



**Πάντειο Πανεπιστήμιο Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών**  
**Τμήμα Διεθνών, Ευρωπαϊκών και Περιφερειακών Σπουδών**  
**Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών**  
**Κατεύθυνση: Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων**

## **Διπλωματική Εργασία**

**Αναστρέφοντας τη Ροή του Ποταμού:**

**Οι Πολυεθνικές των Αναδυόμενων Οικονομιών**  
**ως φορείς Ξένων Άμεσων Επενδύσεων και**  
**Παγκόσμιοι Παίκτες ενός Πολυπολικού Κόσμου**

**Επιβλέπων Καθηγητής: Παπάζογλου Χρήστος**

**Συντάκτης: Γιώργος Σκουλάκης Α.Μ. 1214Μ100**

**Αθήνα, Νοέμβριος 2015**

# Περιεχόμενα

Ευρετήριο Πινάκων - Διαγραμμάτων.....	iii
Ορολογία.....	v
Abstract.....	vi
Εισαγωγή.....	1
Κεφάλαιο 1 <sup>ο</sup> : Παγκοσμιοποίηση – Ξένες Άμεσες Επενδύσεις.....	2
1.1 Παγκοσμιοποίηση.....	2
1.2 Ξένες Άμεσες Επενδύσεις.....	4
1.3 Διεθνής Επιχειρηματική Δραστηριότητα.....	7
1.4 ΑΞΕ Εισροές – Εκροές και Αποθέματα.....	9
1.5 ΑΞΕ: Τεχνολογική Μεταφορά και Διάχυση.....	10
1.6 Κατηγοριοποίηση Αγορών.....	14
Κεφάλαιο 2 <sup>ο</sup> : Από τον Τρίτο Κόσμο στις Πολυεθνικές των Αναδύμενων Οικονομιών.....	17
2.1. Ιστορική αναδρομή: Από τις Πολυεθνικές του Τρίτου Κόσμου στις Πολυεθνικές των Αναδύμενων Οικονομιών.....	17
2.2. Αναδύμενες Οικονομίες.....	21
2.3. Μοντέρνα Θεωρία Διεθνούς Επιχειρηματικότητας, Θεωρία ΜΝΕ και Θεωρία Ξένων Άμεσων Επενδύσεων.....	24
2.4. OLI vs LLL, Πόσο σημαντική είναι η ιδιοκτησία στις EMNEs.....	28
2.5. Κίνητρα ΑΞΕ - Διεθνοποίηση των Εταιρειών των Αναδύμενων Οικονομιών.....	32
2.6. Μοντέλα Διεθνοποίησης Πολυεθνικών EMNEs.....	35
2.7. POE – SOE.....	37
2.8. Επίδραση EMNEs στις χώρες προέλευσης και εγκατάστασης.....	39
2.9. Πεδία Δράσης – Τρόποι Ανάπτυξης EMNEs.....	41

Κεφάλαιο 3 <sup>ο</sup> : Συνοπτική Παρουσίαση των Αναδυόμενων Οικονομιών – BRICs .....	47
3.1. BRICs .....	47
3.2. Κίνα .....	54
3.3. Ρωσία, Ινδία, Βραζιλία .....	62
Συμπεράσματα .....	77
Βιβλιογραφία.....	81
Βιβλία .....	81
Άρθρα .....	82

## Ευρετήριο Πινάκων - Διαγραμμάτων

Διάγραμμα 1.1 1: Οι Οικονομικοί Κύκλοι της Παγκόσμιας Οικονομίας, 2015 .....	4
Πίνακας 1.6. 1: Κατηγοριοποίηση Αγορών σύμφωνα με την MSCI .....	14
Πίνακας 1.6. 2: Κριτήρια Κατάταξης Αγορών, σύμφωνα με MSCI, 2014 .....	15
Πίνακας 1.6. 3: Αναδυόμενες Αγορές κατά MSCI, 2014 .....	16
Πίνακας 2.1 1: Ροές FDI 2011-2013, ανά κατηγοριοποίηση και περιφέρεια (εκατομύρια USD) .....	18
Διάγραμμα 2.1 2: IFDI 1995-2016.....	21
Διάγραμμα 2.2 1: Οι μεγαλύτερες Πολυεθνικές Επιχειρηματικές Οντότητες 2003 - 2014 .....	22
Διάγραμμα 2.2 2: Παγκόσμια Κατανομή ODI 2000-2014.....	23
Διάγραμμα 2.2 3: Λόγος GDP/ODI 2000-2014.....	24
Πίνακας 2.4 1: Πλαίσιο OLI .....	29
Πίνακας 2.7 1: Κίνα: SOE vs POE / POE: Επιχειρήσεις και Έσοδα ανά Τομέα .....	38
Πίνακας 2.7 2: Κίνα:SOE vs POE / POE: Επιχειρήσεις και Έσοδα ανά Τομέα.....	38
Διάγραμμα 2.9 1: Γεωγραφικός-Περιφερειακός και Κλαδικός Καταμερισμός EMNE's 2013 (%) .....	42
Διάγραμμα 2.9 2: 2014 Κατανομή Τομέων MNEs vs EMNEs (%).....	43
Πίνακας 2.9 3: M&As Αξία και Αριθμός Πράξεων 2003 - 2014 (εκ. USD) .....	44
Πίνακας 2.9 4: Greenfield Αξία Vs Αριθμός Πράξεων 2003-2014 (εκ. USD).....	45
Διάγραμμα 3.1 1: Κατανομή ΑΕΠ (%) Αναπτυγμένες-Αναπτυσσόμενες-BRICS 2000 – 2014.....	49
Πίνακας 3.1 2: 2000-2014 Διαμόρφωση & Κατανομή ΑΕΠ (USD Δις) – Διαφορά 2000-2014 (%) .....	49
Διάγραμμα 3.1 3: BRICS: Κατανομή ΑΕΠ 2014 .....	50
Διάγραμμα 3.1 4: BRICS: Κατανομή ΑΕΠ 2014 .....	51
Διάγραμμα 3.1 5: Κατανομή παγκόσμιων ODI 2000, 2011, 2014 .....	52
Διάγραμμα 3.1 6: 2000–2014 Ποσοστά (%) ODI των μεγαλύτερων Οικονομιών ΗΠΑ-ΕΕ-Κίνα .....	53
Πίνακας 3.2 1: Σύγκριση των ΑΕΠ Κίνας-ΗΠΑ σε Ονομαστικό ΑΕΠ και Κατά Κεφαλήν ΑΕΠ εκφρασμένο σε Ονομαστική Αξία USD και όρους PPP (Ισοτιμία Αγοραστικής Δύναμης) .....	55
Πίνακας 3.2 2: Κύριοι Προορισμοί Κινεζικών εκροών FDI – Αποθεματικών FDI 2013 σε δις USD (εκτός χρηματοοικονομικών).....	58
Διάγραμμα 3.2 3: ODI Κίνας 2000-2014.....	59

