θα πρέπει να τονιστεί όμως ότι ο έλεγχος μιας εταιρίας ούτε καθορίζεται ούτε ασκείται αποκλειστικά από το ποσοστό ιδιοκτησίας στο μετοχικό κεφάλαιο. Υπάρχουν άλλοι παράγοντες πιο σημαντικοί στην εξασφάλιση και άσκηση του ελέγχου σε μια εταιρία. Οι παράγοντες αυτοί είναι η τεχνολογία και το μάρκετινγκ, ιδιαίτερα δε στις αναπτυσσόμενες χώρες. Βασικά το είδος και η προέλευση της τεχνολογίας δημιουργεί μια αυτοσυντηρούμενη εξάρτηση για τον αγοραστή, ιδιαίτερα δε όταν η μεταφορά της τεχνολογίας γίνεται στα πλαίσια μιας πολυεθνικής επιχείρησης.

### **ΣΠΟΥΔΑΙΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

Το 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 ως επί το πλείστον τεράστια συγκροτήματα. Οι ετήσιες πωλήσεις τους ανέρχονται σε εκατοντάδες εκατομμύρια δολάρια και συγκρινόμενες με άλλες οικονομικές οντότητες οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι πηγή τεράστιας δύναμης.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν χωρίς αμφιβολία τη δύναμη να επηρεάζουν τις παγκόσμιες υποθέσεις και την πορεία των γεγονότων στις χώρες υποδοχής τους, ακόμη δε περισσότερο στις αναπτυσσόμενες χώρες.

Οι δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό δεν είναι δυνατόν να προσδιοριστούν, επειδή δεν υπάρχουν επαρκή στατιστικά στοιχεία, ή και αν ακόμη υπάρχουν δεν είναι ακριβή και ικανοποιητικά. Τα περισσότερα στοιχεία που δημοσιεύονται αναφέρονται κυρίως στις οικονομικές δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων που είναι συμμετοχικές πλειοψηφίας, δηλαδή στις επιχειρήσεις που κατέχουν την πλειοψηφία του μετοχικού κεφαλαίου. Πολλές από τις αναπτυσσόμενες χώρες δε γνωρίζουν ούτε την έκταση αλλά ούτε και την αξία των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στις οικονομίες τους.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι κατά βάση προϊόν των αναπτυγμένων χωρών. Αυτό άλλωστε φαίνεται όχι μόνο από τη γεωγραφική κατανομή των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων αλλά και από τον υψηλό βαθμό συγκέντρωσης της προέλευσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Το φαινόμενο της πολυεθνικότητας είναι συνδεδεμένο με αυτό της συγκέντρωσης. Ένας σχετικά μικρός αριθμός εταιριών από λίγες χώρες είναι υπεύθυνες για την πλειοψηφία των συναλλαγών μεταξύ χωρών. Αυτές δε οι εταιρίες είναι συγκεντρωμένες σε σχετικά λίγους βιομηχανικούς κλάδους στις αναπτυγμένες χώρες.

Σύμφωνα με τους υπολογισμούς του Κέντρου των Ηνωμένων Εθνών για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, ο αριθμός των πολυεθνικών επιχειρήσεων που είχαν τη βάση τους στις αναπτυγμένες καπιταλιστικές χώρες το 1977 ήτανε 10.727. Οι πολυεθνικές αυτές επιχειρήσεις συμμετείχαν στο μετοχικό κεφάλαιο 82.266 θυγατρικών επιχειρήσεων και με ποσοστό που τους εξασφάλιζε τον έλεγχο στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων, το δε 74.4% των θυγατρικών αυτών επιχειρήσεων ήτανε εγκαταστημένες στις αναπτυγμένες βιομηχανικές χώρες.

Οι περισσότερες από τις θυγατρικές επιχειρήσεις ανήκουν σ'ένα πολύ μικρό αριθμό πολυεθνικών επιχειρήσεων. Οι δραστηριότητες των περισσότερων από αυτές τις πολυεθνικές επιχειρήσεις επεκτείνονται σ'ένα μεγάλο αριθμό χωρών και οι δραστηριότητες τους είναι πολύ διαφορετικές από τις δραστηριότητες των περισσότερων πολυεθνικών επιχειρήσεων που έχουν θυγατρικές επιχειρήσεις σε μια ή δυο χώρες υποδοχής. 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.

Η μεγάλη ανάπτυξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων ξεκίνησε από το τέλος του Β' παγκόσμιου πολέμου και συμπίπτει με την τεχνολογική επανάσταση και την τεράστια επέκταση και ανάπτυξη στα μέσα και τα συστήματα μεταφορών και επικοινωνίας. Από το 1945 μέχρι τα μέσα περίπου της δεκαετίας του 1960 οι ξένες ιδιωτικές επενδύσεις αυξήθηκαν με ρυθμό πολύ ταχύτερο από το ρυθμό αύξησης του ακαθάριστου εθνικού προϊόντος των αναπτυγμένων χωρών.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις δεν είναι μόνο προϊόν των αναπτυγμένων χωρών, αλλά και οι διεθνείς δραστηριότητες τους συγκεντρώνονται κύρια στις αναπτυγμένες χώρες. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επεκτείνονται δηλαδή κύρια σε οικονομίες που μοιάζουν σχετικά περισσότερο με τις οικονομίες προέλευσής τους. Το 1975 οι αναπτυγμένες καπιταλιστικές χώρες είχαν δεχτεί περίπου τα τρία τέταρτα και οι αναπτυσσόμενες χώρες περίπου το ένα τέταρτο των επενδύσεων που είχαν κάνει οι πολυεθνικές επιχειρήσεις των αναπτυγμένων χωρών.

Στον τομέα δραστηριότητας των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων 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 η και τη 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 οφείλεται είτε στα προγράμματα εκβιομηχάνισης μερικών από τις μεγαλύτερες και πλουσιότερες αναπτυσσόμενες χώρες, όπως Βραζιλία, Ινδονησία, είτε στην ανάπτυξη βιομηχανιών μεταποίησης του ορυκτού πλούτου, όπως παραγωγή πετροχημικών στη Μ.Ανατολή, αλουμινίου στη Τζαμάικα, η και ακόμη στην επέκταση της παραγωγής προϊόντων έντασης εργασίας για εξαγωγές, όπως ενδύματα, δερμάτινα είδη, τηλεοράσεις, οικιακές ηλεκτρικές συσκευές στη Ν.Κορέα, Χονγκ-κονγκ, Ταϊβάν και Σιγκαπούρη.

Η βιομηχανική σύνθεση των άμεσων ιδιωτικών επενδύσεων διαφέρει μεταξύ των αναπτυσσόμενων χωρών. Αυτό οφείλεται στις 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 η χημική βιομηχανία στην Ινδία. Οι βιομηχανίες κατεργασίας πρώτων υλών, σε μεγάλο βαθμό, αντανακλούν την κατανομή της κύριας πρώτης ύλης, π.χ. βιομηχανία ζάχαρης στη Σριλάνκα και βιομηχανία κρέατος στην Αργεντινή.

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 αυτοκίνητο, ελαστικά, συσκευές τηλεόρασης και ψυγεία, και γ)στην παραγωγή αγαθών μαζικής κατανάλωσης, όπως τσιγάρα, μη αλκοολούχα ποτά, είδη καθαρισμού κλπ. Μέχρι το τέλος του '60 είχαν γίνει λίγες επενδύσεις σε βασικές βιομηχανίες, όπως στις βιομηχανίες σιδήρου και χάλυβα, σε φυτικές ίνες και δασικά προϊόντα. Με την εμφάνιση της Ιαπωνίας μεταξύ των κυριότερων επενδυτών και με την αύξηση της διαφοράς της αμοιβής εργασίας μεταξύ των αναπτυγμένων και αναπτυσσομένων χωρών η εικόνα αυτή έχει τώρα αλλάξει. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις της Ιαπωνίας είναι περισσότερο προσανατολισμένες για επενδύσεις εκμετάλλευσης πρώτων υλών σε σύγκριση με τις Αμερικάνικες επενδύσεις. Υπάρχει ακόμη η τάση των αναπτυγμένων χωρών να μεταφέρουν τις δραστηριότητες έντασης εργασίας σε τρίτες χώρες, όπου και ιδρύουν εταιρίες για το σκοπό αυτό.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις των ΗΠΑ και της Δυτ. Γερμανίας επενδύουν κυρίως σε τομείς υψηλής τεχνολογίας σε σύγκριση με τις πολυεθνικές επιχειρήσεις της Ιαπωνίας και της Μ. Βρετανίας. Η διάρθρωση αυτή οφείλεται στις διαφορές που υπάρχουν τόσο στις εσωτερικές αγορές των χωρών που κάνουν τις επενδύσεις όσο και από την πολιτική εκβιομηχάνισης που ακολούθησαν.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συγκεντρώνονται σε σχετικά λίγες και στις πιο πλούσιες από τις αναπτυσσόμενες χώρες.

Τα στοιχεία σχετικά με τη σύνθεση και το ποσοστό της βιομηχανικής δραστηριότητας των αναπτυσσομένων χωρών που ελέγχεται από τις ξένες επιχειρήσεις είναι περιορισμένα. Έχει εκτιμηθεί πάντως από ορισμένους μελετητές ότι η παρουσία των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι αναλογικά μεγαλύτερης σημασίας, και αυτό γιατί

ο βιομηχανικός τομέας στις αναπτυσσόμενες χώρες συμβάλλει σχετικά λιγότερο στη δημιουργία του ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος απ' ό τι στις αναπτυγμένες οικονομίες.

· Ο βαθμός διεθνοποίησης των πολυεθνικών επιχειρήσεων δίνεται από το ποσοστό συμμετοχής των πωλήσεων στο εξωτερικό στις συνολικές πωλήσεις. Οι πωλήσεις στο εξωτερικό περιλαμβάνουν τις εξαγωγές της μητέρας-εταιρίας στους τελικούς αγοραστές του εξωτερικού, χωρίς να χρησιμοποιούν σαν ενδιάμεσους τις θυγατρικές επιχειρήσεις, και τις πωλήσεις των θυγατρικών επιχειρήσεων. Οι περισσότερες διεθνοποιημένες πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι εκείνες που έχουν τη βάση τους σε μικρότερες χώρες της Δυτ. Ευρώπης, όπως Σουηδία, Ολλανδία, Ελβετία, Βέλγιο και στον Καναδά. Χώρες με μεγάλη εσωτερική αγορά όπως, ΗΠΑ και Ιαπωνία έχουν το μικρότερο βαθμό διεθνοποίησης της παραγωγικής δραστηριότητας. Ο βαθμός διεθνοποίησης όλων των χωρών, εκτός των ΗΠΑ και της Ελβετίας, από το 1974 μέχρι το 1978 παρουσίασε σχετική αύξηση.

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 το μέσο όρο, με εξαίρεση τον τομέα της αεροδιαστημικής, ενώ αντίθετα για τους τομείς χαμηλής τεχνολογίας είναι μικρότερος από το μέσο όρο. Υπάρχουν οπωσδήποτε μεγάλες διαφορές στο βαθμό διεθνοποίησης των πολυεθνικών επιχειρήσεων κατά χώρα προέλευσης τους. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις της Ιαπωνίας είναι πολύ λιγότερο διεθνοποιημένες στους τομείς υψηλής τεχνολογίας, σε σύγκριση με τις αμερικάνικες και τις γερμανικές, ενώ αντίθετα είναι περισσότερο

διεθνοποιημένες στους τομείς χαμηλής τεχνολογίας, όπως συμβαίνει και με τις αγγλικές πολυεθνικές.

Ο κύριος τρόπος διείσδυσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αγορές των τρίτων χωρών πραγματοποιείται είτε με την εγκατάσταση θυγατρικών επιχειρήσεων (π.χ. ΗΠΑ και Σουηδία), είτε μέσω εξαγωγών (π.χ. Γερμανία και Ιαπωνία). Η Γερμανία και η Ιαπωνία μετά το 1980 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 η 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. Οι εξαγωγές των πολυεθνικών επιχειρήσεων το 1974 στους τομείς, αεροδιαστημικής υφαντικών και ενδυμάτων και επεξεργασίας μετάλλων, είναι μεγαλύτερες από τις πωλήσεις των θυγατρικών τους εταιριών, αν και από το 1974 το ποσοστό των εξαγωγών στους δύο πρώτους τομείς έχει μειωθεί σημαντικά. Η μείωση αυτή οφείλεται κυρίως 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 η παραγωγή τοπικά είναι ο κυρίαρχος τρόπος εκμετάλλευσης της ξένης αγοράς. Αυτό συμβαίνει ιδιαίτερα στους τομείς έντασης πρώτων υλών, π.χ. πετρέλαιο και στους τομείς που παράγουν προϊόντα που είναι είτε δαπανηρή ή μεταφορά τους ή αντιμετωπίζουν δασμολογικούς ή και άλλους περιορισμούς. Οι περισσότεροι από τους τομείς



αυτούς - εξοπλισμός γραφείου, φαρμακευτικά προϊόντα, ελαστικά, οικοδομικά υλικά, τρόφιμα, ποτά και καπνός - παρουσιάζουν μια μικρή αύξηση στη σχέση εξαγωγές - πωλήσεις των θυγατρικών επιχειρήσεων μεταξύ των ετών 1974-1978.

Ο βαθμός πολυεθνικότητας των πολυεθνικών επιχειρήσεων δίνεται ακόμη και από το ποσοστό συμμετοχής των πωλήσεων των θυγατρικών εταιριών στις συνολικές πωλήσεις της πολυεθνικής επιχείρησης. 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 των ετών 1974-1978, αλλά ο βαθμός πολυεθνικότητας τους υπολείπεται σημαντικά του μέσου όρου. 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, ενδυμάτων, 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 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. Καθώς μια πολυεθνική επιχείρηση εισέρχεται στην κατηγορία των γιγάντων γίνεται περισσότερο διεθνής, με την έννοια ότι οι δραστηριότητες 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-εταιρία.

Ένα σημαντικό στοιχείο, σχετικά με τη δραστηριότητα των μεγάλων πολυεθνικών επιχειρήσεων, είναι ο βαθμός διαφοροποίησης της παραγωγής τους. Σαν δείκτη διαφοροποίησης λαμβάνεται το ποσοστό των συνολικών πωλήσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων που προέρχεται από παραγωγικές δραστηριότητες διαφορετικές από την κύρια δραστηριότητα τους, με βάση την οποία έχουν ταξινομηθεί στους αντίστοιχους βιομηχανικούς τομείς. Ο βαθμός διαφοροποίησης των πολυεθνικών επιχειρήσεων κατά χώρα προέλευσης 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 ελαστικών, για τις ιταλικές στον τομέα αυτοκινήτων και υφαντικών ενδυμάτων και για τις σουηδικές στον τομέα χάρτου και προϊόντων ξύλου. Οι βελγικές πολυεθνικές πετρελαίου, οι ελβετικές χημικών προϊόντων και τροφίμων και οι γερμανικές αυτοκινήτων, έχουν δείκτες διαφοροποίησης της δραστηριότητας τους πολύ χαμηλότερους από το μέσο όρο. Πέρα όμως από το βιομηχανικό τομέα και τη χώρα προέλευσης της πολυεθνικής επιχείρησης υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που σχετίζονται με την επιχείρηση, όπως είναι το μέγεθος, η προηγούμενη και πρόσφατη στρατηγική της σε σχέση με την παραγωγή και η διάθεση των προϊόντων της, που συντελούν σε 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 ένα από τα μεγαλύτερα συμβάντα της σύγχρονης οικονομικής ιστορίας. Κατά τα τελευταία είκοσι χρόνια έχουν γραφεί πάρα πολλά σχετικά με τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, τα

αίτια της ανάπτυξης τους και τις επιπτώσεις τους στο διεθνή καταμερισμό της εργασίας. Παράλληλα σημαντικά προβλήματα έχουν δημιουργηθεί σαν αποτέλεσμα της διεθνοποίησης της παραγωγής και της ενσωμάτωσης των αναπτυσσομένων χωρών στο παγκόσμιο καπιταλιστικό σύστημα, κύρια μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

## **Ο ΡΟΛΟΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΣΤΗΝ**

### **ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΩΝ ΧΩΡΩΝ**

Σχετικά με το ρόλο και τις επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην αναπτυξιακή πορεία των αναπτυσσομένων χωρών υπάρχουν διαφωνίες και συγκρούσεις μεταξύ οικονομολόγων αλλά και μεταξύ των φορέων διαμόρφωσης και άσκησης της οικονομικής πολιτικής.

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 επιχειρήσεις που στόχο τους έχουν να παράγουν τοπικά ορισμένα ή όλα από τα βιομηχανικά προϊόντα που παράγουν στη χώρα της μητέρας-εταιρίας. Αυτό, σ' ένα βαθμό, είναι συνέπεια της συγκέντρωσης 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 που γίνονται με στόχο την εξασφάλιση πρώτων υλών. Δηλαδή επενδύσεις που γίνονται σε χώρες που διαθέτουν φθινό εργατικό δυναμικό, όπου ορισμένα προϊόντα ή ορισμένα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας προϊόντων απαιτούν μεθόδους παραγωγής έντασης - εργασίας.

Υπάρχουν μεγάλες ποσοτικές και ποιοτικές διαφορές μεταξύ των βιομηχανικά αναπτυγμένων και αναπτυσσομένων χωρών, σχετικά με την εσωτερική δομή και την στρατηγική των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Έτσι οι διάφορες θεωρητικές αναλύσεις και εκτιμήσεις, που βασίζονται στις

οικονομικές συνθήκες και εξελίξεις των αναπτυγμένων βιομηχανικά χωρών, παραβλέπουν την κοινωνικο-οικονομική πραγματικότητα των αναπτυσσομένων χωρών. Οι κύριοι λόγοι για τις δυσκολίες και διαφωνίες που προκαλούνται σχετικά με τις οικονομικές επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι :

1. Η ενσωμάτωση των αναπτυσσομένων χωρών στο παγκόσμιο καπιταλιστικό σύστημα, μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων, μπορεί να μην οδηγήσει στο μετασχηματισμό των χωρών αυτών σύμφωνα με τις δυνατότητες τους για ανάπτυξη και τους μακροχρόνιους στόχους τους. Ο στόχος των πολυεθνικών επιχειρήσεων δεν είναι ο μετασχηματισμός της οικονομίας της χώρας στην οποία εγκαθίστανται, εκμεταλλευόμενες τις ανθρώπινες δυνατότητες της για ανάπτυξη, αλλά η εκμετάλλευση της υπάρχουσας κατάστασης για το δικό τους συμφέρον, χρησιμοποιώντας τις γνώσεις που ήδη κατέχουν με το μικρότερο γι' αυτές κόστος προσαρμογής.

2. Το μέγεθος των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες, συγκρινόμενο με αυτό των αναπτυγμένων χωρών, είναι σχετικά μικρό. Η σημασία όμως και οι επιπτώσεις των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι αναλογικά πολύ μεγαλύτερες στις χώρες αυτές από τις αντίστοιχες των αναπτυγμένων χωρών. Ο βιομηχανικός τομέας στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι πολύ λίγο αναπτυγμένος, έτσι ένας μικρός σχετικά με τα διεθνή δεδομένα όγκος των 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 μόνο το ρυθμό ανάπτυξης των αναπτυσσομένων χωρών, μέσα σε μια δοσμένη κοινωνική δομή αλλά και τη διαδικασία και την κατεύθυνση της ανάπτυξης και της κοινωνικής διαμόρφωσης.