Πίνακας 3.2 4: Κινεζικές EMNEs, με βάση την αξία του Brand τους & Μεταβολή 2014-2015.....	59
Πίνακας 3.2 5: Μεγαλύτερες Κινεζικές MNEs, βάση Αξία Ξένων Περιουσιακών Στοιχείων 2014 (εκ. USD) 60	
Διάγραμμα 3.2 6: Σύγκριση αριθμού Πολυεθνικών ΗΠΑ-Κίνας με βάση τη λίστα Fortune Global 500.....	60
Διάγραμμα 3.3: Ποσοστιαία Κατανομή Παγκόσμιων Εκροών FDI (%) 2014 .....	62
Πίνακας 3.3.1 1: ODI Βραζιλίας 2005-2007 M.O. 2012-2014, Αξία Greenfield–M&As (εκ. USD).....	63
Πίνακας 3.3.1 2: Βραζιλία: Διαχρονική Πορεία ODI Αποθέματα-Ροές-Εισόδημα (εκ. USD).....	64
Πίνακας 3.3.1 3: Βραζιλία: Προορισμοί-Κατανομή ODI 2006-2014.....	65
Πίνακας 3.3.1 4: Οι μεγαλύτερες EMNEs της Βραζιλίας, βάση εσόδων 2014.....	66
Πίνακας 3.3.1 5: Μεγαλύτερες Βραζιλιάνικες MNEs, βάση Αξίας Ξένων Περιουσιακών Στοιχείων 2014 (εκ. USD) 66	
Πίνακας 3.3.1 6: Βραζιλία: Τομείς ODI 2014(Εκατομμύρια USD) .....	67
Πίνακας 3.3.2 1: Ινδία: Διαχρονική Πορεία ODI Αποθέματα-Ροές 2006-2014 (εκ. USD).....	68
Διάγραμμα 3.3.2 2: Ροές ODI Ινδίας 2000-2014 (εκ.USD).....	69
Πίνακας 3.3.2 3: M&As vs Greenfield: Αριθμοί και Αξία (εκ.USD) .....	70
Πίνακας 3.3.2 4: Μεγαλύτερες Ινδικές MNEs, βάση Αξίας Ξένων Περιουσιακών Στοιχείων 2014 (εκ. USD)71	
Διάγραμμα 3.3.3 1: Ροές ODI Ρωσίας 2000-2014.....	73
Πίνακας 3.3.3 2: Ρωσία: Διαχρονική Πορεία ODI Αποθέματα-Ροές (εκ. USD).....	73
Πίνακας 3.3.3 3: Ρωσία: Προορισμοί-Κατανομή Stock ODI 2009-2014 ( εκ. USD).....	74
Πίνακας 3.3.3 4: Οι μεγαλύτερες EMNEs της Ρωσίας 2014 (εκ. USD).....	75

## Ορολογία

<b>POE</b>	Private Owned Enterprises
<b>EMNEs</b>	Emerging Markets Multinational Enterprises
<b>SOE</b>	State Owned Enterprises
<b>MNE</b>	Multinational Enterprises
<b>FDI</b>	Foreign Direct Investment
<b>ODI</b>	Outward Foreign Direct Investment
<b>OMA</b>	Overseas Mergers & Acquisitions
<b>M&amp;A</b>	Mergers & Acquisitions
<b>BRICS</b>	Brazil, Russian Federation, India, China, South Africa
<b>R&amp;D</b>	Research and Development
<b>RIA</b>	Regional Integration Agreements
<b>UNCTAD</b>	United Nations Conference on Trade and Development
<b>WTO</b>	World Trade organization

## Abstract

Ο κόσμος γύρω μας μεταβάλλεται και ίσως ο 20<sup>ος</sup> αιώνας να ήταν και ο τελευταίος της πλήρους επικράτησης του δυτικού πολιτισμού οικονομικά και πολιτικά. Ο 21<sup>ος</sup> αιώνας ανέτειλε με μια παγκόσμια κρίση από την οποία αναδείχτηκαν νέες οικονομικές δυνάμεις και πολιτικοί συσχετισμοί. Στην παρούσα εργασία, μελετάμε τη σημαντική αύξηση των εκροών των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων από τις Αναδυόμενες Οικονομίες και ειδικότερα από τις BRIC και τη ραγδαία εξάπλωση των EMNEs των και την εδραίωση τους σε ένα σκληρό παγκοσμιοποιημένο οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον, που μέχρι πριν από λίγα χρόνια μονοπωλούσαν αποκλειστικά MNEs των αναπτυγμένων οικονομιών, τόσο προς τις άλλες Αναπτυσσόμενες, δηλαδή στον άξονα Νότου-Νότου, όσο και ως προς τις Αναπτυγμένες, στον άξονα Νότου-Βορρά, ιδιαίτερα μετά την Παγκόσμια Οικονομική Κρίση του 2008 και υποδεικνύουμε δύο νέες δυνάμεις που έρχονται να μεταβάλουν τους όρους της ισχύος, οικονομικής και πολιτικής, και μέσα από τη επιθετική δυναμική τους θα επανακαθορίσουν το Παγκόσμιο Οικονομικό Σύστημα τον 21<sup>ο</sup> αιώνα.

Καλώς ήρθατε στον 21<sup>ο</sup> αιώνα, τον αιώνα της Ανατολής, της Κίνας και της Ινδίας.

Our world is changing at an ever-increasing pace, and maybe the 20<sup>th</sup> century was the last century of western civilization supremacy, in both economic and politics terms. The dawn of 21<sup>st</sup> century brought upon us a global economic crisis, and out of it emerged new economic powers and political interrelationships. This thesis explores the significant outward FDI flows from the Emerging Economies, especially BRICs, towards both other developing/emerging economies, as well as towards Advanced Economies, especially after the Global Economic Crisis of 2008. Furthermore we provide evidence and data of the rapid expansion and internalization process of EMNEs, the Emerging Economies Multinationals Entities. These EMNEs, once saturnine called “Third World Multinationals”, not only managed to find their pace in advanced markets, but to compete the established western Mega-MNEs as equals in their advanced and high demanding home environment markets penetrating crucial sectors in technology and added value chains. In a more than ever shrinking globalized world, ODI driven EMNEs emerged two new global powers. And they have both the financial and human capital to support that rise and expansion, leading eventually to redefine the Global System.

Ladies and gentlemen welcome to China’s and India’s 21<sup>st</sup> century.

Keywords: Αναδυόμενες Οικονομίες, Διεθνοποίηση, Παγκοσμιοποίηση, Ξένες Άμεσες Επενδύσεις, Παγκοσμιοποίηση, MNE, EMNE, ODI, Αναπτυγμένες Αγορές



## Εισαγωγή

Οι ροές Ξένων Άμεσων Επενδύσεων (FDI) μέσω των πολυεθνικών (MNE) είναι κυρίαρχη τάση της Παγκοσμιοποίησης. Οι ροές αυτές μέχρι και τα μέσα των '00, αφορούσαν στη συντριπτική πλειοψηφία τους, επενδύσεις πολυεθνικών των αναπτυγμένων κρατών προς τις αναπτυσσόμενες, δημιουργώντας ένα παγκόσμιο δίκτυο παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων τους και διαμόρφωναν τις τάσεις των αγορών.

Την τελευταία δεκαετία και κυρίως μετά την Κρίση του 2008, έχουμε μια δυναμική και αυξανόμενη αναστροφή των εκροών ΑΞΕ (ODI) από τις λεγόμενες Αναδυόμενες Οικονομίες (Emerging Economies) τόσο προς τις Αναπτυσσόμενες, όσο και προς τις παραδοσιακά αναπτυγμένες Οικονομίες (Advanced Economies). Οι πολυεθνικές εταιρείες των Αναδυόμενων (EMNEs), δεν είναι νέο φαινόμενο. Είναι όμως σημαντικό και ταυτόχρονα πρωτόγνωρο το γεγονός ότι σήμερα όχι μόνο ανταγωνίζονται, αμφισβητούν και επιλέγουν να συγκρουστούν σε παγκόσμια κλίμακα με τις αντίστοιχες των Αναπτυγμένων οικονομιών, αλλά προχωρούν και σε εξαγορές παγκόσμιων επιχειρηματικών γιγάντων, ενώ βρίσκονται στην αιχμή της καινοτομίας και της τεχνολογίας/ τεχνογνωσίας. Πρόκειται για ένα καίριο ζήτημα που συζητιέται και αναλύεται ως φαινόμενο την τελευταία δεκαετία τόσο στην Επιχειρηματική Διοίκηση, αλλά και στη Διεθνή Πολιτική Οικονομία, την Οικονομική Επιστήμη, και τις Διεθνείς Σχέσεις σε συνδυασμό με την ολοένα μεγαλύτερη βαρύτητα και επιρροή των Πολυεθνικών Οντοτήτων στην Παγκόσμια (Οικονομική) Διακυβέρνηση.

Καίρια ερωτήματα που θα απαντηθούν στην παρούσα εργασία: Ποιες είναι οι αναδυόμενες οικονομίες και ποιες οι κύριες EMNEs τους; Τι ώθησε αρχικά τις επιχειρήσεις στις χώρες του «Τρίτου Κόσμου» στην εξωστρέφεια και τη Διεθνοποίηση και σε ποιους τομείς; Ποιες είναι οι χώρες αυτές; Ήταν οι εθνικές πολιτικές που τις ρίζωσαν, συντήρησαν και τις γιγάντωσαν ή έπαιξαν ρόλο και άλλοι παράγοντες; Πως οι «συναρμολογητές», έγιναν φορείς μαζικών ODI, ιδιοκτήτες τεχνογνωσίας και Παγκόσμιοι Παίκτες του εμπορίου; Ποιο είναι το συγκριτικό πλεονέκτημα και πως το απέκτησαν έναντι των MNE; Ποιοι είναι οι νέοι Γίγαντες των Αναδυόμενων Οικονομιών;

Και τελικά τι μας μαθαίνει η μεγέθυνση και η ανάπτυξη τους για το άμεσο μέλλον της Παγκοσμιοποίησης;

# Κεφάλαιο 1<sup>ο</sup>: Παγκοσμιοποίηση – Ξένες Άμεσες Επενδύσεις

## 1.1 Παγκοσμιοποίηση

*«Η Παγκοσμιοποίηση είναι η αδυσώπητη ενοποίηση των αγορών, των μεταφορικών συστημάτων και των επικοινωνιακών συστημάτων σε ένα βαθμό που δεν έχει συμβεί στο παρελθόν. ... Κατά ένα τρόπο είναι η ενεργοποίηση επιχειρήσεων, χωρών και ατόμων ώστε να επεκτείνονται στον κόσμο μακρύτερα, γρηγορότερα, βαθύτερα και φθηνότερα από οποτεδήποτε στο παρελθόν.»<sup>1</sup>*

*Thomas Friedman, The World is Flat (2005)*

Σε μια άλλη πολύ επιτυχημένη ερμηνεία της Παγκοσμιοποίησης και της σχέσης της με τις Πολυεθνικές Οντότητες, ο **Heidenreich, (2012)** εκφράζει τη άποψη ότι: *«[Οι πολυεθνικές εταιρείες είναι]...Οι επιχειρηματικές Οντότητες με την περισσότερη επιρροή. Είναι υπεύθυνες για τη μετατροπή του Δυτικού Καπιταλισμού σε ένα παγκόσμιο Φαινόμενο.»*...όπου το Φαινόμενο αυτό δεν είναι άλλο από την Παγκοσμιοποίηση.

Τα κύρια συστατικά στοιχεία της Παγκοσμιοποίησης<sup>2</sup> είναι:

- Το Διεθνές Εμπόριο και ιδιαίτερα η ανάπτυξή του δίχως φραγμούς και περιορισμούς, δημιουργώντας μια ενιαία παγκόσμια αγορά.<sup>3</sup>
- ΑΞΕ. Οι άμεσες Ξένες Επενδύσεις συμβάλουν στη δημιουργία ενός παγκόσμιου δικτύου ανταλλαγής και μεταφοράς τεχνολογίας, κεφαλαίων για την πραγμάτωση της Παγκοσμιοποίησης.
- Κίνηση Κεφαλαίων, προκειμένου να πραγματοποιηθούν προγράμματα και επενδυτικές ευκαιρίες τόσο στον άξονα Βορρά-Νότου, όσο και στην ενδυνάμωση του άξονα Νότου-

---

<sup>1</sup> Friedman, Thomas L., (2005). *The world is flat: a brief history of the twenty-first century*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

<sup>2</sup> Κυρκιλής Δημήτρης, *Άμεσες Ξένες Επενδύσεις*, Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα 2010

<sup>3</sup> Σύμφωνα με τους Chrystal και Lipsey (1997) η άρση των περιορισμών και των φραγμών σχετίζεται σε μεγάλο βαθμό στους επιτυχημένους Γύρους της GATT και την ίδρυση του WTO και στην εγκατάλειψη των κρατικών πρακτικών οικονομικού απομονωτισμού, και κεφαλαιακών εκροών των εγχώριων επενδυτών στο εξωτερικό.

Νότου, ώστε να υπάρχει σύγκλιση των οικονομιών μεταξύ αναπτυγμένων και αναπτυσσόμενων χωρών.

- Η αξιοποίηση της μετανάστευσης ως πηγής εργατικού δυναμικού, απάντησης στη δημογραφική γήρανση και παράγοντα ανάπτυξης.