3. Οι περισσότερες αναπτυσσόμενες χώρες, λόγω έλλειψης επαρκούς και κατάλληλα εκπαιδευμένου ανθρώπινου δυναμικού αλλά και λόγω θεσμικών και διοικητικών αδυναμιών, παρουσιάζουν περιορισμένη διαπραγματευτική δύναμη. Ο χαμηλός βαθμός ανάπτυξης συνήθως αντανακλάται και ενισχύεται από μια αναποτελεσματική διοίκηση, η οποία είναι ανεπαρκής στις συναλλαγές της με τις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

4. Οι αναπτυσσόμενες χώρες είναι πολύ ετερογενές σύνολο και οι επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων μπορεί να διαφέρουν σημαντικά κατά περίπτωση. Υπάρχει επίσης σημαντική διαφωνία σχετικά με τα όργανα και τους μηχανισμούς που διαμορφώνουν ή θα έπρεπε να διαμορφώνουν τους εθνικούς στόχους.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις θεωρούνται ένας σημαντικός παράγοντας που προωθεί την αποτελεσματική κατανομή των πόρων μεταξύ εναλλακτικών χρήσεων και επομένως συμβάλλουν στην αύξηση της ευημερίας των χωρών στις οποίες εγκαθίστανται, εκτός αν οι κυβερνήσεις των χωρών αυτών δε διαμορφώνουν και ασκούν τη σωστή οικονομική πολιτική.

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 η πολυπλοκότητα της αναπτυξιακής διαδικασίας, η εξάρτηση των αναπτυσσομένων 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 αναπτυσσομένων χωρών.

## ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΠΟΡΩΝ

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 και 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 διαμορφώνουν τη διαδικασία λήψης των αποφάσεων, σχετικά με το εμπόριο και τις διεθνείς επενδύσεις, έχουν αντικατασταθεί σε μεγάλο βαθμό 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.

Οι οικονομικές συνέπειες της παρουσίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων, στην κατανομή των παραγωγικών πόρων και του εισοδήματος, εξαρτώνται και από τη στρατηγική που ακολουθούν και από τη δυνατότητα ελέγχου που έχει ή είναι διατεθειμένη να ασκήσει μια κυβέρνηση για να επηρεάσει τη συμπεριφορά τους.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις τείνουν σε μια μεγαλύτερη διεθνοποίηση της παραγωγής και του εμπορίου και ταυτόχρονα σε μια μεγαλύτερη εσωτερίκευση των δραστηριοτήτων τους κατά μήκος των εθνικών συνόρων. Έτσι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις προωθούν και επιβάλλουν ένα διεθνή καταμερισμό

εργασίας, που επηρεάζεται από την εσωτερική ειδίκευση και τον καταμερισμό εργασίας μέσα στα πλαίσια του πολυεθνικού συγκροτήματος.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αναπτύσσονται κύρια στις νεωτεριστικές και ολιγοπωλιακές βιομηχανίες, ενώ η σπουδαιότητα τους στις βιομηχανίες τυποποιημένων προϊόντων είναι πολύ μικρότερη. Κατά συνέπεια οι πολυεθνικές επιχειρήσεις βρίσκονται κυρίως στις βιομηχανίες που κυριαρχούνται από πολύ μεγάλες επιχειρήσεις και όπου η διάρθρωση της αγοράς είναι ολιγοπωλιακή.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, πάντα με κριτήριο το κέρδος, έχουν τις μεγαλύτερες δυνατότητες να οργανώσουν την παραγωγή και το εμπόριο αποδοτικά. Οι δραστηριότητες τους όμως αυτές μπορεί να βρίσκονται σε σύγκρουση με τους στόχους και τα εθνικά συμφέροντα των χωρών υποδοχής στις οποίες λειτουργούν, δηλαδή η αποδοτική οργάνωση της παραγωγής από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις από τη δική τους θεώρηση, δε σημαίνει ότι συμπίπτει με την αποδοτική οργάνωση της παραγωγής από μια εθνική θεώρηση.

Οι περισσότερες από τις 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 το λόγο 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. Ο στόχος της

πολυεθνικής επιχείρησης είναι η μεγιστοποίηση του κέρδους από τις δραστηριότητες της σε παγκόσμια κλίμακα, στόχος που είναι ασυμβίβαστος με τους νέους βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους των αναπτυσσομένων χωρών.

Μια πολυεθνική επιχείρηση μπορεί να επεξεργάζεται μια πρώτη ύλη σε μια χώρα, να τη μεταποιεί σε μια άλλη και να διαθέτει το τελικό προϊόν σε μια τρίτη χώρα. Αυτό σημαίνει ότι έχει μεγάλη δυνατότητα και ευχέρεια η πολυεθνική 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.

Η μεταφορά εισοδήματος από τις αναπτυσσόμενες στις αναπτυγμένες χώρες που γίνεται μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων, έχει αρνητικές επιπτώσεις στο ισοζύγιο πληρωμών των αναπτυσσομένων χωρών, όπως προκύπτει από πολλές εμπειρικές μελέτες. Άλλος άνετος και έμμεσος τρόπος μεταφοράς εισοδήματος είναι οι υπερβολικές δαπάνες που καλούνται να πληρώσουν οι αναπτυσσόμενες χώρες στις αναπτυγμένες για τη τεχνολογία που τους παρέχουν.

Η πολιτική των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι να κατανέμουν το κόστος για έρευνα και ανάπτυξη τεχνολογίας, που γίνεται στη μητέρα - εταιρία, σε όλες τις επιχειρήσεις του συγκροτήματος. Η κατανομή βέβαια του κόστους αυτού γίνεται συνήθως δυσανάλογα. Οι επιχειρήσεις του συγκροτήματος σε τρίτες χώρες επωμίζονται αναλογικά το μεγαλύτερο μέρος των δαπανών για έρευνα και ανάπτυξη τεχνολογίας, που συνήθως δε 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 επιχειρήσεις 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, το αντλούν από τις χώρες υποδοχής τους. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συνήθως παρέχουν το αρχικό κεφάλαιο που απαιτείται για την ίδρυση της παραγωγικής μονάδας και μετά απευθύνονται στην εσωτερική αγορά κεφαλαίων. 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. 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.

Οι συγκρούσεις και αντιθέσεις συμφερόντων εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από την κοινωνικο-οικονομική δομή κάθε χώρας και τα συμφέροντα των διαφόρων κοινωνικών τάξεων και στρωμάτων που εκπροσωπούνται και εκφράζονται από τις κυβερνήσεις κάθε χώρας. Ένα 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 νόμων.

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

Το κόστος που συνδέεται με τις επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων, σε αντίθεση με τα οφέλη στα οποία αποβλέπουν οι αναπτυσσόμενες χώρες, κύρια κεφάλαιο, τεχνολογία και πρόσβαση στις αγορές του εξωτερικού, είναι 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 υψηλές 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 αναπτυσσομένων χωρών στο παγκόσμιο καπιταλιστικό σύστημα παραγωγής και εμπορίου, μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων, προωθούν μια μακροχρόνια δομή στην αναπτυσσόμενη χώρα που αναπτύσσει τη δυνατότητα 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 της οικονομίας, που καταδειχτεί ότι τα κέντρα λήψης αποφάσεων μεταφέρονται στο εξωτερικό. Ο βαθμός αποεθνικοποίησης εξαρτάται όχι μόνο από το ποσοστό της βιομηχανίας που

αποτελεί ξένη ιδιοκτησία, αλλά ακόμη και από τη διακλαδική διάρθρωση της ξένης ιδιοκτησίας και την παρουσία ανάμεσα στις μεγάλες βιομηχανικές μονάδες.

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 υπ' όψη ο βαθμός υπακοής και διάθεσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων να λειτουργούν σύμφωνα με το συμφέρον της χώρας υποδοχής. Η συμπεριφορά των ξένων επιχειρήσεων συχνά είναι διαφορετική 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 από την τοπική αγορά σε χαμηλότερο κόστος απ' ό,τι από τη μητέρα - εταιρία ή άλλες "αδελφικές" 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 κατανομή των πόρων και η λειτουργία της ντόπιας βιομηχανίας έχει αρνητικά αποτελέσματα.

Η συμπεριφορά και ο τρόπος λειτουργίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων θα μπορούσε να διαμορφωθεί σε αναλογία και πλαίσια παρόμοια με αυτά των ντόπιων επιχειρήσεων, από το θεσμικό πλαίσιο των χωρών υποδοχής τους. Αυτό όμως στη πραγματικότητα δε συμβαίνει γιατί οι αναπτυσσόμενες χώρες

είναι δύσκολο να διαμορφώσουν ένα τέτοιο θεσμικό πλαίσιο, δηλαδή νόμους, αποτελεσματική και ικανή δημόσια διοίκηση, κοινωνικό έλεγχο, γνώση κλπ. Παραπέρα, ο χαρακτηρισμός μιας επιχείρησης σαν πολυεθνικής είναι συνώνυμος με τη μεταφορά αποφάσεων - κλειδιά στο στρατηγείο της πολυεθνικής επιχείρησης.

Η σύγκρουση των συμφερόντων που υπάρχει σε πολλές περιπτώσεις μεταξύ των αναπτυσσομένων χωρών και των πολυεθνικών επιχειρήσεων δεν οφείλεται, ούτε σε στενά εθνικιστικά ή παράλογα αισθήματα από την πλευρά των χωρών υποδοχής, ούτε στην ιμπεριαλιστική πολιτική των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Η σύγκρουση συμφερόντων οφείλεται κυρίως στις αντιθέσεις μεταξύ των συμφερόντων των πολυεθνικών επιχειρήσεων και των χωρών υποδοχής τους, σχετικά με το ρόλο και τους στόχους ανάπτυξης της βιομηχανίας, της εθνικής κυριαρχίας και του τρόπου ενσωμάτωσης τους στον παγκόσμιο καταμερισμό εργασίας.

### **ΔΟΜΗ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

Η ιδιωτική επιχείρηση είναι το πρωταρχικό μέσο διαμόρφωσης και άσκησης της βιομηχανικής πολιτικής σ' ένα καπιταλιστικό σύστημα. Οι στόχοι και τα μέσα που χρησιμοποιεί η ιδιωτική επιχείρηση, κατά τη διαμόρφωση της ελεύθερης στρατηγικής της, μπορεί μερικά να συμπίπτουν και μερικά να βρίσκονται σε σύγκρουση με τους στόχους της κοινωνίας μέσα στην οποία λειτουργεί. Όταν η ιδιωτική επιχείρηση συμπίπτει να είναι θυγατρική μιας πολυεθνικής επιχείρησης, η πολυπλοκότητα των σχέσεων μεταξύ κοινωνίας και επιχείρησης έχει μια πρόσθετη διάσταση. Η θυγατρική επιχείρηση δε δέχεται πιέσεις όνο περισσότερων της μιας εθνικών κυβερνήσεων, αλλά επί πλέον στην πολιτική και τις πιέσεις της μητέρας - εταιρίας.

Το κύριο σημείο του προβλήματος, που αντιμετωπίζει η χώρα υποδοχής των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων είναι, ότι οι θυγατρικές των πολυεθνικών

επιχειρήσεων λειτουργούν σε δύο διαφορετικά συστήματα και πρέπει να ανταποκρίνονται σε 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 η εθνική κυβέρνηση είναι η ανώτερη εξουσία. Ταυτόχρονα όμως, σαν οργανικό μέρος του πολυεθνικού συγκροτήματος πρέπει ν'ανταποκρίνονται στην ανώτερη εξουσία του συγκροτήματος, που είναι το στρατηγείο της πολυεθνικής επιχείρησης στην χώρα της μητέρας - εταιρίας.

Η δομική σχέση μεταξύ της μητέρας - εταιρίας και των θυγατρικών ή συνδεδεμένων με αυτήν επιχειρήσεων σε συνάρτηση με τον τρόπο άσκησης της εξουσίας, είναι ένα από τα βασικά ερωτήματα όσον αφορά τη συνεισφορά των πολυεθνικών επιχειρήσεων στη διαμόρφωση της βιομηχανικής δομής στις χώρες που εγκαθίστανται.

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

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, για να εξισορροπήσουν αυτές τις δύο ανάγκες, αναπτύσσουν μια οργανωτική δομή στον καταμερισμό της εργασίας με βάση την εθνικότητα. Οι αποφάσεις που αφορούν την καθημερινή διαχείριση

αφήνονται στους υπεύθυνους της κάθε επιχειρηματικής μονάδας σε κάθε χώρα, ενώ οι στρατηγικές αποφάσεις είναι αρμοδιότητα της μητέρας - εταιρίας. Το κεντρικό γραφείο των πολυεθνικών επιχειρήσεων (HEAD OFFICE) είναι το κέντρο λήψεως αποφάσεων για όλο το συγκρότημα, αποφασίζοντας που θα γίνουν οι επενδύσεις, που θα κατανεμηθούν οι αγορές για εξαγωγές, ποια θα είναι τα ερευνητικά προγράμματα στα διάφορα μέρη και η τιμολογιακή πολιτική. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συγκεντρώνουν τις στρατηγικές εκείνες αποφάσεις που αφορούν των μακροχρόνιο προγραμματισμό, τη χρηματοδότηση, την έρευνα και ανάπτυξη της τεχνολογίας στη χώρα της μητέρας - εταιρίας και ν'αποκεντρώνουν τις αποφάσεις για παραγωγή και μάρκετινγκ.

Από τη μεριά των αναπτυσσομένων 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.

Όταν λέμε ότι μια θυγατρική επιχείρηση απολαμβάνει μεγάλο βαθμό ανεξαρτησίας, αυτό δε σημαίνει ότι μπορεί να ακολουθεί τη δική της πολιτική σ'όλα τα θέματα που αφορούν τη λειτουργία της και τη συμπεριφορά της. Απλώς διαθέτει μεγαλύτερο βαθμό αυτονομίας απ'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 - εταιρία. Στην περίπτωση της εξαρτημένης θυγατρικής επιχείρησης, η παραγωγή χαρακτηρίζεται από μεγαλύτερη εξειδίκευση και ενσωμάτωση στο πολυεθνικό συγκρότημα, σε σύγκρισή με την παραγωγή και λειτουργία μιας περισσότερο ανεξάρτητης θυγατρικής επιχείρησης.

## ΔΙΑΘΡΩΣΗ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

### ΣΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

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

Η ύπαρξη πρώτων υλών, η προσφορά φθηνού εργατικού δυναμικού, η ανυπαρξία ή αδυναμία των ντόπιων επιχειρήσεων να τους εκμεταλλευτούν είναι τα πλεονεκτήματα που προσφέρουν οι αναπτυσσόμενες χώρες στις πολυεθνικές επιχειρήσεις για να εγκατασταθούν στις χώρες αυτές, και να προχωρήσουν έτσι στην εκβιομηχάνιση της οικονομίας τους.

Σχετικά με τη διάρθρωση των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες μπορούμε να τις διακρίνουμε στις παρακάτω τρεις βασικές κατηγορίες.

- Επενδύσεις που στόχο τους έχουν την εκμετάλλευση των πρώτων υλών.
- Επενδύσεις που στόχο τους έχουν την υποκατάσταση των εισαγωγών.
- Επενδύσεις που στόχο τους έχουν τις εξαγωγές.

Αναλύοντας τις παραπάνω διακρίσεις μπορούμε να αναφέρουμε :

- Επενδύσεις με στόχο την εκμετάλλευση πρώτων υλών.

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 με τις δυνατότητες που έχουν, σε σύγκριση με τις ντόπιες επιχειρήσεις, δηλαδή διάθεση κεφαλαίων, τεχνολογίας, πρόσβαση στις ξένες αγορές κλπ., μπορούν να εκμεταλλευτούν τους πόρους αυτούς τόσο για την εθνική όσο και για τη διεθνή αγορά.

Οι περισσότερες από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις λειτουργούν σε ολιγοπωλιακές παγκόσμιες αγορές και σαν αγοραστές και σαν πωλητές προϊόντων. Η αποδοτικότητα τους εξαρτάται σημαντικά από τις τιμές των προϊόντων αυτών και ελέγχοντας τις πηγές προσφοράς τους, περιορίζουν τον ανταγωνισμό σε διεθνή κλίμακα.

Η εγκατάσταση των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις πηγές των πρώτων υλών εξασφαλίζει τον έλεγχο και το ρυθμό εκμετάλλευσής τους, σύμφωνα με τον προγραμματισμό των δραστηριοτήτων των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε παγκόσμια κλίμακα, αυξάνοντας συγχρόνως τα εμπόδια εισόδου για νέους δυνητικούς ανταγωνιστές.

Πολλές πολυεθνικές επιχειρήσεις, λόγω των εξελίξεων στη βιομηχανία πετρελαίου, θεώρησαν αναγκαίο να ενισχύσουν τον έλεγχο τους στις διάφορες πηγές υλών, επικεντρώνοντας το ενδιαφέρον τους σε μεγάλα εξορυκτικά προγράμματα, στα πετροχημικά, τα λιπάσματα, τα μέταλλα και άλλους τομείς.

Η ύπαρξη βασικών πόρων, η πολιτική της κυβέρνησης της χώρας υποδοχής απέναντι στο ξένο κεφάλαιο και οι προοπτικές για τις αγορές εξαγωγών, αποτελούν τους κύριους παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση των πολυεθνικών επιχειρήσεων, για να κάνουν τις επενδύσεις τους στις τρίτες χώρες.

#### • Επενδύσεις με στόχο την υποκατάσταση των εισαγωγών

Οι επενδύσεις με στόχο την υποκατάσταση των εισαγωγών αποτελούν το βασικό τύπο επενδύσεων για διείσδυση σε μια τοπική αγορά, όπου για περιορισμό των εισαγωγών υπάρχουν υψηλοί προστατευτικού δασμοί ή άλλα εμπόδια εισόδου στην αγορά αυτή.

Στις αναπτυσσόμενες χώρες η συμμετοχή του αγροτικού τομέα στην δημιουργία του εθνικού προϊόντος είναι μεγάλη, ενώ αντίθετα η συμμετοχή του βιομηχανικού τομέα είναι αρκετά χαμηλή. Η σχέση αυτή υποχρεώνει τις



αναπτυσσόμενες χώρες σε εξάρτηση από τις αναπτυγμένες χώρες λόγω εισαγωγής βιομηχανικών προϊόντων, που μερικά πληρώνονται με εξαγωγές αγροτικών προϊόντων. Πολλές από τις αναπτυσσόμενες χώρες έχουν προσδιορίσει τον τρόπο της εκβιομηχάνισης τους μέσω της υποκατάστασης των εισαγωγών των βιομηχανικών προϊόντων. Οι αναπτυσσόμενες χώρες για να προστατεύσουν την τοπική αγορά επιβάλλουν υψηλούς δασμούς ή και ειδικούς φόρους στις εισαγωγές των τελικών καταναλωτικών αγαθών, ενώ ανταγωνίζονται μεταξύ τους με το να προσφέρουν ειδικές απαλλαγές και κίνητρα για να προσελκύσουν τις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Το μέγεθος της τοπικής αγοράς και οι προοπτικές ανάπτυξης της είναι οι προσδιοριστικοί παράγοντες για τις επενδύσεις που στόχο έχουν την υποκατάσταση των εισαγωγών. Επενδύσεις τέτοιου τύπου και σε μεγάλο ποσοστό γίνονται στις αναπτυσσόμενες χώρες με τις μεγαλύτερες αγορές και με περισσότερο αναπτυγμένες διαδικασίες. Ο τρόπος με τον οποίο μια πολυεθνική επιχείρηση θα εξυπηρετήσει τη ζήτηση για τα προϊόντα της στην τοπική αγορά, δηλαδή μέσω εξαγωγών ή παράγοντας τα τοπικά, εξαρτάται από το συγκριτικό κόστος. Το κόστος επηρεάζεται από το ύψος των δασμών, την τιμή του συναλλάγματος, το κόστος παραγωγής τοπικά σε σύγκριση με το κόστος παραγωγής στη χώρα της μητέρας - εταιρίας ή τρίτης χώρας, τα 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 ένας τύπος αμυντικής επένδυσης όπου η επιχείρηση επιθυμεί να μειώσει τον κίνδυνο να χάσει κάποιο ποσοστό της τοπικής αγοράς, που εξυπηρετεί κυρίως μέσω εξαγωγών, με το να μην επενδύσει τοπικά.

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

Από εμπειρικές μελέτες έχει αποδειχτεί ότι, το σχετικά μεγαλύτερο μέρος των επενδύσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες συγκεντρώνεται στις δραστηριότητες υποκατάστασης των εισαγωγών.