Οι Τάσεις της Παγκοσμιοποίησης αφορούν τους τομείς δραστηριοποίησης της και διακρίνονται σε εκείνες:

1. Των Αγορών Αγαθών και των **μη** Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών. Αφορούν στην ανάπτυξη του Διεθνούς εμπορίου κυρίως μετά το 2<sup>ο</sup> Παγκόσμιο Πόλεμο και περιλαμβάνουν τους Γύρους στα πλαίσια της GATT και τις προτάσεις και δράσεις του Παγκόσμιου Οργανισμού Εμπορίου (WTO).
2. Των Χρηματοοικονομικών Αγορών και Υπηρεσιών. Εδώ αναφέρονται μια νέα γενιά Αγορών και η αύξηση του ρυθμού Ολοκλήρωσης των Αγορών αυτών και αφορούν τις ανεπτυγμένες οικονομίες μετά τη δεκαετία του 1980 και τις αναπτυσσόμενες και κυρίως τις αναδύόμενες οικονομίες μετά τη δεκαετία του 1990.

Ο αντίκτυπος της Παγκοσμιοποίησης αφορά όλους μας, αλλά κυρίως τις Επιχειρηματικές εκείνες οντότητες που ονομάζουμε Πολυεθνικές και διαμορφώνουν τους όρους και κανόνες δραστηριοποίησής τους σε ένα πολυπολικό σύγχρονο οικονομικό και όχι μόνο κόσμο, που μεταβάλλεται συνεχώς και δημιουργεί νέες προκλήσεις:

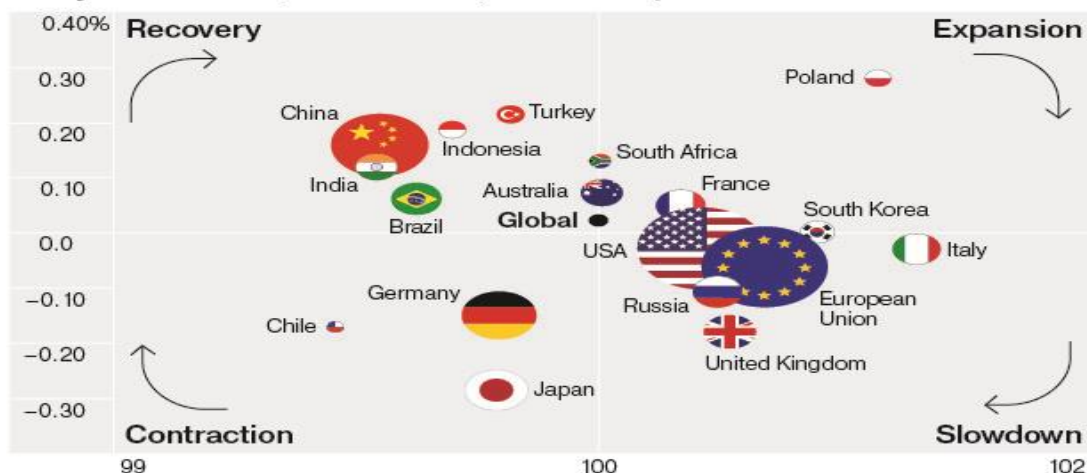
Την επέκταση των Αγορών-Στόχων για τη διάθεση-πώληση Καταναλωτικών και βιομηχανικών Αγαθών Προϊόντων και Υπηρεσιών, αλλά και τις ολοένα εμπλεκόμενες και αυξανόμενες Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες.

Την επέκταση των οικονομιών των χωρών, εκεί όπου οι διεθνοποιημένες επιχειρήσεις τους να μπορούν να παράγουν ή να εκμεταλλευτούν τους πόρους των παραγωγικών συντελεστών, όπως Κεφάλαια, Τεχνολογία, Εργατικό Δυναμικό.

Στον Διάγραμμα 1.1 <sup>4</sup>, βλέπουμε μέσα από ένα γράφημα τους Οικονομικούς Κύκλους της Παγκόσμιας Οικονομίας και σε ποια από τις τέσσερις φάσεις τους βρίσκονται οι σημαντικότερες οικονομίες. Οι Αναδύομενες Οικονομίες Κίνα, Ινδία, Βραζιλία, Μαλαισία, Τουρκία εμφανίζονται να έχουν ξεπεράσει το οικονομικό σοκ που επέφερε η Κρίση του 2008 και να βρίσκονται σε τροχιά Ανάκαμψης. Αντίθετα οι αναπτυγμένες οικονομίες ΗΠΑ, Ευρωπαϊκή Ένωση, Ηνωμένο Βασίλειο, που επλήγησαν και περισσότερο εξακολούθουν να βρίσκονται σε Επιβράδυνση, ενώ Γερμανία και Ιαπωνία είναι στη σφαίρα της Συστολής.

Διάγραμμα 1.1 1: Οι Οικονομικοί Κύκλοι της Παγκόσμιας Οικονομίας, 2015

### Unsynchronized, and Muted, Global Expansion



Πηγή: Oppenheimer Funds, 2015 Outlook

## 1.2 Ξένες Άμεσες Επενδύσεις

Με τον όρο Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (ΑΞΕ ή Foreign Direct Investments) περιλαμβάνουμε τις επενδύσεις που αφορούν στη μακροπρόθεσμη είσοδο και εμπλοκή μιας επιχειρηματικής ή νομικής οντότητας<sup>5</sup> σε μια ξένη οικονομία-αγορά, με τη μεταφορά και ίδρυση θυγατρικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό οι οποίες είναι μερικώς ή ολικώς (συνήθως άνω του 51%, αλλά με ελάχιστη

<sup>4</sup> 2015 Outlook, (2014), Oppenheimer Funds, New York CM0000.31.1014, December 3, 2014  
[https://www.oppenheimerfunds.com/advisors/doc/2015\\_Outlook.pdf?dig\\_asset\\_metrics=done&cb=67986279125](https://www.oppenheimerfunds.com/advisors/doc/2015_Outlook.pdf?dig_asset_metrics=done&cb=67986279125)

<sup>5</sup> Στη διεθνή βιβλιογραφία ο όρος ΑΞΕ, αναφέρεται στη διεθνοποίηση των MNEs/EMNEs (Πολυεθνικές Επιχειρηματικές Οντότητες).

επένδυση της τάξεως του 10% της με δικαίωμα ψήφου μετοχικής σύνθεσης ή αντίστοιχου ποσοστού σε δικαίωμα ψήφου της επενδύμενης ξένης εταιρείας) (IMF, 1993, paragraph 362; OECD, 2008)<sup>6 7</sup>, ιδιοκτησία της μητρικής επιχείρησης και απολαμβάνουν ένα είδος αυτόνομης οικονομικής μονάδας τόσο στη χώρα εγκατάστασης, όσο και στην οργάνωση της μητρικής, αλλά λογοδοτούν και ελέγχονται από την κεντρική έδρα (Headquarters) στη χώρα προέλευσης της επιχείρησης. Την ξεχωρίζουμε από τις υπόλοιπες επενδυτικές δραστηριότητες, π.χ. τις επενδύσεις του χαρτοφυλακίου που ως σκοπό έχουν την είσοδο στο μετοχολόγιο μιας ξένης εταιρείας, δίχως όμως ενεργή συμμετοχή στη διοίκησή της, και την άμεση απόσυρση των επενδυμένων κεφαλαίων ανά πάσα ώρα και στιγμή, αν το απαιτούν οι καταστάσεις και οι περιστάσεις.

Αντίθετα και σύμφωνα με την UNCTAD και το εγχειρίδιο της για τις ΑΞΕ (United Nations New York and Geneva, 2009)<sup>8</sup>, «Οι επενδυτές ΑΞΕ έχουν διαφορετικά επενδυτικά κίνητρα από εκείνους του χαρτοφυλακίου και λοιπών επενδύσεων. Οι επενδυτές ΑΞΕ στοχεύουν σε μακροχρόνιες σχέσεις με ξένες εταιρείες, επενδύοντας επαρκή χρηματοοικονομικά κεφάλαια στα ήδη υπάρχοντα των εταιρειών αυτών, που θα τους επιφέρει και την αντίστοιχη σημαντική επιρροή στη διοίκηση τους». Τα κεφάλαια των ΑΞΕ αποτελούν δέσμευση του επενδυτή απέναντι στην ξένη επιχείρηση και κινούνται με γνώμονα μια πιο συνολική εμπορική στρατηγική και πολιτική, παρά με κερδοσκοπικές ή σπασμωδικές δράσεις με κριτήρια καθαρά χρηματοπιστωτικά, δηλαδή του ρυθμού απόδοσης της επένδυσης.

---

<sup>6</sup> International Monetary Fund. Balance of Payments Manual. Fifth edition. Washington, DC, 1993, paragraph 363

<sup>7</sup> “Foreign direct investment (FDI) is a category of investment that reflects the objective of establishing a lasting interest by a resident enterprise in one economy (direct investor) in an enterprise (direct investment enterprise) that is resident in an economy other than that of the direct investor. The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the direct investment enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise. The direct or indirect ownership of 10% or more of the voting power of an enterprise resident in one economy by an investor resident in another economy is evidence of such a relationship. Some compilers may argue that in some cases an ownership of as little as 10% of the voting power may not lead to the exercise of any significant influence while on the other hand, an investor may own less than 10% but have an effective voice in the management. Nevertheless, the recommended methodology does not allow any qualification of the 10% threshold and recommends its strict application to ensure statistical consistency across countries”

OECD (2008), Glossary of Foreign Direct Investment Terms and Definitions, in “Benchmark Definition of Foreign Direct Investment”, Fourth edition. Paris: OECD

<sup>8</sup> UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs Vol. I, United Nations New York and Geneva, 2009, p.29

Οι ΑΞΕ περιλαμβάνουν τη μεταφορά πέρα από τα εθνικά σύνορα ενός πακέτου παραγωγικών πόρων/εισροών. Οι εισροές αυτές είναι είτε υλικές (π.χ. μετοχικό κεφάλαιο, εξοπλισμός, ενδιάμεσες και πρώτες ύλες) είτε άυλες (π.χ. τεχνογνωσία οργάνωσης της παραγωγής, ποιοτικού ελέγχου, marketing). Η μεταφορά των εισροών/πόρων γίνεται χωρίς την παρεμβολή της αγοράς, δεν έχει δηλαδή τη μορφή μιας εμπορικής συναλλαγής ή συμφωνίας μεταξύ δύο ανεξάρτητων επιχειρηματικών οντοτήτων, αλλά συμβαίνει μεταξύ δύο επιχειρήσεων οι οποίες συνδέονται μεταξύ τους με σχέση ιδιοκτησίας. Διαχωρίζονται από τις επενδύσεις κεφαλαίου, που θεωρούνται παθητικές και αφορούν χρεόγραφα. Ιστορικά οι ΑΞΕ άρχισαν να εμφανίζονται από τα τέλη του 19<sup>ου</sup> αιώνα, όμως η πραγματική του ανάπτυξη και συμβολή στο Παγκόσμιο Οικονομικό Σύστημα έρχεται μετά το τέλος του 2<sup>ου</sup> Παγκοσμίου Πολέμου.<sup>9</sup>

Οι ΑΞΕ διακρίνονται σε πολλές και διαφοροποιημένες μορφές και επίπεδα, ανάλογα με το είδος, τον τρόπο, αλλά και το αν επικεντρώνεται η έρευνα στην προέλευση ή τον προορισμό τους.

Αρχικά οι ΑΞΕ διαχωρίζονται ανάλογα με την κίνησή τους. Στο παγκόσμιο Οικονομικό Σύστημα η κατεύθυνση των ΑΞΕ δηλώνεται με το αν μελετάμε την εισροή ή την εκροή ΑΞΕ. Στη διεθνή βιβλιογραφία όταν το ενδιαφέρον επικεντρώνεται στην εισροή ΑΞΕ προς μία ή περισσότερες οικονομίες αναφέρονται ως FDI, ενώ όταν η εστίαση γίνεται στην εκροή ΑΞΕ από μία ή περισσότερες χώρες τότε στην επικρατούσα ορολογία αναφέρονται ως OFDI (Outward/Outbound Foreign Direct Investment) ή ODI (Outbound Direct Investment).<sup>10</sup>

Ο διαχωρισμός τους σε Οριζόντιας και Κάθετης Ολοκλήρωσης. Με τον όρο Οριζόντια Ολοκλήρωση ορίζουμε την είσοδο και δραστηριοποίηση μιας Πολυεθνικής σε μια ή περισσότερες ξένες αγορές γίνεται σε παρεμφερείς δραστηριότητες με τη μητρική, ενώ ως Κάθετη Ολοκλήρωση νοούμε ότι η Πολυεθνική Επιχειρηματική Οντότητα ελέγχει κάθετα, διαχειρίζεται δηλαδή, όλα τα στάδια παραγωγής από την αρχική ιδέα, υλοποίηση ενός προϊόντος μέχρι το τελικό στάδιο της διάθεσής του.

---

<sup>9</sup> World Trade Report 2008, p. 15-23 [www.wto.org/english/res\\_e/boksp\\_e/anrep\\_e/wtr08-2b\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/boksp_e/anrep_e/wtr08-2b_e.pdf)

<sup>10</sup> Στην παρούσα εργασία οι όροι OFDI και ODI εναλλάσσονται αδιακρίτως

Τα τελευταία χρόνια στη βιβλιογραφία εμφανίζονται και με τη μορφή-διαχωρισμό σε M&As και Greenfield. Αυτές οι μορφές αφορούν στη στρατηγική που επιλέγεται για τη μεγέθυνση και διακρίνονται σε Ανόργανες (Inorganic Growth Strategies) και Οργανικές (Organic Growth Strategies).