#### • Επενδύσεις με στόχο τις εξαγωγές

Ο τύπος αυτός των επενδύσεων που συγκεντρώνεται κύρια σε λίγες χώρες, γίνεται από βιομηχανίες πολυεθνικών επιχειρήσεων με παραγωγή προϊόντων όπως, κλωστοϋφαντουργία, δέρματος, τρανζίστορ και φωτογραφικών μηχανών.

Αυτό το είδος των επενδύσεων είναι ένα σχετικά καινούργιο φαινόμενο, εμφανίστηκε δε κατά το τέλος της δεκαετίας του '60. Οι παραγωγικές δραστηριότητες αυτού του είδους χρησιμοποιούν μεθόδους παραγωγής έντασης εργασίας και σχετικά ανειδίκευτο εργατικό δυναμικό. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις εγκαθιστούν θυγατρικές μονάδες στις αναπτυσσόμενες χώρες, με σκοπό κύριο τη συναρμολόγηση των διαφόρων ημιτελών προϊόντων, που εισήγαγαν από τη χώρα της μητέρας - εταιρίας ή από τρίτες χώρες, και να εξάγουν τα συναρμολογημένα προϊόντα στις αγορές απ' όπου προέρχονταν.

Η ποικιλία των δραστηριοτήτων που αναλαμβάνονται τώρα σε αυτή τη βάση στις αναπτυσσόμενες χώρες για εξαγωγές, επεκτείνονται από τη 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 που απαιτούν μεθόδους παραγωγής έντασης εργασίας μη εξειδικευμένες, εγκαθίστανται στις αναπτυσσόμενες χώρες για να επωφεληθούν από το φθινό εργατικό δυναμικό των χωρών αυτών.

Η ύπαρξη φθινού εργατικού δυναμικού είναι ένας απαραίτητος παράγοντας για τις επενδύσεις αυτές αλλά δεν είναι και ο μοναδικός. Άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή των πολυεθνικών επιχειρήσεων ανάμεσα στις χώρες που διαθέτουν φθινό εργατικό δυναμικό, είναι η πολιτική σταθερότητα και ο βαθμός "πειθαρχίας" των εργαζομένων. Οι χώρες που προσελκύουν το μεγαλύτερο μέρος αυτού του είδους των επενδύσεων, είναι εκείνες οι χώρες που προσφέρουν μια καπιταλιστική εργατική νομοθεσία και ένα συνδικαλιστικό κίνημα υποανάπτυκτο και αυστηρά ελεγχόμενο.

Παρά την αύξηση που παρατηρήθηκε τα τελευταία χρόνια σε επενδύσεις τέτοιου είδους δραστηριοτήτων, ακόμη όμως αποτελούν οι επενδύσεις αυτές ένα μικρό σχετικά ποσοστό των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες.

### **ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ**

Η δομή της αγοράς καθορίζει τον τρόπο λειτουργίας και της συμπεριφοράς των επιχειρήσεων που λειτουργούν στην αγορά αυτή. Τα στοιχεία που προσδιορίζουν σε μεγάλο βαθμό τη δομή της αγοράς, είναι ο βαθμός συγκέντρωσης της παραγωγής, ο βαθμός διαφοροποίησης των προϊόντων και οι συνθήκες εισόδου στην αγορά. Η αγορά της χώρας που επιτυγχάνει άριστους δείκτες στα παραπάνω τρία στοιχεία παρέχει, στις επιχειρήσεις που λειτουργούν στην αγορά αυτή, μεγάλες δυνατότητες και δύναμη να καθορίζουν την τιμολογιακή πολιτική και την παραγωγή, με αποτέλεσμα να απολαμβάνουν κέρδη μεγαλύτερα από αυτά που θεωρούνται κανονικά.

Η υπάρχουσα δομή της αγοράς καθορίζει κάθε φορά τον τρόπο λειτουργίας των επιχειρήσεων, αλλά μακροχρόνια η δομή αυτή μπορεί να μεταβληθεί λόγω της συμπεριφοράς και της λειτουργίας των επιχειρήσεων.

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. Κι αυτό γιατί ο βαθμός εκβιομηχάνισης των περισσότερων αναπτυσσομένων 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 οριακές μεταβολές και τροποποιήσεις μακροπρόθεσμα στη δομή της αγοράς, αλλά παίζουν πρωταγωνιστικό ρόλο στη διαμόρφωση της αγοράς και της αποδοτικότητας της βιομηχανικής δραστηριότητας.

Το μέγεθος της οικονομίας παίζει καθοριστικό ρόλο για το είδος των διασυνδέσεων που θα δημιουργηθούν και θα αναπτυχθούν με τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Το μέγεθος της αγοράς είναι ένας σημαντικός παράγοντας που επηρεάζει την επενδυτική πολιτική των πολυεθνικών, αλλά και οι αναπτυσσόμενες χώρες με μεγάλη αγορά μπορούν να κινηθούν με κάποια άνεση στην επιλογή των αναπτυξιακών διαδικασιών.

Οι μεγάλες οικονομίες τείνουν να ακολουθούν μια αναπτυξιακή διαδικασία με βαρύτητα στις επενδύσεις υποκατάστασης των εισαγωγών. Αντίθετα οι μικρές οικονομίες ακολουθούν μια πολιτική με μεγάλες εισαγωγές και εξαγωγές, βρίσκονται δε σε πιο αδύναμη διαπραγματευτική θέση απέναντι στις πολυεθνικές επιχειρήσεις, γιατί 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 σε 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.

Είναι πλέον καθεστώς οι ξένες επιχειρήσεις να είναι μεγαλύτερες από τις ντόπιες επιχειρήσεις. Συνήθως οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συγκεντρώνονται σε διαφορετικούς βιομηχανικούς κλάδους από εκείνους που συγκεντρώνονται οι ντόπιες 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. Επενδύσεις που στόχο 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 και απαιτούν σχετικά μεγάλες μονάδες παραγωγής.

Επενδύσεις που στόχο 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 μεταξύ διαφόρων χωρών.

Το μέγεθος μιας επιχείρησης είναι ακόμη 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 επιχείρηση, και άρα και τη δύναμη που μπορεί να ασκήσει στην αγορά της χώρας υποδοχής.

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 καθορίζουν τις τιμές των προϊόντων τους σε επίπεδα που τους εξασφαλίζουν κέρδη μεγαλύτερα από τα κανονικά. Σχετικά με το βαθμό συγκέντρωσης της παραγωγής στις διάφορες χώρες, θεωρείται ότι οι αγορές στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι λιγότερο ανταγωνιστικές απ' ότι στις αναπτυγμένες χώρες.

Ο βαθμός συγκέντρωσης της αγοράς επηρεάζεται από το βαθμό διαφοροποίησης των προϊόντων. 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 να αποθαρρύνει την είσοδο δυνητικών ανταγωνιστών στην αγορά, θα πρέπει να δημιουργήσει και να διατηρήσει την προτίμηση των καταναλωτών προς το προϊόν του.

Ένα άλλο στοιχείο που επηρεάζει τη δομή της αγοράς είναι τα εμπόδια εισόδου (barriers to entry) σε μια αγορά που αντιμετωπίζουν οι δυνητικοί ανταγωνιστές. 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 να απολαμβάνουν μονοπωλιακά ή ολιγοπωλιακά κέρδη, χωρίς να προκαλούν την είσοδο δυνητικών ανταγωνιστών στην αγορά.

Στις αναπτυσσόμενες χώρες τα εμπόδια εισόδου σε μια αγορά είναι μεγαλύτερα σε σύγκριση με τα εμπόδια εισόδου στις αγορές των αναπτυγμένων χωρών. Μια νέα επιχείρηση για να μπορέσει να εξασφαλίσει εκείνο το μέγεθος της παραγωγής, που είναι απαραίτητο για την αποδοτική της λειτουργία, θα πρέπει να αποκτήσει τον έλεγχο ενός σημαντικού ποσοστού της αγοράς. Η αντίδραση σε μια νέα επιχείρηση από τις επιχειρήσεις που ήδη λειτουργούν στην αγορά μπορεί να γίνει με τη μείωση των τιμών κι επομένως και του ποσοτικού κέρδους.

Τα εμπόδια εισόδου σε μια αγορά είναι μεγαλύτερα για τις εθνικές επιχειρήσεις σε σύγκριση με τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, με τους πόρους που διαθέτουν, χρηματικούς, τεχνολογικούς και ανθρώπινους, μπορούν να υπερπηδούν όλα τα εμπόδια εισόδου σε μια αγορά, ενώ οι δυνητικά ανταγωνιστικές εθνικές επιχειρήσεις πρέπει να αγοράσουν αυτούς τους πόρους για να μπουν στην αγορά. Στην περίπτωση των περίτεχνων και διαφοροποιημένων προϊόντων για να μπει μια επιχείρηση σε μια αγορά θα πρέπει, είτε να επενδύσει σημαντικά ποσά στον τομέα 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 σε ξένα προϊόντα, αυτό που κοινά λέγεται "ξενομανία". Ευτυχώς που τώρα τελευταία η περίπτωση αυτή της "ξενομανίας" έχει αισθητά μειωθεί, αυτό οφείλεται κυρίως στη σημαντική άνοδο της ποιότητας των προϊόντων της εθνικής - ντόπιας παραγωγής.

Άλλος αποφασιστικής σημασίας παράγοντας για τη διαμόρφωση των συνθηκών εισόδου σε μια αγορά είναι η κυβερνητική πολιτική που ακολουθείται (φορολογικά ή άλλα κίνητρα, χρηματοδοτική πολιτική, μηχανισμοί λειτουργίας και άλλα). Γι' αυτό στη μελέτη της δομής μιας συγκεκριμένης αγοράς θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη και η κυβερνητική πολιτική που ακολουθείται στη συγκεκριμένη χώρα.

Η συμπεριφορά μιας θυγατρικής επιχείρησης είναι διαφορετική από τη συμπεριφορά μιας ντόπιας επιχείρησης, γιατί η θυγατρική είναι μέρος μιας μεγαλύτερης επιχείρησης και γιατί έχει τον τίτλο της πολυεθνικότητας. Η θυγατρική επιχείρηση έχοντας τη στήριξη από τη μητέρα-εταιρία μπορεί να διαμορφώσει και να υλοποιήσει τη δική της τακτική και να προωθήσει την πολιτική της στην αγορά της χώρας υποδοχής της. Η πολυεθνικότητα της ακόμη τις παρέχει την ευχέρεια να εκμεταλλευτεί τις ιδιομορφίες και τις δυνατότητες των διαφόρων χωρών με το διαφορετικό οικονομικό, κοινωνικό και πολιτικό περιβάλλον όπου λειτουργεί. Έτσι η θυγατρική επιχείρηση έχει μεγαλύτερη δυνατότητα, σε σύγκριση 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 ντόπιες επιχειρήσεις απολαμβάνουν ορισμένα πλεονεκτήματα σε σχέση με τις ξένες επιχειρήσεις στην τοπική αγορά σε λίγους, κύρια παραδοσιακούς κλάδους, όπου έχουν αναπτύξει κάποιο συγκριτικό πλεονέκτημα με το πέρασμα του χρόνου. Γενικά όμως οι ντόπιες επιχειρήσεις βρίσκονται σε



μειονεκτική θέση, απέναντι των θυγατρικών επιχειρήσεων, όσον αφορά την τεχνολογία, τη γνώση, το μάρκετινγκ, τις διεθνείς διασυνδέσεις, την οργανωτική εμπειρία και το μάνατζμεντ.

- Η είσοδος των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες 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 δε γίνει με την εξαγορά κάποιας επιχείρησης που ήδη λειτουργεί, αλλά με την εγκαθίδρυση μιας νέας επιχείρησης κι αν και άλλες πολυεθνικές επιχειρήσεις παρακινηθούν να την ακολουθήσουν. Η τακτική της μίμησης των άλλων πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι περισσότερο πιθανή στην περίπτωση επενδύσεων, που στόχο έχουν να εξασφαλίσουν πηγές εισροών ή να τροφοδοτήσουν την τοπική αγορά. Η τακτική αυτή έχει επιπτώσεις, όχι μόνο στη δομή της αγοράς αλλά και στη διάρθρωση του μεγέθους των επιχειρήσεων στην αντίστοιχη βιομηχανία και στο βαθμό αξιοποίησης της παραγωγικής δυναμικότητας.

Η εγκατάσταση μιας ξένης επιχείρησης στη σχετικά μικρή αγορά των αναπτυσσόμενων χωρών, μικρή ως προς τους κλάδους έντασης κεφαλαίου και υψηλής τεχνολογίας, μπορεί να προσελκύσει και άλλες επιχειρήσεις, οι οποίες όμως λειτουργούν και παράγουν σε επίπεδα κατώτερα από εκείνα που απαιτεί το άριστο μέγεθος παραγωγής. Περισσότεροι επενδυτές δηλαδή δε σημαίνει αναγκαστικά και μεγαλύτερο ανταγωνισμό.

### ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

Η γρήγορη εκβιομηχάνιση των αναπτυσσόμενων χωρών, μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων, δε συνέβαλε στη δημιουργία απασχόλησης στο βαθμό που αναμενόταν. Γενικά η συμβολή του βιομηχανικού τομέα στην αύξηση της απασχόλησης είναι απογοητευτική. Έτσι σήμερα, το πρόβλημα

της δημιουργίας απασχόλησης αποτελεί ένα από τους κύριους αναπτυξιακούς στόχους πολλών κυβερνήσεων των αναπτυσσομένων χωρών.

Η εγκατάσταση και λειτουργία των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες δημιουργεί οπωσδήποτε κάποια απασχόληση. Αν και η απασχόληση που δημιουργείται, αποτελεί ένα σημαντικό παράγοντα στην αγορά εργασίας ορισμένων χωρών, δεν μπορεί να υποστηριχτεί ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν παίξει ένα σημαντικό ρόλο στη δημιουργία και τη διάρθρωση της απασχόλησης συνολικά στο βιομηχανικό τομέα των χωρών αυτών. Σύμφωνα με εκτιμήσεις των Ηνωμένων Εθνών και του Διεθνούς Γραφείου Εργασίας, η άμεση απασχόληση που δημιουργείται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, σαν ποσοστό της συνολικής εργατικής δύναμης στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι πολύ μικρή.

Οι ποσοτικές και ποιοτικές διαστάσεις των επιπτώσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην απασχόληση είναι συνάρτηση, τόσο του είδους της επένδυσης που αναλαμβάνεται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, όσο και του επιπέδου ανάπτυξης της χώρας υποδοχής τους.

Ανάλογα με το είδος των επενδύσεων που γίνονται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις σε μια χώρα, είναι η επίπτωση τους στη δημιουργία απασχόλησης. Έτσι κάθε είδος επένδυσης του τύπου έντασης πρώτων υλών και κεφαλαίου, υποκατάστασης εισαγωγών ή εξαγωγών έχει τις δικές του επιπτώσεις στην απασχόληση.

Στην περίπτωση των επενδύσεων που στόχο τους έχουν την εκμετάλλευση των πρώτων υλών, αλλά η παραγωγική διαδικασία είναι έντασης κεφαλαίου, η δημιουργία απασχόλησης είναι περιορισμένη. Στις δραστηριότητες αυτές προέχει η τεχνική της παραγωγής και όχι των εργατικών χεριών, τεχνική που παρέχουν κατά βάση οι πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Η δημιουργία απασχόλησης και στην περίπτωση των επενδύσεων με στόχο την υποκατάσταση των εισαγωγών είναι σχετικά μικρή. Δύο είναι κυρίως οι λόγοι που η απασχόληση στην περίπτωση αυτή είναι μικρή. Ο ένας είναι ότι οι επενδύσεις αυτού του τύπου, παίρνουν όλο και περισσότερο τη μορφή της εξαγοράς επιχειρήσεων που ήδη λειτουργούν, παρά την ίδρυση καινούργιων επιχειρήσεων. Ο άλλος λόγος είναι ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις τείνουν να χρησιμοποιούν τις ίδιες μεθόδους παραγωγής που χρησιμοποιούν στη χώρα της μητέρας-εταιρίας. Έτσι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μεταφέρουν στις αναπτυσσόμενες χώρες, σε "πακέτο", τις μεθόδους παραγωγής που χρησιμοποιούν στις αναπτυγμένες χώρες, όπου ο παράγοντας εργασία βρίσκεται σε σχετική στενότητα.

Διάφορες εμπειρικές μελέτες στοιχειοθετούν ότι, οι περισσότερες από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν στις αναπτυσσόμενες χώρες τις ίδιες μεθόδους παραγωγής χωρίς να τις προσαρμόζουν στις τοπικές συνθήκες. Διαφορετικές τεχνικές παραγωγής χρησιμοποιούνται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις στις περιπτώσεις όπου αυτό επιβάλλεται, είτε λόγω του μεγέθους της αγοράς και της κατώτερης ποιότητας του προϊόντος, είτε λόγω έλλειψης ειδικευμένου εργατικού δυναμικού.

Οι επενδύσεις που αναλαμβάνονται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις με εξαγωγικό προσανατολισμό είναι από τη φύση τους ένταση εργασίας. Σ' αυτές τις περιπτώσεις η πολυεθνική επιχείρηση μεταφέρει στις αναπτυσσόμενες χώρες ένα ή περισσότερα στάδια της μεταποίησης κάποιου προϊόντος της, για τη μεταποίηση του οποίου απαιτείται πολύ εργατικό δυναμικό. Στην περίπτωση αυτή είναι φανερό η σημαντική δημιουργία απασχόλησης από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Ο τύπος αυτός των επενδύσεων συνήθως συγκεντρώνεται σε αναπτυσσόμενες χώρες, όπου το κόστος εργασίας είναι αρκετά χαμηλό και γενικότερα οι συνθήκες της αγοράς εργασίας είναι πολύ

ευνοϊκές για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις (αδύναμο και ελεγχόμενο εργατικό κίνημα). Τέτοιες συνθήκες παρουσιάζουν λίγες από τις αναπτυσσόμενες χώρες με αποτέλεσμα, η εμφανιζόμενη ως σημαντική δημιουργία απασχόλησης σε μερικές αναπτυσσόμενες χώρες, να γίνεται μικρής σημασίας αναφερόμενη στο σύνολο των αναπτυσσομένων χωρών.

Πέραν των παραπάνω ανεφερομένων άμεσων επιπτώσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων στη δημιουργία απασχόλησης στις χώρες υποδοχής, υπάρχουν και οι έμμεσες επιπτώσεις οι οποίες είναι περισσότερο σημαντικές, όσο μεγαλύτερες διασυνδέσεις δημιουργούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις με την τοπική οικονομία. Οι έμμεσες επιπτώσεις εξαρτώνται δηλαδή από το αν και σε πιο βαθμό οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αγοράζουν τις εισροές τους από την τοπική αγορά, από το αν επανεπενδύουν τα κέρδη τους και από το αν παρουσιάζουν κέρδη συνεισφέροντας έτσι στα έσοδα του κράτους.

Σχετικά με την αμοιβή της εργασίας είναι δεδομένο ότι, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις σε σύγκριση με τις ντόπιες επιχειρήσεις πληρώνουν μεγαλύτερους μισθούς και ημερομίσθια. Οι πιο σημαντικοί λόγοι, που επιτρέπουν στις πολυεθνικές επιχειρήσεις να μπορούν να ακολουθούν τέτοια πολιτική στην αμοιβή εργασίας, είναι οι εξής:

- Ως γνωστό οι πολυεθνικές επιχειρήσεις λειτουργούν σε ολιγοπωλιακές αγορές, σε βιομηχανικούς τομείς υψηλής τεχνολογίας και έντασης κεφαλαίου, έχοντας δε καλύτερη οργάνωση της παραγωγής και της προώθησης των προϊόντων τους, απολαμβάνουν μεγαλύτερα κέρδη και δεδομένου ότι το κόστος εργασίας συμμετέχει σε μικρό ποσοστό στο συνολικό κόστος της παραγωγής, έχουν τη δυνατότητα να πληρώνουν καλύτερα την εργασία.
- Συνήθως οι ξένες επιχειρήσεις στις επιτελικές θέσεις τους, τεχνικές και διοικητικές, χρησιμοποιούν ξένους και ειδικότερα προσωπικό που προέρχεται από τη μητέρα - εταιρία, το οποίο πληρώνεται ίδια ή με μεγαλύτερους μισθούς

από αυτούς που επικρατούν στη χώρα προέλευσης τους. Ο λόγος αυτός συμπαράσχει προς τα επάνω το μέσο όρο αμοιβής των εργαζομένων στις ξένες επιχειρήσεις.

• Οι ξένες επιχειρήσεις πληρώνοντας μεγαλύτερους μισθούς είναι λογικό, να προσελκύουν και να διατηρούν το καλύτερα εκπαιδευμένο ή και ειδικευμένο εργατοϋπαλληλικό προσωπικό που υπάρχει στις αναπτυσσόμενες χώρες. Οι ξένες επιχειρήσεις με την καταβολή υψηλών αμοιβών έχουν το προνόμιο της επιλογής.

Επειδή οι θυγατρικές επιχειρήσεις των πολυεθνικών εφαρμόζουν, τις περισσότερες φορές, τις μεθόδους της μητέρας - εταιρίας, σε ότι αφορά την τεχνολογία και το σύγχρονο βιομηχανικό εξοπλισμό, το προσωπικό που απασχολείται στις επιχειρήσεις αυτές αποκτά μια διαφορετική νοοτροπία στη εργασιακή συμπεριφορά του. Είναι παραδεκτό ότι σε τέτοιες περιπτώσεις, το προσωπικό τείνει να γίνει ισάξιο ή και ανώτερο από εκείνο της μητέρας - εταιρίας, όχι μόνο για όφελος της εταιρίας αλλά και του ίδιου. Η εμπειρία και η μοντέρνα νοοτροπία που αποκτάται από τους εργαζομένους σε θυγατρικές των πολυεθνικών επιχειρήσεων, είναι τα όπλα με τα οποία μπορούν να αντιμετωπίσουν στο μέλλον δυσάρεστες καταστάσεις.

## ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

Είναι γεγονός ότι οι αναπτυσσόμενες χώρες πραγματοποιούν περισσότερες εισαγωγές και λιγότερες εξαγωγές προϊόντων και τούτο διότι οι χώρες αυτές στερούνται ποικιλίας και ποσότητας αγαθών. Έτσι οι αναπτυσσόμενες χώρες αντιμετωπίζουν ένα όλο και αυξανόμενο πρόβλημα με το ισοζύγιο πληρωμών τους, αφού λόγω μειωμένων εξαγωγών και αυξημένων εισαγωγών δε διαθέτουν αρκετό ξένο συνάλλαγμα για να χρηματοδοτήσουν τις εισαγωγές τους. Οι αναπτυσσόμενες χώρες με την εγκατάσταση των πολυεθνικών επιχειρήσεων στα εδάφη τους, προσβλέπουν, πέραν των άλλων πλεονεκτημάτων, και στη βελτίωση του ισοζυγίου τους πληρωμών.

Όταν μια πολυεθνική επιχείρηση ιδρύει μια θυγατρική επιχείρηση και τοποθετεί τα κεφάλαια της στη χώρα υποδοχής της, είναι φυσικό να επηρεάσει θετικά το ισοζύγιο πληρωμών της χώρας αυτής. Ταυτόχρονα όμως δημιουργούνται οι προϋποθέσεις και η υποχρέωση των αναπτυσσομένων χωρών, που δέχτηκαν τα κεφάλαια της πολυεθνικής επιχείρησης, για συνεχή εκροή κεφαλαίων με τη μορφή πληρωμής μερισμάτων, τόκων, προμήθειας για την παροχή τεχνολογίας (royalties), και αποσβέσεις κεφαλαίου. Η επίπτωση στο ισοζύγιο πληρωμών είναι θετική ή αρνητική, ανάλογα με τη διαφορά που προκύπτει από τη σύγκριση της εισροής κεφαλαίου για επενδύσεις και των εκροών κεφαλαίου για εξυπηρέτηση των επενδύσεων.

Οι επιπτώσεις από τις επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στο ισοζύγιο πληρωμών των αναπτυσσομένων χωρών, είτε αυτές είναι θετικές είτε αρνητικές, είναι εκτεταμένες, πολύπλοκες και πολύμορφες. Αυτό που ενδιαφέρει τις χώρες υποδοχής είναι, το αν και σε πιο βαθμό οι επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων δημιουργούν τις προϋποθέσεις ή ενισχύουν την ικανότητα τους να αντιμετωπίζουν τις ανάγκες τους για ξένο συνάλλαγμα μακροχρόνια.

Όπως αναφέραμε και παραπάνω, οι αναπτυσσόμενες χώρες αντιμετωπίζουν ιδιαίτερα προβλήματα διεθνούς ρευστότητας, που αποτελεί ένα σοβαρό περιοριστικό παράγοντα για την ανάπτυξη τους. Η συνεισφορά των πολυεθνικών επιχειρήσεων στα προβλήματα του ισοζυγίου πληρωμών των αναπτυσσόμενων χωρών εντοπίζεται στο δείκτη εισροών - εκροών κεφαλαίου, που δημιουργούνται από τις επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Ως καθαρή εισροή κεφαλαίου μιας πολυεθνικής επιχείρησης στη χώρα υποδοχής της θεωρούμε το συνολικό ποσό του κεφαλαίου που εισάγεται από το εξωτερικό, δηλαδή το μετοχικό κεφάλαιο, τα μακροχρόνια δάνεια και τα κέρδη που δεν εξάγονται, μετά την αφαίρεση του κόστους εξυπηρέτησης της επένδυσης, δηλαδή τόκοι, royalties και τα εξαγόμενα κέρδη.

Εύκολα μπορούμε να συμπεράνουμε ότι, θετική επίπτωση των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στο ισοζύγιο πληρωμών της χώρας υποδοχής τους θα έχουμε, όταν ο ρυθμός εισροής του ξένου κεφαλαίου είναι μεγαλύτερος από το ρυθμό της εκροής του. Πρέπει δηλαδή ο ρυθμός εκροής του ξένου κεφαλαίου να είναι μικρότερος από το ρυθμό αύξησης των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων για να υπάρχει μια θετική εισροή συναλλάγματος στις αναπτυσσόμενες χώρες. Επειδή ο ρυθμός απόδοσης επιστροφής του ξένου κεφαλαίου είναι μεγαλύτερος από το ρυθμό αύξησης του εθνικού εισοδήματος, ο ρυθμός αύξησης των ξένων επενδύσεων πρέπει να είναι μεγαλύτερος από το ρυθμό αύξησης του εισοδήματος της χώρας υποδοχής τους. Αν δεν υπάρχει μια μεγάλη και συνεχής αύξηση των ξένων επενδύσεων σε μια χώρα ή αν η χρηματοδότηση των επενδύσεων γίνεται κύρια με εισαγωγές κεφαλαίων, αυτές οι επενδύσεις θα έχουν γενικά μια ουδέτερη ή αρνητική επίπτωση στο ισοζύγιο πληρωμών της χώρας υποδοχής της επένδυσης.

Η αύξηση των επενδύσεων που δέχεται μια αναπτυσσόμενη χώρα από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, έχει σαν αποτέλεσμα ένα αυξανόμενο ποσοστό του

συσσωρευμένου κεφαλαίου να περιέρχεται σε ξένα χέρια. Βέβαια οι αναπτυσσόμενες χώρες, στην προκείμενη περίπτωση, δεν μπορούν να αντιδράσουν και λόγω του χαμηλού βαθμού εκβιομηχάνισης που παρουσιάζουν δέχονται χωρίς καμιά αντίσταση "το χέρι βοήθειας" των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Τα εισαγόμενα κεφάλαια από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, πέραν της μορφής των μετρητών, μπορεί να έχουν και τη μορφή μηχανημάτων και κεφαλαιοποιημένης γνώσης. Οι δύο τελευταίες μορφές εισαγωγής κεφαλαίου εγκυμονούν κινδύνους, ως προς την πραγματική τους αξία και εκτίμηση. Μια υπερτίμηση της πραγματικής τους αξίας, πράγμα εύκολο και συχνά απαντώμενο, είναι φανερό ότι φυγαδεύει στο εξωτερικό για ανύπαρκτα κεφάλαια.

Ένα άλλο πρόβλημα που απασχολεί τις χώρες υποδοχής είναι η δυνητική αστάθεια και οι κυκλικές διακυμάνσεις του ισοζυγίου πληρωμών τους, σε συνάρτηση με τις ξένες ιδιωτικές επενδύσεις. Όταν μια χώρα βρίσκεται σε περίοδο ανάπτυξης και διεύρυνσης της οικονομίας της, η εισροή του ξένου κεφαλαίου συνήθως αυξάνεται και αυτό εξασφαλίζει ξένο συνάλλαγμα για να κάνει τις εισαγωγές της. Όταν όμως η οικονομία της διέρχεται περίοδο ύφεσης, τότε οι επενδύσεις στη χώρα αυτή από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις περιορίζονται αισθητά. Η εξυπηρέτηση και η απόσβεση όμως των προηγούμενων επενδύσεων, καθώς και η εξαγωγή των κερδών δημιουργούν πιέσεις και μεγαλύτερα προβλήματα στο ισοζύγιο πληρωμών της χώρας αυτής.

Διάφορες εμπειρικές μελέτες καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι οι επενδύσεις από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν αρνητικές επιπτώσεις στο ισοζύγιο πληρωμών των χωρών υποδοχής τους. Αυτό βέβαια ισχύει όχι μόνο για τις αναπτυσσόμενες χώρες, όπου το πρόβλημα παρουσιάζεται πιο έντονα, αλλά και για τις αναπτυσσόμενες χώρες.



## ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ

Οι εσωτερικές αγορές σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες είναι μικρές λόγω των χαμηλών εισοδημάτων που υπάρχουν στις χώρες αυτές. Τα χαμηλά αυτά εισοδήματα εμποδίζουν την εγκατάσταση και λειτουργία μεγάλων παραγωγικών μονάδων, που θα μπορούσαν να αυξήσουν την παραγωγικότητα και τα εισοδήματα στις αναπτυσσόμενες χώρες και εν συνέχεια να διευρύνουν την αγορά τους. Για να μπορέσουν να ξεφύγουν από αυτό το φαύλο κύκλο να αυξήσουν τα εισοδήματα τους και να επεκτείνουν τις αγορές τους, θα έπρεπε οι αναπτυσσόμενες χώρες, να αναπτύξουν το εξωτερικό τους εμπόριο.

Σύμφωνα με την οικονομική θεωρία υπάρχει άμεση σχέση μεταξύ του διεθνούς εμπορίου και της οικονομικής ανάπτυξης. Οι απόψεις σχετικά με την πραγματική σχέση μεταξύ διεθνούς εμπορίου και οικονομικής ανάπτυξης έχουν διαφοροποιηθεί σημαντικά διαχρονικά. Οι κλασικοί οικονομολόγοι υποστήριζαν ότι, το διεθνές εμπόριο που βασίζεται και εκμεταλλεύεται τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των διαφόρων χωρών αποτελούσε το μέσο ανάπτυξης. Κατά τη δεκαετία του '50, έγινε εμφανές, ότι οι αναπτυσσόμενες χώρες που εκμεταλλεύτηκαν την εξαγωγή πρώτων υλών, δεν είχαν τις αναμενόμενες θετικές επιπτώσεις ανάπτυξης τους που προέβλεπε η κλασική σχολή. Αυτό οδήγησε πολλές χώρες να ακολουθήσουν διαφορετική πολιτική, που στόχο της είχε την υποκατάσταση των εισαγωγών με την προστασία της εσωτερικής αγοράς από το διεθνή ανταγωνισμό. Στα μέσα όμως της δεκαετίας του '60 άρχισε ν' αμφισβητείται και η αποτελεσματικότητα της πολιτικής αυτής. Τα κύρια επιχειρήματα ενάντια στην πολιτική αυτή ήταν τα εξής:

- Η υψηλή προστασία της εσωτερικής αγοράς είχε σαν αποτέλεσμα τη δημιουργία πλεονάζουσας δυναμικότητας και την απώλεια των οικονομιών που συνδυάζονται με την άριστη κλίμακα παραγωγής.

- Η προστασία της εσωτερικής αγοράς προσέλκυε ξένες ιδιωτικές επενδύσεις, αντί να οδηγεί στη δημιουργία ντόπιων βιομηχανιών, που χρησιμοποιούσαν συνήθως μεθόδους παραγωγής έντασης κεφαλαίου κι έτσι συνέβαλαν πολύ λίγο στη δημιουργία απασχόλησης.
- Η υποκατάσταση των εισαγωγών τελικών προϊόντων είχε σα συνέπεια την αύξηση των εισαγωγών καφαλαιουχικών και ενδιάμεσων προϊόντων με αποτέλεσμα να μη γίνεται εξοικονόμηση ξένου συναλλάγματος.

Στις αρχές της δεκαετίας του '70 εμφανίστηκε η οικονομική θεωρία, που έδινε έμφαση στο ρόλο των εξαγωγών βιομηχανικών προϊόντων έντασης εργασίας. Οι τομείς τους οποίους θα έπρεπε οι αναπτυσσόμενες χώρες να προωθήσουν, σύμφωνα με τη θεωρία αυτή, ήταν η μεταποίηση των πρώτων υλών τοπικά, η μετατροπή των βιομηχανιών υποκατάστασης εισαγωγών σε εξαγωγικές, η παραγωγή νέων τελικών προϊόντων έντασης εργασίας (υφαντικά, υποδήματα, παιχνίδια κλπ) και η ειδίκευση στην παραγωγή τμημάτων τελικών προϊόντων που απαιτούσαν μεθόδους παραγωγής έντασης εργασίας.

Σε όλα τα παραπάνω στάδια οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν συμμετάσχει, και διαδραματίζει ένα σημαντικό ρόλο.

Το διεθνές εμπόριο γίνεται σε μεγάλο βαθμό μια εσωτερική υπόθεση των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Το ποσοστό συμμετοχής των πολυεθνικών επιχειρήσεων στο διεθνές εμπόριο των χωρών υποδοχής τους είναι πολύ σημαντικό και συχνά πολύ μεγαλύτερο από το ποσοστό συμμετοχής τους στην παραγωγή. Ταυτόχρονα οι συναλλαγές μεταξύ επιχειρήσεων του ίδιου πολυεθνικού συγκροτήματος, αποτελούν ένα σημαντικό και αυξανόμενο ποσοστό του διεθνούς εμπορίου. Οι τιμές αυτές των ενδο-επιχειρησιακών συναλλαγών καθορίζονται από τις ίδιες τις πολυεθνικές επιχειρήσεις και όχι από το μηχανισμό της αγοράς, σχεδιάζονται δηλαδή και καθορίζονται

σύμφωνα με τους στόχους, τις ανάγκες και τις δυνατότητες των πολυεθνικών συγκροτημάτων. Έτσι το διεθνές εμπόριο όλο και λιγότερο επηρεάζεται από μεταβολές στο κόστος παραγωγής, όλο και λιγότερο γίνεται ευαίσθητο σε μεταβολές στις εθνικές τιμές και σε ρυθμίσεις της τιμής του συναλλάγματος.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επηρεάζουν την κατανομή των πόρων μεταξύ των χωρών και επομένως επηρεάζουν το δυνητικό εμπόριο. Οι αποφάσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων σχετικά με τον προγραμματισμό της παραγωγής σε παγκόσμια κλίμακα και η κατανομή των αγορών για τις εξαγωγές ανάμεσα στις θυγατρικές επιχειρήσεις, έχουν σοβαρές επιπτώσεις στο διεθνές εμπόριο. Οι επιπτώσεις αυτές διαφέρουν, στη μορφή και την ένταση, ανάλογα με τη φύση του προϊόντος και το είδος της επένδυσης.

Είναι γεγονός ότι το διεθνές εμπόριο όλο και περισσότερο καθορίζεται και διαρθρώνεται σύμφωνα με την "ορθολογικοποίηση" της παραγωγής στα πλαίσια των πολυεθνικών επιχειρήσεων και διεξάγεται παρακάμπτοντας τελείως τους μηχανισμούς της αγοράς.

#### **α) Επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις εισαγωγές.**

Οι αναπτυσσόμενες χώρες, λόγω χαμηλής εκβιομηχάνισης που παρουσιάζει η οικονομία τους, αναγκάζονται να εισάγουν βιομηχανικά προϊόντα σε μεγάλες ποσότητες και αξίες. Πολλές από τις αναπτυσσόμενες χώρες έχουν προσελκύσει ξένα ιδιωτικά κεφάλαια με σκοπό τις επενδύσεις εκείνες, που στόχο έχουν την υποκατάσταση των εισαγωγών τους για να παράγουν τοπικά προϊόντα τα οποία εισάγουν από το εξωτερικό. Η υποκατάσταση εισαγωγών μέσω των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων σημαίνει, ότι η τοπική παραγωγή αυξάνει ταχύτερα από τις εισαγωγές και η εγκατάσταση μιας παραγωγικής μονάδας από μια πολυεθνική επιχείρηση σε μια αναπτυσσόμενη χώρα θα έχει σαν αποτέλεσμα την εξοικονόμηση ξένου συναλλάγματος.

Είναι πιθανόν ότι η αύξηση της παραγωγής τοπικά, με την εγκατάσταση και λειτουργία πολυεθνικών επιχειρήσεων, όχι μόνον να μην οδηγήσει σε μια θετική του ισοζυγίου πληρωμών αλλά αντίθετα σε μια μεγαλύτερη όξυνση του προβλήματος.

Οι επενδύσεις που γίνονται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις στις αναπτυσσόμενες χώρες με διάφορους στόχους, όπως με στόχο την υποκατάσταση των εισαγωγών, την εκμετάλλευση των πηγών πρώτων υλών, το χαμηλό κόστος του ντόπιου εργατικού δυναμικού, προκαλούν βασικά δύο ειδών επιπτώσεις στις εισαγωγές των αναπτυσσομένων χωρών. Η μια είναι η δημιουργία και η άλλη υποκατάσταση των εισαγωγών. Το σχετικό βάρος των δύο αυτών επιπτώσεων καθορίζει και τη συνεισφορά τους στην εξοικονόμηση συναλλάγματος.

Η δημιουργία εισαγωγών συνδέεται με τις επενδύσεις ή με την παρουσία των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε μια αναπτυσσόμενη χώρα. Οι λόγοι που προκαλούν μια αύξηση των εισαγωγών είναι κύρια τρεις :

- Η προμήθεια των απαραίτητων κεφαλαιουχικών αγαθών, πρώτων υλών και εξαρτημάτων από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις στις χώρες υποδοχής τους, γιατί δεν είναι διαθέσιμα στην τοπική αγορά ή γιατί η προμήθεια τους από το εξωτερικό είναι πιο επικερδής για να την πολυεθνική επιχείρηση. Τα προϊόντα αυτά μπορεί να προέρχονται είτε από τη μητέρα - εταιρία ή άλλες θυγατρικές της επιχείρησης ή ακόμη και από τρίτες χώρες με τις οποίες η μητέρα - εταιρία έχει συνάψει συμφωνίες.
- Οι μονάδες που εγκαθίστανται τοπικά από μια πολυεθνική επιχείρηση μπορεί να χρησιμοποιούνται και για την προώθηση ενός ευρύτερου φάσματος προϊόντων από αυτά που παράγει η θυγατρική επιχείρηση.
- Η αύξηση των εισαγωγών καταναλωτικών αγαθών είτε λόγω αύξησεως του εισοδήματος, που συνήθως επέρχεται με την εγκατάσταση και τη λειτουργία

των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες, είτε λόγω του προσανατολισμού του καταναλωτικού κοινού προς ξένα καταναλωτικά πρότυπα.