Στην κατηγορία των Ανόργανων Στρατηγικών Μεγέθυνσης κατατάσσουμε εκείνες τις ΑΞΕ όταν η μητρική Επιχειρηματική Οντότητα επιλέγει ως μέθοδο της πολυεθνικής της ανάπτυξης και μεγέθυνσης μέσω Συγχωνεύσεων και Εξαγορών (Cross Border Mergers & Acquisitions, ή M&As)<sup>11</sup> άλλων ξένων επιχειρηματικών οντοτήτων.

Στις Οργανικές Στρατηγικές Μεγέθυνσης εντάσσουμε τις ΑΞΕ εκείνες όπου η μητρική Επιχειρηματική Οντότητα αποφασίζει ως στρατηγική της δραστηριοποίησής της σε ξένες αγορές την επέκταση των δραστηριοτήτων στη/στις χώρα-ες υποδοχής (Greenfield Investments).

### **1.3 Διεθνής Επιχειρηματική Δραστηριότητα**

Οι διεθνείς δραστηριότητες των επιχειρηματικών οντοτήτων (οικονομικών μονάδων), σύμφωνα με τη βιβλιογραφία έχει διαχωριστεί σε διακριτές μορφές:

- Εξαγωγές: Πρόκειται για την πλέον παραδοσιακή δραστηριότητα. Αφορά στην εξαγωγή εγχώριων προϊόντων ή/και υπηρεσιών προς διάθεση τους σε ξένες αγορές.
- Εισαγωγές: Είναι η διαδικασία αγοράς προϊόντων ή/και υπηρεσιών ξένων αγορών και η πώλησή τους στην τοπική αγορά.
- Licencing: Η πληρωμή δικαιωμάτων μέσω χρήσης για τη διάθεση ή και κατασκευή των προϊόντων μιας άλλης επιχείρησης.
- Franchising: Η πληρωμή δικαιωμάτων για τη χρήση ενός εμπορικού σήματος (Brand Name) και των μεθόδων διάθεσης.

---

<sup>11</sup> Εφεξής όπου στο κείμενο εμφανίζεται ο όρος M&As, αφορά σε Διασυνοριακές Συγχωνεύσεις και Εξαγορές (Cross Border M&As)

Αξίζει να προσέξουμε ότι στις παραπάνω μορφές, η έννοια της επένδυσης αφορά τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που μπορούν να ανταλλαχθούν στις διεθνείς αγορές, δίχως όμως να περιλαμβάνει την άμεση εμπλοκή και επένδυση εγχώριων επιχειρησιακών οντοτήτων σε ξένες αγορές.

Αντίθετα όταν λαμβάνει χώρα διεθνής επιχειρηματική δραστηριότητα μέσω ΑΞΕ, οι μορφές που μπορεί να λάβει μια ΑΞΕ<sup>12</sup> είναι οι παρακάτω:

- Κοινοπραξία (Joint Venture): Μια επιχείρηση δραστηριοποιείται σε μια ξένη χώρα μέσω συνεργασίας με τοπικές εταιρείες.
- Στρατηγική Συμμαχία (Strategic Alliance): Μακροπρόθεσμος συνεταιρισμός με τοπική επιχειρηματική οντότητα για την ανάπτυξη της τοπικής αγοράς.
- Ξένη Θυγατρική: Η δημιουργία και δραστηριοποίηση μιας εταιρείας στην τοπική αγορά που όμως ανήκει εξολοκλήρου στην μητρική ξένη εταιρεία παραγωγής ανά τον κόσμο

Ποιοι είναι όμως οι λόγοι που οδηγούν στην επιθυμία ή την ανάγκη για επιχειρηματική επέκταση εκτός των συνόρων της χώρας προέλευσης σε αναζήτηση ξένων αγορών για ΑΞΕ; Επιγραμματικά μπορούμε να δώσουμε τις παρακάτω προκλήσεις-προσκλήσεις:

- Κορεσμός της εγχώριας Αγοράς. Κάθε αγορά έχει ένα πεπερασμένο όριο ανάπτυξης, άρα και κέρδους, φέρνοντας μεγαλύτερη απόδοση από την επέκταση. Η αναζήτηση νέων Αγορών, ή η επέκταση των δραστηριοτήτων σε ξένες αγορές, προς εξεύρεση νέων Πελατών, που θα δημιουργήσουν μια νέα δυναμική για την επιχειρηματική οντότητα. Η απόκτηση πλεονεκτήματος ενός μοναδικού και ανώτερου προϊόντος ή υπηρεσίας σε ξένες αγορές.
- Η Αναζήτηση νέων φυσικών πόρων που θα της επιτρέψουν να αποκτήσει έλεγχο και ιδιοκτησία επάνω τους, καθορίζοντας καλύτερα το κόστος παραγωγής και διάθεσης. Η δραστηριοποίηση σε χώρες με μικρότερη ανάπτυξη φέρνει και τη φθηνότερη κατασκευή

---

<sup>12</sup> Dunning John, Global Capitalism, FDI, Competitiveness: The Selected Essays of John H. Dunning (John H. Dunning Selections), Edward Elgar Pub , 2002



των προϊόντων μιας MNE, αλλά και τη βοηθάει στην ευκολότερη συγκέντρωση κεφαλαίων αναγκαίων για την ανάπτυξή της, λόγω των προσδοκιών των επενδυτών για αυξημένα θετικά αποτελέσματα και αποδόσεις.

- Αναζήτηση Στρατηγικών Περιουσιακών Στοιχείων. Με αυτά εννοούμε τη δημιουργία ενός Global Brand, μιας «επωνυμίας» που θα πουλάει και μόνο λόγω αυτής. Η πρόσβαση σε ένα μεγαλύτερο δίκτυο διανομής, που θα έχει θετικές επιπτώσεις στην πώληση των προϊόντων της. Πρόσβαση σε Νέες Τεχνολογίες. Στο σύγχρονο κόσμο είναι πολύ έντονη η επίδραση της τεχνολογίας. Η οποία «τρέχει» επιφέροντας συνεχείς αλλαγές στον τρόπο που ζούμε, δρούμε, βιώνουμε την πραγματικότητα. Φτάνει δε σε σημείο να είναι, σε ένα βαθμό λανθασμένα, συνυφασμένη με την καινοτομία.
- Τέλος η ανάγκη αυτή μπορεί να πορεύεται από την ανάγκη για ανταπόκριση ή αντίδραση σε ευρύτερες εξελίξεις, όπως η σύναψη Διακρατικών Συμφωνιών Διεθνούς Εμπορίου, που το απελευθερώνουν από περιορισμούς, δασμούς και προστατευτισμό, αλλά και αλλαγές συναλλαγματικής ισοτιμίας, που κάνουν μια ΑΞΕ ιδιαίτερα δελεαστική και αποδοτική.