Είναι εμφανές ότι οι ξένες επιχειρήσεις, σε σύγκριση με τις ντόπιες, είναι περισσότερο προσανατολισμένες προς τις εισαγωγές. Υπάρχουν οπωσδήποτε αρκετοί λόγοι, οικονομικοί και διαρθρωτικοί, που οι ξένες επιχειρήσεις έχουν μεγαλύτερη ροπή για εισαγωγές από ότι οι ντόπιες επιχειρήσεις. Οι πιο σημαντικοί λόγοι είναι η έλλειψη εισροών που σχετίζονται με την ιδιαιτερότητα των προϊόντων που παράγουν, το μεγαλύτερο κόστος λόγω της βιομηχανικής διάρθρωσης και η έλλειψη πληροφόρησης σχετικά με τις τοπικές αγορές.

Σε όλους τους τύπους επενδύσεων που γίνονται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, το ενδο-επιχειρησιακό εμπόριο αποτελεί μια μέθοδο διακανονισμού της λειτουργίας τους. Στην περίπτωση των επενδύσεων για υποκατάσταση εισαγωγών η μητέρα-εταιρία και οι θυγατρικές τους επιχειρήσεις παράγουν τα ίδια προϊόντα. Έτσι η μητέρα-εταιρία θα μπορεί να επωφεληθεί από τις οικονομίες που βρίσκονται οι θυγατρικές της επιχειρήσεις, αν παράγει εξαρτήματα ή τελικά προϊόντα και για τις επιχειρήσεις αυτές.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις σε τομείς δραστηριότητας, που απαιτούν υψηλή και μέσης έντασης τεχνολογία, επιδίδονται σε μεγαλύτερο ποσοστό στο ενδοεπιχειρησιακό εμπόριο, σε σύγκριση με τις πολυεθνικές επιχειρήσεις σε τομείς χαμηλής τεχνολογίας. Σημαντικός επίσης παράγοντας που επηρεάζει το ποσοστό του ενδο-επιχειρησιακού εμπορίου είναι και ο βαθμός πολυεθνικότητας της επιχείρησης. Όσο δηλαδή μεγαλύτερο είναι το ποσοστό συμμετοχής της παραγωγής των θυγατρικών επιχειρήσεων στο σύνολο των πωλήσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων, τόσο μεγαλύτερος είναι ο βαθμός εσωτερίκευσης των εξαγωγών τους.

Το επίπεδο εξάρτησης μιας χώρας από τις εισαγωγές δεν καθορίζεται οπωσδήποτε μόνον από το συγκριτικό κόστος, αλλά από γενικότερες θεωρήσεις οικονομικής και πολιτικής στρατηγικής σχετικά με τον επιθυμητό βαθμό εξάρτησης της αναπτυσσόμενης χώρας από τη διεθνή οικονομία.

### **β) Επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις εξαγωγές**

Υποστηρίζεται από πολλούς ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν μια θετική συνεισφορά στο ισοζύγιο πληρωμών των αναπτυσσομένων χωρών, βασιζόμενοι στην ικανότητα που έχουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις στο να προωθούν τις βιομηχανικές εξαγωγές. Σχετικά όμως με την επίδραση στις εξαγωγές των ξένων επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες υπάρχουν διαφορετικές απόψεις.

Υπάρχουν βασικά δύο θεωρητικές απόψεις πάνω σ' αυτό το θέμα. Η μια άποψη θεωρεί την κάθε μονάδα ανεξάρτητα από το σύνολο, που στόχο της έχει τη μεγιστοποίηση του κέρδους της, η δε άλλη άποψη θεωρεί την κάθε μονάδα σαν οργανικό μέρος του συνόλου δηλαδή του πολυεθνικού συγκροτήματος, που στόχο της έχει τη μεγιστοποίηση των συνολικών κερδών.

Σύμφωνα με την πρώτη άποψη, η θυγατρική μιας πολυεθνικής επιχείρησης λόγω της τεχνολογίας που κατέχει από τη μητέρα-εταιρία, της οργάνωσης, της εμπειρίας της στη διεθνή αγορά και της υπεροχής της στην αντιμετώπιση των εμποδίων εισόδου στην αγορά, μπορεί με επιτυχία να ανταγωνιστεί τις ντόπιες επιχειρήσεις στην προώθηση των εξαγωγών. Πολλοί είναι αυτοί που υποστηρίζουν ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι ένας από τους κύριους παράγοντες που εξηγούν τη ραγδαία αύξηση των βιομηχανικών εξαγωγών των αναπτυσσομένων χωρών τα τελευταία χρόνια. Η προώθηση των εξαγωγών μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων αποτελεί με στρατηγική ανάπτυξης των αναπτυσσομένων χωρών.

Σύμφωνα με τη δεύτερη άποψη η πολυεθνικότητα όχι μόνον δεν προωθεί τις εξαγωγές από τις αναπτυσσόμενες χώρες αλλά μπορεί ακόμη και να τις περιορίσει. Η θυγατρική επιχείρηση δεν είναι μια μονάδα αυτοτελής αλλά ένα μέρος του πολυεθνικού συγκροτήματος, που σκοπό έχει τη μεγιστοποίηση του συνολικού κέρδους. Οι αγορές που εξυπηρετούνται ή μπορεί να εξυπηρετηθούν από μια θυγατρική επιχείρηση κατανέμονται στις περισσότερες περιπτώσεις από τη μητέρα-εταιρία, σύμφωνα με τη στρατηγική που ακολουθεί στην αγορά σε παγκόσμια κλίμακα.

### γ) Επίδοση στις εξαγωγές

Αν συγκρίνουμε την επίδοση που έχουν στις εξαγωγές οι ντόπιες επιχειρήσεις και οι αντίστοιχες θυγατρικές των πολυεθνικών επιχειρήσεων, θα διαπιστώσουμε ότι οι ξένες επιχειρήσεις υπερτερούν κατά πολύ στον τομέα αυτό. Βασική αιτία της μεγαλύτερης επίδοσης στις εξαγωγές των ξένων επιχειρήσεων αποτελούν οι διασυνδέσεις που έχουν οι επιχειρήσεις αυτές με τις αγορές του εξωτερικού. Ακόμη μπορούμε να αναφέρουμε ότι οι θυγατρικές επιχειρήσεις στις αναπτυσσόμενες χώρες, σαν μέρη πολυεθνικών συγκροτημάτων, διαθέτουν την απαραίτητη εμπειρία στην προώθηση των προϊόντων τους, την καλή γνώση της αγοράς και τα αναγκαία κανάλια διάθεσης των προϊόντων τους στην αγορά της μητέρας-εταιρίας και σε τρίτες χώρες.

Αν και η θυγατρική επιχείρηση, σαν μέρος ενός πολυεθνικού συγκροτήματος, απολαμβάνει τα πλεονεκτήματα που αναφέρθηκαν παραπάνω σε σύγκριση με τις ντόπιες επιχειρήσεις, μπορεί να μην επωφεληθεί απ' αυτά, είτε γιατί είναι του τύπου υποκατάστασης εισαγωγών, είτε γιατί η στρατηγική των πολυεθνικών επιχειρήσεων επιβάλλει περιορισμούς σχετικά με τις αγορές που εξυπηρετούνται από τις θυγατρικές της επιχειρήσεις.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις στις προστατευόμενες αγορές των αναπτυσσομένων χωρών διεισδύουν με την εγκατάσταση θυγατρικών επιχειρήσεων, που στόχο έχουν την υποκατάσταση των εισαγωγών. Η απόφαση τους να ιδρύσουν μια παραγωγική μονάδα τοπικά, εξαρτάται περισσότερο από την ύπαρξη μιας τοπικής αγοράς που συνδυάζεται με την ύπαρξη τοπικών εισροών, παρά με το κόστος παραγωγής. Οι επενδύσεις υποκατάστασης εισαγωγών που είναι κύρια επενδύσεις σε καταναλωτικά αγαθά υψηλής εισοδηματικής ελαστικότητας, μπορεί να οδηγήσουν σε μικρές εξαγωγές. Οι εξαγωγές αυτές κρίνονται αναγκαίες στην περίπτωση του λόγω λανθασμένου σχεδιασμού και προβλέψεων για μελλοντική επέκταση της τοπικής αγοράς δημιουργείται πλεονάζουσα δυναμικότητα των προϊόντων (stocks). Αυτό δε σε καμιά περίπτωση δεν αποτελεί βάση για μια συνεχή αύξηση των εξαγωγών.

Οι επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων που στόχο έχουν την εκμετάλλευση των πρώτων υλών των αναπτυσσομένων χωρών, παρουσιάζουν μεγάλη εξαγωγική δραστηριότητα των ξένων επιχειρήσεων σε σύγκριση με τις ντόπιες επιχειρήσεις. Τούτο οφείλεται στο ότι η δομή της αγοράς στις αναπτυγμένες χώρες είναι ολιγοπωλιακή και το μέγεθος των επενδύσεων που απαιτούνται στον τομέα αυτό είναι αρκετά μεγάλο, πράγμα αδύνατο για τις τοπικές επιχειρήσεις.

Ο ανταγωνισμός για τις αγορές των εκβιομηχανισμένων χωρών αποτελεί τον κύριο παράγοντα για τις επενδύσεις που γίνονται στις αναπτυσσόμενες χώρες με εξαγωγικό προσανατολισμό. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, για να εξασφαλίσουν τις αγορές στη χώρα τους ή σε άλλες αναπτυγμένες χώρες, ιδρύουν επιχειρήσεις σε αναπτυσσόμενες χώρες με χαμηλό κόστος εργασίας. Το χαμηλό κόστος εργασίας αποτελεί το βασικό κίνητρο για επενδύσεις σε τομείς όπου απαιτείται ένταση εργασίας.



Η διαφορά στο επίπεδο των μισθών και ημερομισθίων μεταξύ αναπτυγμένων και αναπτυσσομένων χωρών, κυρίως στο βιομηχανικό τομέα, είναι σημαντική. Η διαφορά όμως στην παραγωγικότητα της εργασίας, στον ίδιο τομέα δεν είναι σημαντική, οπότε το κόστος εργασίας κατά μονάδα προϊόντος είναι πολύ χαμηλότερο στις αναπτυσσόμενες χώρες. Σε άλλους τομείς όμως η παραγωγικότητα εργασίας στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι σε χαμηλότερα επίπεδα από αυτά των αναπτυγμένων χωρών, οπότε το κόστος εργασίας κατά μονάδα προϊόντος παρουσιάζει μικρότερη απόκλιση.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις στο νέο καταμερισμό εργασίας που προωθούν σε παγκόσμια κλίμακα, πλέκουν τις αναπτυσσόμενες χώρες στις διεθνείς τους δραστηριότητες σαν προμηθευτές όχι μόνο πρώτων υλών αλλά και ορισμένων βιομηχανικών προϊόντων και διαδικασιών.

Υπάρχουν δύο είδη προϊόντων που έχουν μεγάλη σημασία για εξαγωγές. Το πρώτο είναι τα προϊόντα με ένταση μη ειδικευμένης εργασίας όπου υπάρχει τάση για διεθνείς εργολαβίες. Πρόκειται για τυποποιημένα καταναλωτικά αγαθά που προορίζονται για αγορές που είναι ευαίσθητες στην ποιότητα των προϊόντων, και τα κανάλια της αγοράς είναι απαραίτητα για την προώθηση των εξαγωγών, κάτι που οι αναπτυσσόμενες χώρες μπορούν να αντιμετωπίσουν με συμφωνίες με εμπορικά συγκροτήματα.

Το δεύτερο σημαντικό είδος των προϊόντων για εξαγωγές είναι τα προϊόντα που οι πολυεθνικές επιχειρήσεις παράγουν, μέσω των θυγατρικών τους επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες, σε δραστηριότητες ή παραγωγικές διαδικασίες έντασης εργασίας. Αυτές οι θυγατρικές επιχειρήσεις εξάγουν το σύνολο της παραγωγής τους στη μητέρα-εταιρία ή σε άλλες εταιρίες όπου παράγεται το τελικό προϊόν.

Είναι φανερό, ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν καλύτερη επίδοση στις εξαγωγές από τις ντόπιες επιχειρήσεις, σ' εκείνες τις δραστηριότητες όπου οι επενδύσεις τους είχαν σαν στόχο τις εξαγωγές.

### ΕΝΔΟ-ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ

Σε μια ελεύθερη εθνική οικονομία οι τιμές των αγαθών καθορίζονται από τον ελεύθερο ανταγωνισμό. Έτσι ο αγοραστής και ο πωλητής προσπαθούν να μεγιστοποιήσουν το κέρδος τους ο ένας σε βάρος του άλλου.

Στην περίπτωση των πολυεθνικών επιχειρήσεων, όταν η συναλλαγή γίνεται μεταξύ της μητέρας-εταιρίας και της θυγατρικής, οι τιμές των αγαθών καθορίζονται από τη μητέρα-εταιρία ανάλογα με το τι εξυπηρετεί το συνολικό κέρδος του συγκροτήματος.

Σε τέτοιου είδους συναλλαγές μεταξύ πολυεθνικών επιχειρήσεων και των θυγατρικών τους παρουσιάζεται, με μεγάλη ένταση, το φαινόμενο της υπερτιμολόγησης και υποτιμολόγησης των συναλλαγών αυτών.

Το φαινόμενο της υπερτιμολόγησης έχει κυρίως μεγάλη επίπτωση στο εμπορικό ισοζύγιο των αναπτυσσομένων χωρών, αλλά και η υπερτιμολόγηση των εισαγόμενων εμπορευμάτων αποτελεί μια από τις αιτίες της παθητικότητας του ισοζυγίου πληρωμών των χωρών αυτών.

Γενικά μπορούμε να πούμε ότι η υπερτιμολόγηση των εισαγόμενων αγαθών έχει τις παρακάτω συνέπειες :

- Αφαίμαξη των συναλλαγματικών πόρων της χώρας εισαγωγής.
- Εισαγόμενο πληθωρισμό, λόγω τεχνητής διόγκωσης του κόστους των αγαθών.
- Συσσώρευση αφανών κερδών στο εξωτερικό.
- Αποφυγή άμεσης φορολογίας.

Εξ άλλου η υποτιμολόγηση των εισαγόμενων αγαθών έχει σαν συνέπεια :

- Την αποφυγή πληρωμής δασμών και φόρων, όπου υπάρχουν.
- Την παράνομη εξαγωγή συναλλάγματος, για την κάλυψη της διαφοράς μεταξύ της κανονικής τιμής και της μειωμένης που αναγράφεται στα τιμολόγια αγοράς.

Ακόμη παρατηρείται το φαινόμενο της υποτιμολόγησης και υπερτιμολόγησης στα εξαγόμενα προϊόντα από τις αναπτυσσόμενες χώρες προς τη μητέρα-εταιρία ή άλλες χώρες.

Η καθορισμένη τιμή μεταβίβασης, από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις στο ενδο-επιχειρησιακό εμπόριο, χρησιμοποιείται ως μέσο για τη μεταφορά των κερδών στις χώρες όπου η φορολογία είναι ευνοϊκότερη. Η έκταση των κερδών που μπορούν να μεταφερθούν από τη μια χώρα στην άλλη εξαρτάται από την ποσότητα της παραγωγής της πολυεθνικής επιχείρησης που εξάγει, από το ύψος των ενδο-επιχειρησιακών συναλλαγών της, τη διάρθρωση της αγοράς στην οποία λειτουργεί και τέλος από τη δυνατότητα που έχει η χώρα υποδοχής της να περιορίσει ή να ελέγξει την τιμή μεταβίβασης.

Ο έλεγχος των τιμών μεταβίβασης από τις χώρες υποδοχής δεν είναι εύκολος στις περισσότερες των περιπτώσεων αυτών. Κι αυτό γιατί οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, λόγω της ολιγοπωλιακής δύναμης που κατέχουν, επιβάλλουν διαφορετικές τιμές σε διάφορες αγορές ή ακόμη τα προϊόντα τους δε διακινούνται από άλλες ομοειδείς επιχειρήσεις στην ελεύθερη αγορά.

Η αποτελεσματικότητα των τιμών μεταβίβασης διαφέρει από τομέα σε τομέα και από επιχείρηση σε επιχείρηση. Η μεγαλύτερη διαφορά μεταξύ της τιμής μεταβίβασης του ενδο-επιχειρησιακού εμπορίου και της τιμής αγοράς παρατηρείται στους κλάδους υψηλής τεχνολογίας.

Δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία σχετικά με τις τιμές μεταβίβασης, υπάρχουν όμως στοιχεία σχετικά με το ενδο-επιχειρησιακό εμπόριο, από τα

οποία προκύπτει ότι το εμπόριο αυτό αποτελεί, σε ποσοτικούς όρους, το σπουδαιότερο κανάλι για τη μεταφορά κεφαλαίου.

Το ενδο-επιχειρησιακό εμπόριο δεν αποτελεί καινούργιο φαινόμενο για τις αναπτυσσόμενες χώρες. Πολλά από τα προβλήματα που δημιουργούνται στην ανάπτυξη των αναπτυσσομένων χωρών οφείλονται στο ενδο-επιχειρησιακό εμπόριο. Αναπτυσσόμενες χώρες με αδύνατους διοικητικούς μηχανισμούς και αδυναμία ελέγχου των πολυεθνικών επιχειρήσεων παρουσιάζουν τα μεγαλύτερα προβλήματα λόγω του ενδο-επιχειρησιακού εμπορίου.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις κρατούν στα χέρια τους το μεγαλύτερο ποσοστό του διεθνούς εμπορίου. Η δύναμη αυτή τους παρέχει τεράστιες δυνατότητες ως προς το χειρισμό των τιμών με στόχο να αποφύγουν τη φορολογία, τους συναλλαγματικούς περιορισμούς και διάφορους άλλους νόμους και περιορισμούς, που θέτουν οι χώρες υποδοχής τους, κι έτσι να μεταφέρουν εισοδήματα από τις αναπτυσσόμενες στις αναπτυγμένες χώρες.

Εκτός από το πρόβλημα των τιμών και της μεταφοράς εισοδήματος που δημιουργείται με το ενδο-επιχειρησιακό εμπόριο, υπάρχει και το πρόβλημα του ελέγχου του όγκου και της κατεύθυνσης του διεθνούς εμπορίου από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία γιατί, τόσο ο ρυθμός αύξησης του εμπορίου όσο και η δημιουργία οικονομικών δεσμών με άλλες χώρες, δεν αποτελεί αποκλειστική επιλογή των κυβερνήσεων και των πολιτών των χωρών αυτών.

## ΠΟΛΥΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

### Γενικά :

Οι αναπτυσσόμενες χώρες πιστεύουν ότι, η εισροή πόρων από τις βιομηχανικά αναπτυγμένες χώρες, με τη μορφή κεφαλαίων, ιδιωτικών επενδύσεων, τεχνολογίας, όπως επίσης και το διεθνές εμπόριο, θα συμβάλει στην επιτάχυνση του ρυθμού ανάπτυξης τους. Είναι γεγονός ότι μέχρι το τέλος της δεκαετίας του '60 υπήρχε μια γενική αισιοδοξία, σχετικά με τις προοπτικές και τις δυνατότητες ξεπεράσματος των κοινωνικο-οικονομικών προβλημάτων των αναπτυσσομένων χωρών.

Τα προβλήματα αυτά πολλοί τα θεωρούσαν απλά και κατανοητά, και μάλιστα υπήρχαν καθαρά οικονομικές απαντήσεις και λύσεις. Θεωρούσαν ότι για τη λύση των κοινωνικο-οικονομικών προβλημάτων και τον εκσυγχρονισμό των αναπτυσσομένων χωρών, ήταν αναγκαία η οικονομική επέκταση εκφραζόμενη με το κατά κεφαλήν εισόδημα. Η αύξηση του κατά κεφαλήν εισοδήματος αποτελούσε απλά και μόνο ένα διαχρονικό πρόβλημα, χωρίς να τους απασχολεί το πρόβλημα της διανομής του εισοδήματος.

Την αισιοδοξία με τις προοπτικές για την ανάπτυξη των αναπτυσσομένων χωρών ακολούθησε, σχετικά σύντομα, η απαισιοδοξία. Οι αναπτυσσόμενες χώρες διαπίστωσαν ότι όχι μόνο τα προβλήματα τους δε λύθηκαν αλλά αντίθετα εντάθηκαν. Το χάσμα στο κατά κεφαλήν εισόδημα, μεταξύ των αναπτυγμένων και αναπτυσσομένων χωρών, έχει αυξηθεί ακόμη και σε σχετικούς όρους. Η διανομή του εισοδήματος έγινε περισσότερο άνιση με αποτέλεσμα η δύναμη να συγκεντρωθεί στα χέρια αυτών που ωφελήθηκαν από την ανάπτυξη, σχετικά ολίγων, οι οποίοι χρησιμοποιούν ανενόχλητοι τη δύναμη τους αυτή για να βελτιώσουν ή να διατηρήσουν με καταπιεστικές μεθόδους, τα συμφέροντα τους.

Οι αναπτυσσόμενες χώρες με την ενσωμάτωση τους στο παγκόσμιο καταμερισμό εργασίας, μέσω του παγκόσμιου καπιταλιστικού συστήματος, περιορίζονται σ' ένα περιφερειακό εξαρτημένο ρόλο. Παράλληλα διαμορφώνεται μια εσωτερική δομή με κύριο χαρακτηριστικό την ανισορροπία και τη στρέβλωση της παραγωγικής τους βάσης, που με τη σειρά της εμποδίζει την αποτελεσματική χρησιμοποίηση των πόρων τους, ανθρώπινων και μη, με αποτέλεσμα να αυξάνεται η εξάρτησή τους από τις αναπτυγμένες χώρες. Οι αναπτυσσόμενες χώρες δηλαδή αναπτύσσονται σαν οργανικά τμήματα του παγκόσμιου καπιταλιστικού συστήματος και οι δομές και μορφές της εξάρτησης, δεν περιορίζονται μόνον στο οικονομικό επίπεδο αλλά επεκτείνονται και στο κοινωνικό, πολιτικό και πολιτιστικό επίπεδο.

Οι εξωτερικές δυνάμεις κυριαρχίας και εκμετάλλευσης και ο τρόπος εσωτερίκευσης των συμφερόντων τους από τις ντόπιες δυνάμεις κυριαρχίας και εκμετάλλευσης, παράλληλα δε η αμφισβήτηση τους από τις ντόπιες κυριαρχούμενες τάξεις και στρώματα, παίζουν αποφασιστικό ρόλο στην αναπτυξιακή διαδικασία και πορεία μιας χώρας. Είναι απαραίτητα δηλαδή να αναλυθεί και να εξηγηθεί η αναπτυξιακή πορεία μιας χώρας σε σχέση με τη συγκεκριμένη οικονομική δομή και το κοινωνικοπολιτικό πλαίσιο μέσα στο οποίο διεξάγεται.

Η εκτίμηση και η αποτίμηση της συνεισφοράς των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην αναπτυξιακή πολιτική των αναπτυσσομένων χωρών είναι ένα θέμα πολύ δύσκολο. Ο ρόλος των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην ανάπτυξη είναι ένα από τα πλέον συζητήσιμα και αμφιλεγόμενα θέματα στην οικονομική σκέψη. Οι διαφορετικές εκτιμήσεις και αναλύσεις αντανακλούν διαφωνίες σχετικά με βασικές αξίες και ορισμούς, στα πλαίσια της θεωρίας για την οικονομική και πολιτική ανάπτυξη.

Η δυσκολία να εκτιμηθεί ο ρόλος των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην αναπτυξιακή διαδικασία των αναπτυσσομένων χωρών, συσχετίζεται και με την ανάγκη προσδιορισμού των κριτηρίων βάσει των οποίων θα έπρεπε να γίνει η εκτίμηση της συνεισφοράς των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων. Τα κριτήρια αυτά ποικίλουν και μεταξύ των χωρών αλλά και στην ίδια τη χώρα μεταξύ διαφόρων τομέων της ίδιας της χώρας.

### Ανάπτυξη και μεταφορά τεχνολογίας:

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι η κύρια πηγή της τεχνολογίας και σ' αυτή οφείλουν την τρομακτική επέκταση και ανάπτυξή τους. Έτσι είναι λογικό οι αναπτυσσόμενες χώρες να αποβλέπουν στις πολυεθνικές επιχειρήσεις, σαν μέσο για την εκβιομηχάνισή τους και ενθαρρύνουν με διάφορα κίνητρα την εγκατάσταση των πολυεθνικών στον τόπο τους.

Τα τελευταία χρόνια η αναπτυξιακή πολιτική των αναπτυσσομένων χωρών γίνεται με μεγαλύτερη σοβαρότητα και επικεντρώνεται σε στόχους όπως, διανομή του εισοδήματος, δημιουργία απασχόλησης, τρόποι εκβιομηχάνισης της οικονομίας τους καθώς και ο ρόλος των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Η μεταφορά της τεχνολογίας από τη μια χώρα στην άλλη γίνεται είτε με τις άμεσες ιδιωτικές επενδύσεις είτε με συμφωνίες εκχώρησης. Ο τρόπος τον οποίο επιλέγει ο κάτοχος της τεχνολογίας για να την εκμεταλλευτεί, εξαρτάται από το προσδοκώμενο κέρδος.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επιλέγουν συνήθως τον άμεσο τρόπο μεταφοράς της τεχνολογίας, με την εγκατάσταση θυγατρικών τους επιχειρήσεων στις τρίτες χώρες. Η επιλογή αυτή προτιμάτε επειδή με τον τρόπο αυτό η ιδιοκτησία και ο έλεγχος της κυριότητας παραμένει στην ίδια την πολυεθνική.

Η αγορά της τεχνολογίας είναι πολύ ολιγοπωλιακή και χαρακτηρίζεται από ορισμένες ιδιομορφίες και ιδιορυθμίες που την ξεχωρίζουν από μια αγορά

προϊόντων. Η τιμή της τεχνολογίας δεν καθορίζεται από το μηχανισμό της αγοράς, αλλά εξαρτάται από τη διαπραγματευτική ικανότητα και δυνατότητα των συναλλασσομένων μερών.

Οι αναπτυσσόμενες χώρες έχουν έντονη έλλειψη τεχνολογίας και ως εκ τούτου είναι οι κύριοι και αποκλειστικοί εισαγωγείς της, δεδομένου δε ότι κάνουν χρήση της τεχνολογίας αυτής καλούνται να καταβάλουν και το σχετικό τίμημα. Αλλά ποιο τίμημα; Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις καθορίζουν από μόνες τους την τιμή της τεχνολογίας που παρέχουν στις θυγατρικές τους επιχειρήσεις ή σε τρίτες χώρες.

Υπάρχει η “άμεση” και η “έμμεση” τιμή που καλούνται να πληρώσουν οι αναπτυσσόμενες χώρες για τη μεταφορά της τεχνολογίας. Η άμεση τιμή καθορίζεται είτε σαν ένα ορισμένο ποσό ή σαν ένα ποσοστό επί του τζίρου ή της προστιθέμενης αξίας. Η τιμή αυτή συνήθως είναι υπερβολική γιατί οι θυγατρικές επιχειρήσεις πληρώνουν για έρευνα και ανάπτυξη από την οποία δεν απολαμβάνουν κανένα όφελος. Είναι γεγονός ότι η μητέρα-εταιρία έχει εισπράξει το κόστος της τεχνολογίας της στη δική της χώρα, αλλά στη συνέχεια με την εγκατάσταση θυγατρικών επιχειρήσεων σε τρίτες χώρες εισπράττει εκ νέου την τεχνολογία αυτή. Ένα μεγάλο μέρος από τις μελλοντικές τεχνολογικές ανακαλύψεις και εξελίξεις, στις οποίες χρηματικά συμβάλλουν και οι αναπτυσσόμενες χώρες, μέσω των θυγατρικών των πολυεθνικών επιχειρήσεων, δεν πρόκειται να “μεταφερθεί” στις χώρες αυτές.

Η έμμεση τιμή καθορίζεται από ορισμένους περιοριστικούς όρους που περιέχονται άμεσα ή έμμεσα στις συμφωνίες εγκατάστασης των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε μια χώρα.

Είναι αρκετά δύσκολο να διαπιστωθεί το αν πράγματι γίνεται και σε πια έκταση η μεταφορά τεχνολογίας από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις στις αναπτυσσόμενες χώρες. Πάντως από εμπειρικές μελέτες προκύπτει ότι ένα



πολύ μικρό ποσοστό της μεταφοράς τεχνολογίας μπορεί να θεωρηθεί σαν πραγματική μεταφορά. Οι λόγοι που δικαιολογούν το μικρό αυτό ποσοστό οφείλονται, τόσο την περιοριστική ικανότητα των αναπτυσσομένων χωρών να απορροφήσουν τεχνολογία, όσο και στη στρατηγική των πολυεθνικών επιχειρήσεων σχετικά με την έρευνα και ανάπτυξη της τεχνολογίας.

Η “καταλληλότητα” της μεταφερόμενης τεχνολογίας από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις αποτελεί ένα μεγάλο ερωτηματικό για τις αναπτυσσόμενες χώρες. Είναι διάχυτη η ανησυχία των αναπτυσσομένων χωρών από την “καταλληλότητα” της τεχνολογίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων, γιατί παρά τη σημαντική αύξηση της βιομηχανικής παραγωγής τους τα τελευταία χρόνια, τα οικονομικά και κοινωνικά προβλήματα τους παραμένουν άλυτα.

Η καταλληλότητα της τεχνολογίας έχει δύο όψεις. Η μια αφορά το είδος των προϊόντων που παράγονται με την τεχνολογία που μεταφέρεται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις και η άλλη αφορά τη μέθοδο της παραγωγής, τον τρόπο χρήσης δηλαδή των συντελεστών της παραγωγής.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μπορεί να εισάγουν προϊόντα και διαδικασίες που αντιστοιχούν στην ικανοποίηση υπαρκτών αναγκών στις χώρες προέλευσης τους, χωρίς προσαρμογή στις συνθήκες της τοπικής αγοράς. Έτσι μεταφέρουν στις αναπτυσσόμενες χώρες τεχνολογία έντασης κεφαλαίου, προϊόντα δηλαδή και μεθόδους παραγωγής που είναι περισσότερο απ' αυτές που αντικαθιστούν και έτσι προσφέρουν λιγότερη απασχόληση από το μέσο όρο κατά μονάδα επένδυσης.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι σε μεγάλο βαθμό υπεύθυνες για τον υπερβολικό μοντερνισμό και τις συνεχείς αλλαγές και βελτιώσεις των προϊόντων. Η παραγωγή όμως διαφοροποιημένων και περίτεχνων προϊόντων είναι βασικό στοιχείο του ολιγοπωλιακού ανταγωνισμού και της τεχνολογικής εξέλιξης. Αντίθετα η παραγωγή για ικανοποίηση των βασικών αναγκών των

χαμηλότερων εισοδηματικά τάξεων και στρωμάτων δεν είναι πολύ αποδοτική για τον ιδιώτη επιχειρηματία. Έτσι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις τείνουν να προσανατολίζονται τους πόρους των αναπτυσσομένων χωρών από εκεί που είναι περισσότερο απαραίτητο προς τα εκεί που είναι περισσότερο επικερδείς.

Η μεταφορά τεχνολογίας μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων μπορεί να περιλαμβάνει τον κίνδυνο, για τις αναπτυσσόμενες χώρες, να μη προωθήσουν τη δημιουργία του απαραίτητου εκείνου πλαισίου για παραγωγή εγχώριας τεχνολογίας. Καμιά χώρα, ανεξάρτητα από το βαθμό της ανάπτυξης της δεν είναι αυτάρκης σε τεχνολογία, αλλά η ικανότητα για εφευρέσεις και καινοτομίες είναι κάτι που καμιά χώρα δεν μπορεί να παραβλέψει.

Η εξάρτηση των αναπτυσσομένων χωρών από πηγές τεχνολογίας του εξωτερικού έχει αυξηθεί αναλογικά αλλά και διαχρονικά. Η οργανωτική και τεχνολογική προσπάθεια των πολυεθνικών επιχειρήσεων για καινούργιες εφευρέσεις και καινοτομίες συνεχώς αυξάνεται.

Η νέα τεχνολογία των πολυεθνικών επιχειρήσεων μεταφέρεται στις αναπτυσσόμενες χώρες, αφού οι χώρες αυτές βασίζονται στην εισαγόμενη τεχνολογία. Τα καινούργια ή βελτιωμένα προϊόντα, με τη βοήθεια της διαφήμισης, κάνουν τα προηγούμενα ξεπερασμένα. Οι αναπτυσσόμενες χώρες αρχίζουν να παράγουν τα καινούργια προϊόντα και τελικά εισάγουν την τεχνολογία που αντιστοιχεί στην παραγωγή αυτών των προϊόντων. Έτσι η τεχνολογική εξάρτηση των αναπτυσσομένων χωρών μπορεί να είναι αυτο-συντηρούμενη.

Επειδή η τεχνολογική εξάρτηση των αναπτυσσομένων χωρών είναι σε υψηλά επίπεδα και οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, μέσω της μεταφοράς τεχνολογίας, καλύπτουν τις παρανομίες τους, οι αναπτυσσόμενες χώρες θα πρέπει να γνωρίζουν ότι υπάρχουν κι άλλες επιλογές και εναλλακτικές δυνατότητες για απόκτηση τεχνολογίας. Θα πρέπει να διαμορφώσουν και

πραγματώσουν τους στόχους της τεχνολογικής και αναπτυξιακής πολιτικής τους σύμφωνα με τις δικές τους προτεραιότητες. Κάτι τέτοιο συνεπάγεται όχι μόνο έλεγχο στη μεταφορά τεχνολογίας από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, αλλά επίσης συνειδητοποίηση της αναγκαιότητας για εφευρέσεις και καινοτομίες στα πλαίσια της ντόπιας τεχνολογικής δυνατότητας.

### **Ανάπτυξη και διανομή καθαρών κερδών**

Ο προβληματισμός και η διαφωνία σχετικά με τη συμβολή των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην ανάπτυξη, συχνά περιορίζεται στο μοίρασμα των κερδών μεταξύ των δύο συναλλασομένων μερών, των πολυεθνικών επιχειρήσεων και των χωρών υποδοχής τους. Υποδεικνύονται τα οικονομικά μέτρα που θα πρέπει να υιοθετήσουν οι κυβερνήσεις των αναπτυσσομένων χωρών, με στόχο να αποσπάσουν ένα μεγαλύτερο μέρος από το καθαρό εισόδημα που προέρχεται από τις επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Όλο και περισσότερο όμως γίνεται αποδεκτό, ότι η διείσδυση των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες και η ενσωμάτωση των χωρών αυτών στον παγκόσμιο καταμερισμό της εργασίας, δεν περικλείει και δεν εξαντλείται μόνο στην οικονομική διάσταση και πολύ περισσότερο στο μοίρασμα των κερδών, αλλά φτάνει μέχρι την καρδιά των ίδιων των κοινωνιών. Η όλη διαδικασία ανάπτυξης, το περιεχόμενο της ανάπτυξης, προβλήματα ορισμού της ευημερίας μιας κοινωνίας, ιδιαίτερα στην περίπτωση των αναπτυσσομένων χωρών, ζητούν μια συνολική αναθεώρηση και επανατοποθέτηση.

Η ανάλυση και η εκτίμηση της δύναμης και των δυνατοτήτων των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε συνδυασμό με τις επιπτώσεις τους στις χώρες υποδοχής τους, πρέπει να αναφέρεται όχι μόνο στα άμεσα αποτελέσματα που μπορούν να μετρηθούν μέσα σε μια δεδομένη χρονική περίοδο, αλλά και σε

αυτά που μπορούν και σε αυτά που δεν μπορούν να αγοραστούν ποσοτικά, σε διάφορες χρονικές περιόδους.

Μ' ένα ορισμένο τρόπο, οι δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων και η επιρροή τους στις αναπτυσσόμενες χώρες μπορεί να θεωρηθεί σαν πρόκληση της εθνικής τους κυριαρχίας. Έτσι προβάλλει το ερώτημα για τη νομιμότητα της δύναμης που απολαμβάνουν.

Όπως έχει τονιστεί πολλές φορές, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μεταφέρουν το κέντρο λήψης αποφάσεων από το εσωτερικό στο εξωτερικό της χώρας υποδοχής τους, με σκοπό η δύναμη ελέγχου της κατανομής των πόρων να είναι στην αρμοδιότητα της μητέρας-εταιρίας.

Η αρμοδιότητα αυτή της μητέρας-εταιρίας αποτελεί πηγή έντασης και προστριβών μεταξύ των πολυεθνικών επιχειρήσεων και των χωρών υποδοχής τους. Πολλές φορές οι πολυεθνικές επιχειρήσεις κατηγορούνται ότι θυσιάζουν την εθνική ανάπτυξη της χώρας υποδοχής τους για να πραγματοποιήσουν τα κέρδη τους. Είναι τελείως αδιανόητο να φανταστεί κάποιος, ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις σκέφτονται αλτρουϊστικά για την ανάπτυξη της χώρας υποδοχής τους.

Οι αναπτυσσόμενες χώρες με την έλλειψη της γνώσης, της εμπειρίας και της πληροφόρησης που διαθέτουν, τις διοικητικές και οργανωτικές αδυναμίες που παρουσιάζουν, εμφανίζονται ανήμπορες να διαμορφώσουν και να προγραμματίσουν τις εθνικές επιλογές και τους στόχους τους, σύμφωνα με τα βραχυχρόνια αλλά και τα μακροχρόνια συμφέροντα τους. Συνέπεια όλων αυτών, είναι η παρουσία των πολυεθνικών επιχειρήσεων σαν κυρίαρχης δύναμης στις οικονομίες των αναπτυσσομένων χωρών.

Η παρουσία των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες, επιφέρει παραμορφωτικές επιπτώσεις στην τοπική τους οικονομία και έτσι, αντί να λειτουργήσει σαν ένας παράγοντας προωθητικός του μετασχηματισμού

των χωρών αυτών, μπορεί να είναι ένα μέσο αναπαραγωγής και ενίσχυσης των εσωτερικών διαρθρωτικών προβλημάτων.

### Ανάπτυξη και ελεύθερο εμπόριο

Η θεωρία του ελεύθερου εμπορίου είναι βασικά μια αισιόδοξη και ευχάριστη ιστορία, μιας και η ελεύθερη ανταλλαγή προϊόντων μεταξύ δύο συναλλασσομένων χωρών, και κατ'επέκταση όλων των χωρών που συμμετέχουν στο διεθνές εμπόριο, έχει σαν αναγκαίο αποτέλεσμα την αύξηση της ευημερίας τους.

Κάθε χώρα εξειδικεύεται στην παραγωγή και εξαγωγή των προϊόντων εκείνων όπου διαθέτει κάποιο συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των άλλων χωρών. Η ανταλλαγή των προϊόντων αυτών, μεταξύ των διαφόρων χωρών, οδηγεί στην άριστη κατανομή των πόρων και μεταξύ των χωρών και μέσα σε κάθε χώρα και επομένως στην αύξηση τόσο του συνολικού όσο και του εισοδήματος κάθε χώρας.

Το επιχείρημα υπέρ του ελευθέρου διεθνούς εμπορίου απορρέει από τη σύγκριση μεταξύ χωρών που βρίσκονται σε στατική ισορροπία, όπου κάθε χώρα απολαμβάνει συνθήκες πλήρους απασχόλησης των πόρων της και ισοσκελισμένο ισοζύγιο πληρωμών. Οι εξαγωγές δηλαδή σε τιμές της διεθνούς αγοράς εξισώνονται με την αξία των εισαγωγών. Κάτω από αυτές τις συνθήκες δεν υπάρχει κίνητρο για προστασία της ντόπιας βιομηχανίας και ούτε πρόβλημα ισοζυγίου πληρωμών. Ταυτόχρονα, επειδή όλες οι χώρες θεωρούνται ότι βρίσκονται στο ίδιο επίπεδο ανάπτυξης, δεν υπάρχει το πρόβλημα της "άνισης ανταλλαγής".