Τα μοντέλα που χρησιμοποιούνται από τις Πολυεθνικές Επιχειρηματικές Οντότητες για την υποστήριξη ή απόρριψη του επιχειρηματικού πλάνου μιας ΑΞΕ, εδράζονται σε στρατηγικές αναλύσεις του εξωτερικού παράγοντα, τόσο σε μικρό όσο και σε μακρο επιχειρηματικό περιβάλλον, μέσα από εργαλεία-τεχνικές όπως αυτές των PEST-DG, SWOT, Porter. Κοινός στόχος είναι η ενδεδειγμένη ανάλυση των υπό επένδυση αγορών-οικονομιών, ως προς τη βιωσιμότητα, τις ενδο-επιχειρησιακές συναλλαγές και συνέργειες και τέλος την μέσο-μακροπρόθεσμη κερδοφορία της.

#### **1.4 ΑΞΕ Εισροές – Εκροές και Αποθέματα**

Οι ΑΞΕ μετρούνται ποσοτικά τόσο σε επίπεδο Πολυεθνικών Επιχειρηματικών Οντοτήτων, αλλά και σε συνολικό ανά οικονομία επίπεδο και περιγράφονται στο Ισοζύγιο Πληρωμών κάθε χώρας. Καταγράφονται και μετρούνται ως Εισροές και Εκροές ΑΞΕ (Inflows-Outward FDI), ανάλογα με τη χώρα υποδοχής τους ή τη χώρα προέλευσής τους, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, ενώ μια

ακόμα ποσοτική τους μέτρηση γίνεται με βάση το σύνολο των αποθεματικών ΑΞΕ (Stock FDI) που βρίσκονται σε κάθε χώρα μια δεδομένη στιγμή ή κατά τη διάρκεια μιας καθορισμένης χρονικής περιόδου.

Οι μετρήσεις αυτές είναι πολύ σημαντικές γιατί μας δείχνουν τα ποσοτικά και ποιοτικά χαρακτηριστικά των οικονομιών, αλλά είναι επίσης πολύ κρίσιμες γιατί μας υποδεικνύουν την τάση της παγκοσμιοποίησης. Από την πλευρά των εισροών, φαίνεται το κατά πόσο μία οικονομία αποτελεί πόλο έλξης ή όχι για επενδύσεις, αλλά και εξηγούν την ανάπτυξή της, τόσο ποσοτικά, όσο και ποιοτικά ανάλογα με τον κλάδο στον οποίο λαμβάνουν χώρα οι ΑΞΕ. Από την άλλη πλευρά, εκείνη των εκροών, μπορούμε να εξάγουμε συμπεράσματα για την ποσοτική και ποιοτική, ανάλογα με τον τομέα, διεθνή επέκταση (internationalization) των επιχειρηματικών οντοτήτων μιας χώρας.

### **1.5 ΑΞΕ: Τεχνολογική Μεταφορά και Διάχυση**

Στο σύγχρονο κόσμο ο ρυθμός ανάπτυξης μιας οικονομίας είναι εξηγήσιμος από την ποιότητα και ποσότητα της τεχνολογίας που χρησιμοποιεί, αλλά και της τεχνογνωσίας που διαχειρίζεται, εκμεταλλεύεται και παράγει. Εξηγεί επίσης την εξέλιξη και κυριαρχία αυτού που ονομάζουμε δυτικός πολιτισμός, έναντι των υπολοίπων του πλανήτη.<sup>13</sup>

Δεν υπάρχει έννοια πιο συνυφασμένη με τις ΑΞΕ από αυτή της Τεχνολογικής Μεταφοράς και της Διάχυσης που αυτή επιφέρει στην τοπική αγορά (Spillover Effect)<sup>14</sup>. Οι ΑΞΕ αποτελούν τον πλέον σημαντικό τρόπο μεταφοράς και διάχυσης τεχνολογίας παγκοσμίως, ενώ από την άλλη η μεταφορά τεχνολογίας αποτελεί το συνδυαστικό κρίκο ανάμεσα στις ΑΞΕ και την οικονομική

---

<sup>13</sup> Glass, Amy Jocelyn; Saggi, Kamal, (1999), “*Multinational firms and technology transfer*”, Policy, Research working paper; no. WPS 2067. Washington, DC: World Bank. Ανακτήθηκε στις 20/5/2015 <http://documents.worldbank.org/curated/en/1999/02/438592/multinational-firms-technology-transfer>,

<sup>14</sup> Ο όρος Spillover (Effect) χρησιμοποιείται τόσο για την έκφραση της διάχυσης Τεχνολογικής όσο και Παραγωγικής Ματαφοράς

ανάπτυξη (Borensztein et al. 1998; Lim, 2001)<sup>15</sup> τη βελτίωση, αναβάθμιση της παραγωγικότητας και μεγέθυνση του ΑΕΠ των οικονομιών υποδοχής. (Hermes and Lensink, 2003; Varamini and Vu, 2007)<sup>16</sup>. Σύμφωνα με τους Buckley, Clegg, & Wang, (2010), η σχέση μεταξύ εισροών FDI και Διάχυσης δημιουργείται χωρίς να υπάρχει άμεση εμπορική σχέση ή συνδιαλλαγή ανάμεσα στις FOE και τις LOE<sup>17</sup>, και «εκφράζει την επίδραση της παρουσίας Εξωχώριων Επιχειρηματικών Οντοτήτων, FOE, πάνω στην παραγωγικότητα των αντίστοιχων εγχώριων LOE.»

Για τις χώρες υποδοχής άλλωστε, ο κυριότερος λόγος του να δώσουν ισχυρά κίνητρα σε πολυεθνικές εταιρείες για να επενδύσουν στη χώρα τους και ιδιαίτερα σε τεχνολογικούς τομείς είναι η πεποίθηση ότι οι συγκεκριμένες ΑΞΕ και οι τεχνολογικές μεταφορές που θα τις ακολουθήσουν, θα επιφέρουν σημαντικές μακροοικονομικές και μικροοικονομικές ωφέλειες, για την ανάπτυξη της χώρας, τόσο σε μάκρο όσο και σε μικρο οικονομικό επίπεδο.<sup>18</sup>

Σε μακροοικονομικό επίπεδο αυτές μεταφράζονται σε αύξηση της απασχόλησης με ποιοτική αναβάθμιση της τεχνικής, τεχνολογικής εκπαίδευσης και εξειδίκευσης που θα επιφέρει νέα αύξηση των επενδυτικών εισροών, και οι οποίες θα δημιουργήσουν έναν θετικό οικονομικό κύκλο ανάπτυξης μεγέθυνσης με σταθεροποίηση της συναλλαγματικής ισοτιμίας, αύξηση της κατανάλωσης και των αντίστοιχων φορολογικών εσόδων και εν τέλει μεγέθυνση του ΑΕΠ και της συνολικής επενδυτικής αξιοπιστίας της χώρας.