Η θεωρία του ελεύθερου εμπορίου δεν είναι παρά μέρος της γενικότερης θεωρίας, σχετικά με την ανωτερότητα και αντικειμενικότητα της λειτουργίας του συστήματος της αγοράς και υποστηρίζεται κάθε φορά από τις χώρες που βρίσκονται σε ισχυρή ανταγωνιστική θέση στην παγκόσμια οικονομία.

Οι αναπτυσσόμενες βιομηχανικά χώρες, όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, η Γερμανία, η Ιαπωνία κλπ., ανέπτυξαν τη βιομηχανία τους με την επιβολή προστατευτικών δασμών, πράγμα που αποδεικνύει ότι, η θεωρία του ελεύθερου εμπορίου αποτελεί ένα πολύ φτωχό οδηγό για τις δυνατότητες βιομηχανικής ανάπτυξης και τη δημιουργία συγκριτικών πλεονεκτημάτων.

Στην μεταπολεμική περίοδο οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, ο μεγαλύτερος την περίοδο αυτή βιομηχανικά ανταγωνιστής, υποστήριξαν την αναγκαιότητα του ελεύθερου εμπορίου για την καλύτερη και αποτελεσματική λειτουργία της αγοράς, τη βελτίωση της κατανομής των πόρων και την αύξηση του παγκόσμιου εισοδήματος.

Σήμερα που η Ιαπωνία έχει γίνει ένας πολύ ισχυρός ανταγωνιστής στη διεθνή αγορά, η πίστη στο δόγμα του ελεύθερου εμπορίου από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής και των χωρών της ΕΟΚ έχει αρχίσει να κλονίζεται.

Το ελεύθερο εμπόριο υποστηρίζεται μόνο από τις χώρες που βρίσκονται σε ισχυρή παγκόσμια ανταγωνιστική θέση, γιατί με τέτοιο είδος εμπορίου η οικονομία τους δεν επηρεάζεται αλλά επηρεάζει.

#### Ανάπτυξη και υποκατάσταση εισαγωγών

Η περιορισμένη βιομηχανική παραγωγή των αναπτυσσόμενων χωρών ανάγκαζε τις χώρες αυτές να κάνουν μεγάλες εισαγωγές βιομηχανικών προϊόντων. Οι εισαγωγές αυτές είχαν σαν επακόλουθο την εξαγωγή τεράστιων ποσών σε ξένο συνάλλαγμα, δημιουργώντας έτσι πρόβλημα στο ισοζύγιο πληρωμών.

Για την αντιμετώπιση του παραπάνω προβλήματος, οι περισσότερες από τις αναπτυσσόμενες χώρες αποφάσισαν να επεκτείνουν τη βιομηχανική τους παραγωγή, ελπίζοντας ότι έτσι θα έλυναν το πρόβλημα τους αυτό. Η εκβιομηχάνιση άρχισε σαν μια διαδικασία υποκατάστασης των εισαγωγών τους, με την επιβολή υψηλών προστατευτικών δασμών.

Η πολιτική αυτή έτυχε αυστηρής κριτικής από τους οπαδούς του ελεύθερου εμπορίου, γιατί σε πολλές περιπτώσεις οδήγησε σε μια κατανομή των επενδύσεων και σε μια διανομή του εισοδήματος, που όχι μόνο δεν έδωσε λύσεις στα κοινωνικο-οικονομικά προβλήματα, αλλά αντίθετα όξυνε τις αντιθέσεις και τις ανισότητες.

Η αποτυχία όμως της εκβιομηχάνισης, μέσω της υποκατάστασης των εισαγωγών, θα πρέπει να αποδοθεί στις μεθόδους προστασίας που υιοθετήθηκαν από τις κυβερνήσεις και τους προγραμματιστές της ανάπτυξης.

Οι περισσότερες επενδύσεις υποκατάστασης των εισαγωγών έγιναν από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, είτε με την εγκατάσταση θυγατρικών τους επιχειρήσεων, είτε με τη συνεργασία με τους ντόπιους επιχειρηματίες διατηρώντας όμως τη πλειοψηφία του μετοχικού κεφαλαίου, είτε με τη μορφή των συμφωνιών εκχώρησης.

Οι επενδύσεις αυτές είχαν σαν αποτέλεσμα βραχυπρόθεσμα μια μείωση των εισαγωγών σε βιομηχανικά προϊόντα και μια εισροή ξένου συναλλάγματος, βελτιώνοντας έτσι το ισοζύγιο πληρωμών. Μεσοπρόθεσμα όμως τα αποτελέσματα ήταν αντίθετα, γιατί οδήγησαν σε μια στρέβλωση της παραγωγικής βάσης και σε μια επιδείνωση του ισοζυγίου πληρωμών.

Η διαδικασία υποκατάστασης των εισαγωγών αρχίζει συνήθως με τα αγαθά που προσφέρουν τις καλύτερες προοπτικές για κέρδη, κι αυτά είναι τα αγαθά που μπορεί να στηρίξει η ζήτηση από τις εισοδηματικά ανώτερες τάξεις.

Οι επενδύσεις σ' αυτές τις δραστηριότητες τείνουν να αυξάνουν την ανισοκατανομή του εισοδήματος και τη ζήτηση για ξένο συνάλλαγμα. Αυτό συμβαίνει επειδή οι πολυεθνικές επιχειρήσεις λειτουργούν και σαν καταστήματα προώθησης μιας ευρύτερης ποικιλίας προϊόντων που εισάγουν από το εξωτερικό, αλλά και επειδή η παραγωγή τους τοπικά, που συνήθως περιορίζεται στο τελευταίο στάδιο επεξεργασίας τους, απαιτεί την εισαγωγή

πρώτων υλών ή και ενδιάμεσων προϊόντων, τεχνολογίας και διαφόρων εξαρτημάτων.

Η υποκατάσταση εισαγωγών δημιουργεί απασχόληση, ενώ ταυτόχρονα η εκμηχάνιση της παραγωγής έχει σαν αποτέλεσμα τη μείωση της απασχόλησης. Το συνολικό αποτέλεσμα εξαρτάται από την επιλογή των δραστηριοτήτων που θα εκμηχανιστούν. Στη βαριά βιομηχανία είναι αναγκαία η ένταση κεφαλαίου και η αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας, λόγω της εκμηχάνισης, είναι απεριόριστη. Στην περίπτωση όμως παραγωγής καταναλωτικών αγαθών και υπηρεσιών για την πλειοψηφία του πληθυσμού, εκμηχάνιση σημαίνει υποκατάσταση των μικρών ντόπιων μονάδων παραγωγής. Επενδύσεις όμως σε δραστηριότητες υποκατάστασης της ντόπιας παραγωγής για την τοπική αγορά δεν μπορεί να θεωρηθεί σαν συμβολή στην ανάπτυξη.

Η στρατηγική εκβιομηχάνισης των αναπτυσσομένων χωρών, μέσω της υποκατάστασης των εισαγωγών, οδήγησε σε μια εξαρτημένη εκβιομηχάνιση κάτω από την καθοδήγηση του ξένου κεφαλαίου.

Η λογική του ιμπεριαλισμού δεν επέτρεψε τη διαδικασία της υποκατάστασης των εισαγωγών να επιτύχει. Με το να επιλέγει ποια προϊόντα θα παραχθούν, η αγορά, όπως πάντα, ανταποκρίθηκε σύμφωνα με την υπάρχουσα ταξική διάρθρωση.

Η πλειοψηφία του πληθυσμού παρέμεινε φτωχή και αδύναμη να δημιουργήσει μια αγορά για προϊόντα. Έτσι η απόφαση παραγωγής βιομηχανικών προϊόντων τοπικά δεν μπορούσε να σημαίνει την παραγωγή αγαθών για μαζική κατανάλωση.

Το αποτέλεσμα της διαδικασίας αυτής ήταν μια περιορισμένη εκβιομηχάνιση, όξυνση των περιφερειακών ανισοτήτων, χειρότερες συνθήκες διαβίωσης για την πλειοψηφία του πληθυσμού και αύξηση του ελλείμματος του ισοζυγίου πληρωμών τους.



## Ανάπτυξη και εξαγωγές από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις

Βασικό κίνητρο για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις να μεταφέρουν τις δραστηριότητες τους, με στόχο τις εξαγωγές, σε άλλες χώρες και κύρια στις αναπτυσσόμενες χώρες, αποτελεί η ύπαρξη στις χώρες αυτές φτηνού εργατικού δυναμικού και συνθήκες εργασίας που εξασφαλίζουν τεράστια κέρδη στις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Οι δραστηριότητες προς τις οποίες κύρια προσανατολίζονται οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι δύο ειδών. Η μία αφορά την παραγωγή προϊόντων (παιχνίδια - ενδύματα) όπου τα πλεονεκτήματα της εκμηχάνισης δεν είναι σημαντικά σε σύγκριση με τη χρησιμοποίηση των παραδοσιακών μονάδων παραγωγής. Η άλλη αφορά την παραγωγή προϊόντων ή εξαρτημάτων ή τη συναρμολόγηση προϊόντων τα οποία απαιτούν μεθόδους παραγωγής έντασης εργασίας. Στη διάδοση αυτού του είδους των επενδύσεων και συμφωνιών έχει συμβάλει αποφασιστικά η ανάπτυξη και βελτίωση των επικοινωνιών και των μεταφορών.

Στόχος των επενδύσεων αυτών είναι η εξυπηρέτηση της ζήτησης από τις αναπτυσσόμενες χώρες, των παραπάνω προϊόντων, και οι πολυεθνικές επιχειρήσεις για να ικανοποιήσουν τη ζήτηση αυτή, εγκαθιστούν επιχειρήσεις ή συνάπτουν συμφωνίες με τις αναπτυσσόμενες χώρες. Η πολυεθνική επιχείρηση ελέγχει το μάρκετινγκ των προϊόντων αυτών και συνήθως παρέχει στις ντόπιες επιχειρήσεις τεχνική βοήθεια μανάτζμεντ, δανειακά κεφάλαια και εξοπλισμό.

Η στρατηγική αυτή της εκβιομηχάνισης των αναπτυσσομένων χωρών αποτελεί μια νέα μορφή ενσωμάτωσης τους στον διεθνή καταμερισμό εργασίας, που εγγυάται την αύξηση της εξάρτησης τους από τα μητροπολιτικά κέντρα, παρά τη δημιουργία και προώθηση κάποιας καπιταλιστικής ανάπτυξης.

Οι χώρες υποδοχής των επενδύσεων με στόχο τις εξαγωγές απολαμβάνουν το πλεονέκτημα ότι δημιουργείται απασχόληση, αλλά κερδίζουν μόνον ένα πολύ μικρό μέρος από το πλεόνασμα που δημιουργεί η απασχόληση αυτή, γιατί τα προϊόντα εξάγονται σε τιμές κόστους. Σχεδόν το σύνολο των κερδών από την πώληση των προϊόντων μεταφέρεται, με διάφορους τρόπους, στο εξωτερικό. Αυτό σημαίνει ότι η εσωτερική ζήτηση προέρχεται κύρια από τις μεσαίες και ανώτερες εισοδηματικά τάξεις, που αποτελούν μια σχετικά μικρή μειοψηφία, και τα καταναλωτικά τους πρότυπα είναι προσανατολισμένα προς προϊόντα και υπηρεσίες που προέρχονται από το εξωτερικό, με αποτέλεσμα να αυξάνει η ζήτηση για εισαγωγές και όχι η τοπική παραγωγή.

Συνέπεια των παραπάνω είναι η δημιουργία μιας δυναμικής διάστασης μεταξύ κατανάλωσης και παραγωγής. Η παραγωγή προσανατολίζεται προς προϊόντα που δεν καταναλώνονται τοπικά και η κατανάλωση προς προϊόντα που δεν παράγονται τοπικά. Έτσι μπορεί να αυξάνεται η παραγωγή και οι εξαγωγές, αλλά ταυτόχρονα αυξάνονται και οι εισαγωγές, με αποτέλεσμα την αύξηση της εξάρτησης των αναπτυσσομένων χωρών από το εξωτερικό.

### ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Η διείσδυση του ξένου κεφαλαίου σε διάφορους τομείς της οικονομίας μας υπήρξε παλαιότερο φαινόμενο. Επιδίωξε βέβαια το ξένο κεφάλαιο να διεισδύσει και να επιδοθεί κυρίως σε μονοπωλιακούς και ολιγοπωλιακούς τομείς και προπαντός με προνομακούς όρους. Σειρά από συμβάσεις του έδωσαν αυτές τις θέσεις που επιζητούσε σε παραγωγική εργασία, στις μεταφορές, στο νερό, στον ηλεκτρισμό, στα μεταλλεία, στις τράπεζες και στο εμπόριο.

Η μεταπολεμική μαζική διείσδυση του ξένου κεφαλαίου στην ελληνική οικονομία παρουσιάζεται ιδιαίτερα στη βιομηχανία, που μέχρι το Β'

παγκόσμιο πόλεμο παρέμεινε υπανάπτυκτος, ενώ τώρα παρουσιάζει απεριόριστες προοπτικές ανάπτυξης και υψηλών κερδών.

Ο βαθμός στον οποίο θα εκβιομηχανιζόνταν η χώρα, σαν συνέπεια της επένδυσης των ξένων κεφαλαίων, δε θα ήταν φυσικά ούτε απεριόριστη ούτε ανεξέλεγκτη. Είναι γνωστό ότι η "εξαγωγή του κεφαλαίου", ακόμα και αν αναπτύσσει τον καπιταλισμό κατά ένα γενικό τρόπο καθορίζει το χαρακτήρα και επιβάλλει τα όρια αυτής της ανάπτυξης.

Ομως πέρα από τη γνωστή μεταπολεμική διόγκωση της τάσης των αναπτυσσόμενων χωρών του καπιταλισμού να εξάγουν κεφάλαια, με το σύστημα ιδιαίτερα των πολυεθνικών επιχειρήσεων, πρέπει να αναζητήσουμε τα ιδιαίτερα, τα τοπικά αίτια που όχι μόνο έπαιξαν βασικό ρόλο αλλά και διαμόρφωσαν τη συγκεκριμένη εικόνα της εισροής ξένου κεφαλαίου στη χώρα μας από το 1954 και έπειτα, ιδίως στη δεκαετία 1960 - 1970.

Δύο είναι οι λόγοι που ασκήσανε αμοιβαία την αλληλοεπίδραση τους.

Ο πρώτος : Είναι αποτέλεσμα της διεθνούς διαμόρφωσης. Για μια σειρά από πολιτικούς, οικονομικούς και γεωγραφικούς λόγους η Ελλάδα προκρίνονταν σαν ιδεώδες βάση εξόρμησης, από την οποία θα επιχειρούνταν με επιτυχία η διείσδυση οικονομικών συμφερόντων ξένης προέλευσης προς γειτονικές με αυτή χώρες.

Ο δεύτερος : Είναι η εσωτερική πολιτική που διέγραψε και ακολούθησε η Ελληνική μονοπωλιακή ολιγαρχία, θεσπίζοντας τη γνωστή νομοθεσία "προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων", η με άλλα λόγια, την παροχή πρωτοφανών προνομίων και εγγυήσεων προς το ξένο κεφάλαιο, ώστε να διευκολυνθεί η μαζική διείσδυση του στην αναπτυσσόμενη οικονομία μας.

Δίπλα στους καθαρά εσωτερικούς κοινωνικο-οικονομικούς λόγους αποφασιστικό ρόλο για τέτοια εκβιομηχανοποίηση της χώρας έπαιξε και η πολιτική αυτή, που υποτάσσει στο επενδύσιμο στην Ελλάδα ξένο κεφάλαιο

το εγχώριο, το υποχρεώνει να προσκολληθεί σ' αυτό, να ταυτιστεί μαζί του, δηλαδή να υποταχτεί, για να προσποριστεί όχι μονάχα την προστασία και τα προνόμια του, αλλά και την προηγμένη τεχνολογία και μεθολογία του.

Τα κίνητρα που παρασχέθηκαν καθώς και η συμφωνία σύνδεσης της Ελλάδας με την ΕΟΚ, παρακίνησε τους Έλληνες επιχειρηματίες να επιδιώξουν τη συνεργασία με το ξένο κεφάλαιο για τον εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων τους, ώστε να μπορέσουν να ανταγωνιστούν με επιτυχία τις επιχειρήσεις των κρατών - μελών της ΕΟΚ.

Στη δικτατορική περίοδο η ασυδοσία του ξένου κεφαλαίου έφτασε σε τέτοια επίπεδα παραχωρήσεων, ώστε να θυμίζουν πραγματική αποικιακή συμπεριφορά.

Πάνω από τριάντα πέντε χρόνια "οικονομικής ανάπτυξης" δεν οδήγησε ούτε στην παραγωγή στοιχειώδους κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, ούτε βιομηχανικών προϊόντων, που εξακολουθούμε να εισάγουμε αποκλειστικά σχεδόν από τη Δύση, όπου για να παραχθούν στέλνουμε εκατοντάδες χιλιάδες Έλληνες σαν μετανάστες και για να πληρώσουμε πρέπει να αναπτύξουμε τουρισμό και μεταναστευτικό συνάλλαγμα.

Σήμερα έχει γίνει πια αρκετά διαβλητή η μεταπολεμική νομοθεσία προστασίας του ξένου κεφαλαίου. Ο επιχειρηματικός κόσμος συνειδητοποίησε, μέσα στη διαδρομή του χρόνου, τι σοβαρότατους κινδύνους αντιπροσωπεύει η επιδρομή του ξένου κεφαλαίου στην Ελλάδα.

Το θεσμικό πλαίσιο που διέπει τις ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα καθορίζεται βασικά από το Ν.Δ. 2687/53, και από ορισμένους άλλους συμπληρωματικούς νόμους 89/1967, 378/1968, 916/1971 κλπ.

Υπάρχουν ορισμένοι περιορισμοί για επενδύσεις σε μερικούς τομείς, όπως επενδύσεις στον τομέα του ορυκτού πλούτου, σε παραμεθόριες περιοχές κλπ.

Ο νόμος 2687 είναι συνταγματικά κατοχυρωμένος, κάτι που σημαίνει ότι η προστασία και τα προνόμια που απολαμβάνουν οι ξένοι επενδυτές δεν μπορούν να ανακληθούν με απλή τροποποίηση του νόμου αυτού.

- Οι κύριο προστατευτικοί όροι που παρέχονται μ' αυτόν το νόμο είναι :
- Απαλλαγή για μια δεκαετία από φόρους, δασμούς, εισφορές και τέλη υπέρ διαφόρων οργανισμών και ταμείων για εισαγωγές μηχανολογικού εξοπλισμού, πρώτων υλών, ενδιάμεσων προϊόντων και ανταλλακτικών που χρησιμοποιούνται για την εγκατάσταση και λειτουργία των ξένων επιχειρήσεων.
- Το δικαίωμα επαναπατριsmού των κεφαλαίων, κερδών και τόκων. Το ετήσιο ποσοστό επαναπατριsmού είναι 10% για απόσβεση του κεφαλαίου που εισάγεται, 12% για κέρδη και 10% για το εισαγόμενο δανειακό κεφάλαιο.
- Τα μη εξαγόμενα κέρδη και αποσβέσεις μπορούν να ξαναεπενδυθούν και να υπαχθούν με εγκριτική πράξη στις διατάξεις του Ν.2687.
- Το δικαίωμα να απασχολούν ένα περιορισμένο αριθμό ξένων ειδικών στις ανώτερες τεχνικές και διοικητικές θέσεις της επιχείρησης.
- Επιτρέπεται η εξαγωγή κεφαλαίων για αποσβέσεις, κέρδη και τόκους σωρευτικά αν τα προηγούμενα χρόνια δεν είχαν ασκήσει αυτό το δικαίωμα.
- Εξαιρούνται από κάθε αναγκαστική απαλλοτρίωση παρά μόνο σε περίπτωση πολέμου και τότε με αποζημίωση που έχει συμφωνηθεί.
- Σε περίπτωση διαφωνίας, που προκύπτει από διαφορετική ερμηνεία των όρων της συμφωνίας, προβλέπεται ξένη διαιτησία.
- Το δικαίωμα για ίση ή και περισσότερο ευνοϊκή μεταχείριση με παρόμοιες συμβάσεις που ισχύουν ή θα ισχύσουν με βάση το νόμο 2687.
- Δεν μπορεί να γίνει τροποποίηση των όρων που έχουν συμφωνηθεί παρά μόνον με τη συγκατάθεση του επενδυτή.

- Σε περίπτωση που μια ξένη επένδυση κριθεί ιδιαίτερα σημαντική για την οικονομία τα ποσοστά επαναπατρισμού των κεφαλαίων, κερδών και τόκων μπορεί να είναι μεγαλύτερα από αυτά που προβλέπονται από το Ν.2687. Το ίδιο ισχύει και για τις επενδύσεις που προωθούν τις εξαγωγές.

Επιπλέον υπάρχει ένα ευρύ φάσμα από μέτρα και κίνητρα που ισχύουν τόσο για τους ξένους όσο και για τους ντόπιους επιχειρηματίες. Τα μέτρα αυτά έχουν ευνοϊκή επίπτωση είτε στο κόστος της επένδυσης είτε στο κόστος λειτουργίας της επιχείρησης. Διάφορες απαλλαγές από φόρους και δασμούς που προβλέπονται για τους ξένους επενδυτές, παρέχονται και για τους ντόπιους επενδυτές (Ν.4171/1961 και 159/1975), αν οι επενδύσεις θεωρηθούν ότι συμβάλουν σημαντικά στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας μας.

Υπήρχαν επίσης ιδιαίτερα κίνητρα για τις επιχειρήσεις που προωθούν τις εξαγωγές (Ν.2681/1954, 4321/1962 και 849/1971). Τα κίνητρα αυτά τώρα τελευταία έχουν σημαντικά περιοριστεί μετά τη σταδιακή μείωση ή και το μηδενισμό των δασμών.

Υπάρχουν επίσης κίνητρα για τις επιχειρήσεις που εγκαθίστανται στις παραμεθώριες περιοχές, όπως επίσης και μέτρα προστασίας της εγχώριας παραγωγής από τον ανταγωνισμό από το εξωτερικό.

Από τα παραπάνω είναι φανερό ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις στην Ελλάδα απολαμβάνουν ευνοϊκής μεταχείρισης σε σύγκριση με τις ντόπιες επιχειρήσεις. Επί πλέον ο έλεγχος που ασκούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι πολύ μεγαλύτερος από τη συμμετοχή τους στη συσσώρευση του κεφαλαίου. Έτσι ένα σχετικά σημαντικό και αυξανόμενο ποσοστό της βιομηχανικής δραστηριότητας της χώρας μας βρίσκεται κάτω από ξένο έλεγχο.

## ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν τρεις εναλλακτικές δυνατότητες για να εκμταλλευτούν μια ξένη αγορά. Η μια δυνατότητα είναι οι εξαγωγές, η δεύτερη οι συμφωνίες εκχώρησης της πατέντας σε μια ντόπια επιχείρηση και η τρίτη η εγκατάσταση παραγωγικών μονάδων τοπικά.

Ο έλεγχος της οικονομίας των αναπτυσσομένων χωρών από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις δεν ασκείται ούτε μόνο μέσω της συμμετοχής τους στο μετοχικό κεφάλαιο ούτε σε αναλογία με το ποσοστό συμμετοχής τους. Μια επένδυση από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις στις αναπτυσσόμενες χώρες, πέρα από την εισαγωγή κεφαλαίων στη χώρα αυτή, περιλαμβάνει τη μεταφορά και άλλων παραγόντων, όπως τεχνολογίας, εμπειρίας στην οργάνωση και λειτουργία μιας επιχείρησης, γνώση της διεθνούς αγοράς κλπ.

Οι ξένες επιχειρήσεις, σαν μέρος μιας πολυεθνικής επιχείρησης, έχουν πρόσβαση σε όλα εκείνα τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά και πλεονεκτήματα της πολυεθνικότητας μιας επιχείρησης. Σε πολλές περιπτώσεις επίσης, λόγω των ενσωματωμένων όρων στη σύμβαση με τη χώρα υποδοχής τους, μπορούν να ελέγχουν και την παραγωγή και το μάρκετινγκ των προϊόντων άσχετα με το ποσοστό συμμετοχής τους στο μετοχικό κεφάλαιο μιας παραγωγικής μονάδας. Έτσι ο βαθμός ελέγχου που μπορούν να ασκήσουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις εξαρτάται και από τον τρόπο κατανομής του μετοχικού κεφαλαίου και από τις συμφωνίες σχετικά με το management, τεχνολογία, μάρκετινγκ κλπ.

Αυτό όμως που είναι βασικό για τη δομή, κατεύθυνση και δυναμική της αναπτυξιακής πορείας μιας χώρας, δεν είναι μόνο το ύψος της συσσώρευσης κεφαλαίου αλλά και η κατανομή τους μεταξύ των διαφόρων τομέων και παραγωγικών δραστηριοτήτων της οικονομίας.

Οι επιπτώσεις των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων, στη βιομηχανική δομή και την οικονομία γενικότερα της χώρας υποδοχής τους, εξαρτώνται και από το

μέγεθος και από τη σύνθεση τους. Το ίδιο συνολικό ποσό των ξένων επενδύσεων θα έχει διαφορετικό αποτέλεσμα ανάλογα με την κατανομή του στους διάφορους κλάδους της βιομηχανίας των αναπτυσσόμενων χωρών.

• Η κατανομή των ξένων ιδιωτικών κεφαλαίων στις αναπτυσσόμενες χώρες δεν ακολουθεί τη διάρθρωση των συνολικών επενδύσεων της βιομηχανίας. Οι ξένες επιχειρήσεις δηλαδή συγκεντρώνονται σε κλάδους διαφορετικούς από αυτούς στους οποίους συγκεντρώνονται οι ντόπιες επιχειρήσεις, με αποτέλεσμα οι κλάδοι αυτοί να ελέγχονται σε μεγάλο βαθμό από το ξένο κεφάλαιο.

Είναι γενικά παραδεκτό ότι, οι βιομηχανικοί τομείς που δημιουργούν τις πολυεθνικές επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από μεγάλο βαθμό συγκέντρωσης της παραγωγικής δραστηριότητας και ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις κατέχουν ορισμένα πλεονεκτήματα, ώστε να μπορούν να ανταγωνίζονται τις ντόπιες επιχειρήσεις μέσα στη ίδια αγορά τους. Αυτά τα πλεονεκτήματα εμπεριέχονται στους συντελεστές, πέρα από το κεφάλαιο που περιλαμβάνει μια επένδυση από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Οι συντελεστές αυτοί τεχνολογία, μάνατζμεντ, οργανωτικές ικανότητες, μάρκετινγκ κλπ. που οφείλονται στην πολυεθνικότητα των επιχειρήσεων των οποίων είναι μέρος, τους παρέχουν ένα συγκριτικό πλεονέκτημα στο να υπερπηδούν τα εμπόδια εισόδου σε μια ξένη αγορά.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις λόγω των πλεονεκτημάτων που κατέχουν, έχουν μεγαλύτερη δυνατότητα συγκριτικά με τις ντόπιες επιχειρήσεις, να αναλαμβάνουν παραγωγική δραστηριότητα στους τομείς εκείνους που τα προϊόντα είναι πιο περίτεχνα και διαφοροποιημένα, που απαιτούν μεγαλύτερη εξειδίκευση, μεγαλύτερη κλίμακα παραγωγής, η δομή της αγοράς είναι ολιγοπωλιακή, και η αγορά επεκτείνεται ταχύτερα και είναι περισσότερο αποδοτική.



Η πολιτική εκβιομηχάνισης που ακολουθήθηκε από τις αναπτυσσόμενες χώρες αναγνώρισε πρωταρχικό ρόλο στο ξένο ιδιωτικό κεφάλαιο, προς το οποίο πρόσφερε προνομιακή μεταχείριση έναντι στο ντόπιο κεφάλαιο, μια σειρά από κίνητρα και απαλλαγές και ένα κοινωνικο-οικονομικό περιβάλλον πολύ ευνοϊκό για τα συμφέροντα του. Η αιτιολόγηση γι' αυτό ήταν, σύμφωνα με τους προγραμματιστές της εκβιομηχάνισης, ότι υπήρχε ανεπάρκεια κεφαλαίων και ανάγκη για εκσυγχρονισμό της παραγωγικής διαδικασίας με την εισαγωγή ξένης τεχνολογίας από τις αναπτυγμένες στις αναπτυσσόμενες χώρες.

Στο επιχείρημα ότι οι επενδύσεις του ξένου κεφαλαίου προάγουν την εκβιομηχάνιση της χώρας υποδοχής τους, θα μπορούσε να αντιπαρατηρηθεί ότι ο επιδιωκόμενος ή έστω και ο αντικειμενικά συντελούμενος χαρακτήρας της εκβιομηχάνισης, με τη συμβολή του ξένου κεφαλαίου, δεν ταυτίζεται καθόλου μ' εκείνον που συμφέρει τη χώρα υποδοχής και την εθνική της οικονομία.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις δε θέλουν και δεν πραγματοποιούν επενδύσεις που να οδηγούν, σε ουσιαστική εκβιομηχάνιση και σε υψηλά ποσοστά προστιθέμενης αξίας κατά μονάδα προϊόντος. Αυτά τα φυλάνε για λογαριασμό τους στις μητροπόλεις τους. Στις αναπτυσσόμενες χώρες αρκούν οι συναρμολογήσεις και τα περικαλύμματα των ηλεκτρικών συσκευών, η πρώτη βασική κατεργασία των μεταλλευμάτων τους, και βεβαίως ξενοδοχεία και τουρισμός, με μεγάλες κρατικές πιστώσεις και υψηλά κέρδη και όλα αυτά σε μικρομεσαίο μέγεθος.

Η απουσία μηχανοκατασκευών και προϊόντων κατετοποίησης προσδιορίζει τον εξαρτημένο χαρακτήρα της οικονομίας των αναπτυσσομένων χωρών στον τομέα της εκβιομηχάνισης.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επιβάλλουν όρους και περιορισμούς όσον αφορά το συναγωνισμό από το εσωτερικό και το εξωτερικό, τον εφοδιασμό σε

πρώτες ύλες, τις εισαγωγές και εξαγωγές, πράγμα που έχει αρνητικές επιπτώσεις στο ισοζύγιο πληρωμών και στην ανάπτυξη των ντόπιων επιχειρήσεων.

- Παραμένει προβληματική η ικανότητα του κρατικού μηχανισμού μιας αναπτυσσόμενης χώρας να επιτύχει έλεγχο του μεγάλου κεφαλαίου, που δρα από πλεονεκτική θέση οικονομικο-τεχνικής και πολιτικής υπεροχής, αν αυτή η ικανότητα δεν ενταχθεί σε μια ριζικά τροποποιημένη αντίληψη, σε μια πολιτική δηλαδή που θα έθετε σε προτεραιότητα τους εθνικούς αναπτυξιακούς στόχους και θα αποδεσμεύονταν από το δόγμα της δήθεν συμβολής του ξένου κεφαλαίου και της προηγμένης τεχνολογίας στην οικονομική ανάπτυξη της.

Το ξένο κεφάλαιο με την πολιτική και τη μεθολογία των πολυεθνικών επιχειρήσεων πραγματοποιεί τις επενδύσεις του στους κλάδους που θέλει, στην παραγωγή των προϊόντων που εντάσσονται στα δικά του κυκλώματα, στον βαθμό απασχόλησης εργατικού δυναμικού που το συμφέρει, με εξαγωγικούς στόχους συνυφασμένους με τις μακροπρόθεσμες ανταγωνιστικές βλέψεις των μεγάλων μονοπωλίων.

Η διεύρυνση της εσωτερικής αγοράς, σαν χώρος κατανάλωσης των βιομηχανικών προϊόντων είναι ένας από τους στόχους του ξένου κεφαλαίου αλλά όχι και αποκλειστική. Το ξένο κεφάλαιο κάνει τις δικές του επιλογές, όχι σε ορθολογική και σύμμετρη βάση, αδιαφορώντας την οργανωμένη και συστηματική άνοδο του βιοτικού επιπέδου της χώρας που εισέβαλε.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις στηριζόμενες στην τεχνολογική, παραγωγική, επενδυτική και εμπορική τους δύναμη επιβάλλουν δυσμενείς όρους κατά την εγκατάσταση και λειτουργία τους σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες, πράγμα που κάνει τη δύναμη τους ακόμα μεγαλύτερη στα πλαίσια των χωρών υποδοχής τους. Η δύναμη τους αυτή γίνεται ακόμα μεγαλύτερη όταν οι χώρες αυτές, προκειμένου να επωφεληθούν από τις τεχνολογικές γνώσεις των

πολυεθνικών επιχειρήσεων, τους παραχωρούν προνόμια και διευκολύνσεις που δε διαθέτουν οι εγχώριες επιχειρήσεις.

Αποτέλεσμα της δύναμης τους αυτής είναι να μπορούν να εφαρμόζουν μονοπωλιακή ή ολιγοπωλιακή πολιτική, να πετυχαίνουν υψηλά κέρδη που μεταφέρουν στο εξωτερικό με την τεχνική των τιμών μεταβίβασης.

Ο ρόλος των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην ανάπτυξη των αναπτυσσομένων χωρών είναι ένα από τα περισσότερα αμφιλεγόμενα θέματα. Υπάρχουν πολλές αντικρουόμενες απόψεις σχετικά με τις επιπτώσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες χώρες.

Οι δυνατότητες και τα πλεονεκτήματα που κατέχουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις σχετικά με την κινητοποίηση και χρησιμοποίηση των πόρων για πραγμάτωση των στόχων τους είναι γνωστά. Αυτό που είναι λιγότερο γνωστό είναι η συμπεριφορά τους σχετικά με τις τιμές μεταβίβασης, με τη μεταφορά τεχνολογίας και το βαθμό και την έκταση της ανάμειξης τους στη πολιτική σκηνή της χώρας υποδοχής τους.

Ακόμη λιγότερο γνωστό είναι το τι θα είχε συμβεί αν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις δεν είχαν εγκατασταθεί στις αναπτυσσόμενες χώρες. Και παραπέρα δεν είναι γνωστό σε ποιο βαθμό τα διάφορα φαινόμενα, που παρατηρούνται στις αναπτυσσόμενες χώρες, πρέπει να αποδοθούν στην παρουσία των πολυεθνικών επιχειρήσεων και σε ποιο βαθμό στη διαδικασία εκβιομηχάνισης και στις περιορισμένες δυνατότητες ή θέληση των κυβερνήσεων να διαμορφώσουν και να ασκήσουν την κατάλληλη πολιτική.

Οι επιπτώσεις των επενδύσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων μπορούν να ταξινομηθούν κατά πλεονεκτήματα και κατά μειονεκτήματα για την οικονομία των αναπτυσσομένων χωρών που τις δέχονται.

Οι ευνοϊκές επιπτώσεις μιας πολυεθνικής επιχείρησης στην ντόπια οικονομία αναφέρονται :

- Στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας στη ντόπια αγορά.
- Στη δημιουργία ειδικευμένης εργασίας που θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί στη συνέχεια από τις ντόπιες επιχειρήσεις.
- Στη σύνδεση της ντόπιας οικονομίας των αναπτυσσόμενων χωρών με τη διεθνή οικονομία.

Οι δυσμενείς επιπτώσεις που συνεπάγονται οι ξένες επενδύσεις είναι :

- Η μείωση του επιχειρηματικού κινήτρου από το γεγονός ότι οι ξένες επιχειρήσεις επωφελούνται των πιο επικερδών δυνατοτήτων για επενδύσεις.
- Η εφαρμογή τεχνικών παραγωγής απροσάρμοστων στις συνθήκες της εγχώριας οικονομίας (τεχνικές έντασης κεφαλαίου σε μια χώρα με πολύ πληθυσμό), με αποτέλεσμα την αύξηση της ανεργίας.
- Η βλαβερή ανταγωνιστικότητα στις εθνικές επιχειρήσεις λόγω του μεγάλου μεγέθους των ξένων επιχειρήσεων και της μονοπωλιακής φύσης τους.
- Η τεχνική κυριαρχία στους πιο αναπτυγμένους κλάδους.
- Η εξάρτηση λόγω μεταφοράς τεχνολογίας, που διαδίδεται από τις ξένες επιχειρήσεις κάτω από συνθήκες ολιγοπωλίου ή μονοπωλίου και όχι ελεύθερου ανταγωνισμού.

Η αποφυγή των αρνητικών επιπτώσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων στη ντόπια οικονομία των αναπτυσσόμενων χωρών μπορεί να γίνει, αν οι αναπτυσσόμενες χώρες οργανωθούν και καταφέρουν να επιτύχουν ένα καλύτερο έλεγχο στο σύνολο ή τουλάχιστον στο μεγαλύτερο μέρος των δραστηριοτήτων των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Βέβαια η αποφυγή των αρνητικών επιπτώσεων των ξένων επενδύσεων δεν μπορεί να γίνει μόνο με την οργάνωση ενός καλύτερου ελέγχου των δραστηριοτήτων τους, γιατί οι ξένες επενδύσεις αποτελούν ένα πρόβλημα γενικότερης πολιτικής, κοινωνικής και οικονομικής κατεύθυνσης. Το πρόβλημα αυτό έχει σχέση με την πολιτική που ακολουθεί μια χώρα, για να

εξασφαλίσει και να προωθήσει την οικονομική της ανεξαρτησία σε τομείς κλειδιά της οικονομίας της.

Οποιαδήποτε συνεπώς πολιτική με περιεχόμενο την απαλλαγή της χώρας από την αποπνικτική ξένη εξάρτηση, θα όφειλε να αντιμετωπίσει το πρωταρχικό ζήτημα "πως θα πάρει στα χέρια της τον έλεγχο της εθνικής οικονομίας" αφαιρώντας το από τους ξένους. Να χαράζει δηλαδή τη γραμμή εκείνη της οικονομικής ανάπτυξης που συμφέρει τη χώρα υποδοχής των ξένων κεφαλαίων, που δε συμπίπτει με τα συμφέροντα του ξένου μονοπωλιακού κεφαλαίου.

Είναι πια φανερό ότι η πολιτική της προσέλκυσης των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων δεν αποτελεί το "θαυματοποιό" τρόπο για να θεραπευτούν οι αιτίες ή τα διάφορα σύνδρομα της υπανάπτυξης.

Αντίθετα με την πολιτική αυτή ενισχύονται οι εσωτερικές κοινωνικο-οικονομικές στρεβλώσεις και ανισορροπίες που αποτελούν ανασταλτικό παράγοντα στο μετασχηματισμό των αναπτυσσομένων χωρών. Γίνεται δηλαδή όλο και περισσότερο αποδεκτό ότι απαιτείται μια δραστική αλλαγή στην εσωτερική διάρθρωση των αναπτυσσομένων χωρών για να περιοριστούν οι ανεπιθύμητες επιπτώσεις της ενσωμάτωσής τους στο διεθνές σύστημα της παραγωγής και του εμπορίου.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Πολυεθνικές επιχειρήσεις και αναπτυσσόμενες χώρες  
Βάσω Παπανδρέου
- Μακροοικονομική θεωρία  
Διαμαντοπούλου - Κολλιιάκου
- Οικονομική ζωή και επιχειρησιακή δραστηριότητα  
Ιωάννη Ελ. Χάστα οικονομολόγου
- Πολιτική οικονομία  
Εκδοση υπουργείου παιδείας της ΕΣΣΔ
- Αρχές πολιτικής οικονομίας  
Λ. Σεγκάλ - Τόμος Α'