Σε μικροοικονομικό επίπεδο υποστηρίχτηκε ότι στις χώρες υποδοχής, οι εισροές ΑΞΕ προσφέρουν Διάχυση (Technology / Productivity Spillovers) των μεταφερόμενων τεχνολογιών

---

<sup>15</sup> Borensztein E., De Gregorio J., Lee J.W. (1998), “How does foreign direct investment affect economic growth?”, *Journal of International Economics*, 45, pp. 115-135

Lim E., (2001), “Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: a summary of the recent literature”, *International Monetary Fund Working Paper*, Middle Eastern Department

<sup>16</sup> Hermes N. and Lensink R., (2003), “Foreign direct investment, financial development and economic growth”, *Journal of Development Studies*, 40 (1), pp. 142-163

Varamini H, Vu T., (2007), “Foreign direct investment in Vietnam and it’s impact on economic growth”, *International Journal of Business Research*, 7 (6), pp.132-139

<sup>17</sup> FOE: Foreign Owned Entities, LOE: Local Owned Entities

<sup>18</sup> Paus Eva A., Gallagher Kevin P., *The Missing Links between Foreign Investments and Development: Lessons from Costa Rica and Mexico*, Global Development and Environment Institute Working Paper No.06-01, February 2006

που φέρνουν οι πολυεθνικές οντότητες (τεχνογνωσία, μάρκετινγκ, επιχειρηματικές πρακτικές) ώστε να υιοθετηθούν από τις εγχώριες επιχειρήσεις (LOE), σύμφωνα με τον Cave (1971,1974)<sup>19</sup> και εν συνεχεία από τους Buckley, Clegg, & Wang, (2010)<sup>20</sup>, αλλά και ότι λόγω του αυξημένου ανταγωνισμού από την είσοδο των πολυεθνικών στη χώρα θα μετασχηματιστούν και οι εγχώριες επιχειρήσεις υιοθετώντας πιο ανταγωνιστικά παραγωγικά μοντέλα, ενώ σε δεύτερο χρόνο θα μπορούσαν να αναπτυχθούν και εγχώριες πρωτότυπες τεχνολογίες, ώστε να δημιουργηθούν εγχώριες πολυεθνικές εταιρείες, οι λεγόμενες EMNEs (Emerging Markets Multinationals Enterprises).

Οι πολυεθνικές επιχειρηματικές οντότητες συγκεντρώνουν την προσοχή και τη δραστηριότητά τους σε κλάδους που εμπεριέχουν υψηλό ποσοστό R&D σε σχέση με τις πωλήσεις, καθώς και ένα υψηλό ποσοστό εργαζομένων με εξειδικευμένα τεχνικά και επαγγελματικά χαρακτηριστικά. Ο λόγος είναι για να μπορέσουν να εκμεταλλευτούν τα γνωσιακά περιουσιακά στοιχεία (Knowledge based Assets) σε όλες ή σε όσο το δυνατόν περισσότερες από τις αγορές που δραστηριοποιούνται. Από την άλλη πλευρά όμως, όλα αυτά τα γνωσιακά περιουσιακά στοιχεία, δεν αφομοιώνονται με τον ίδιο ρυθμό ή πάντα σε ικανά επίπεδα ώστε να μιλάμε για Διάχυση. Ενδεικτικά, οι Buckley, Clegg, & Wang, (2010), αναφέρουν χαρακτηριστικά πως «...η πολυπλοκότητα του Φαινομένου της Διάχυσης προκαλεί την άποψη του Laissez-Faire, πως όλες οι εισροές ΑΞΕ σε όλους τους τύπους της βιομηχανίας είναι εξίσου πολύτιμες σε λόγους οφελών παραγωγικής διάχυσης.»

Ένας τρόπος αποτίμησης της τεχνολογικής μεταφοράς είναι στη βάση των αδειών χρήσης που εκχωρούνται ανάμεσα σε επιχειρηματικές οντότητες. Από αυτή παίρνουμε δύο πολύ ενδιαφέροντα στοιχεία. Πρώτον, το 75% των ετήσιων πληρωμών αδειών χρήσεως<sup>21</sup> σε παγκόσμια κλίμακα προέρχονται από ενδο-εταιρικές συναλλαγές<sup>22</sup>. Δεύτερον, ότι ακόμα και στο υπόλοιπο ποσοστό

---

<sup>19</sup> Caves, R. E. (1971). International corporations: the industrial economics of foreign investment. *Economica*, 38(149), pp. 1-27

Caves, R. E. (1974). Multinational firms, competition, and productivity in host-country markets. *Economica*, 41(162), pp. 176-193.

<sup>20</sup> Buckley, P. J., Wang, C., & Clegg, J. (2010), "*The impact of foreign ownership, local ownership and industry characteristics on spillover benefits from foreign direct investment in China*". In P. J. Buckley (Org.), "*Foreign direct investment, China and the world economy*", Palgrave Macmillan, London, pp. 305-326

<sup>21</sup> Royalty Agreements

<sup>22</sup> Intra-firm transactions. Δηλαδή, μεταξύ μητρικής και θυγατρικών εταιρειών.

που αφορά τεχνολογικές μεταφορές μεταξύ ανεξάρτητων εταιρειών εμπλέκονται άμεσα ή έμμεσα πολυεθνικές. Από τα δύο παραπάνω στοιχεία μπορούμε να εξαγάγουμε ένα ασφαλές συμπέρασμα: Οι MNEs όχι μόνο κυριαρχούν ολοκληρωτικά πάνω στην τεχνολογία και τη, αλλά και ο κυρίαρχος τρόπος μεταφορά της αφορά σε ένα πολύ υψηλό ποσοστό την προστατευόμενη μεταφορά της ως συμπλήρωμα μιας ODI, μειώνοντας την επίδραση της όποιας Διάχυσή της (spillover) στη χώρα, σε βραχυπρόθεσμο τουλάχιστον χρονικό ορίζοντα.

Για το λόγο αυτό οι Buckley and Ruane (2010)<sup>23</sup> προτρέπουν την υιοθέτηση τεσσάρων βασικών αρχών σε όσους χαράσσουν πολιτικές (policymakers):

1. Είναι σημαντικό να κατανοούν ότι η χάραξη στρατηγικής στις MNEs δεν είναι τοπική ή περιφερειακή, αλλά παγκόσμια. Οι χώρες υποδοχής πρέπει να εστιάζουν προσεκτικά ποιους πόρους τους θα συνδυάζουν με αντίστοιχους πόρους των MNEs ώστε να επιτύχουν συνέργειες που θα αποφέρουν διάχυση στις LOE.
2. Να εκπονούν προσεκτικές μελέτες-αναλύσεις κόστους-οφέλους και να ασκούν στρατηγική διαπραγμάτευση που είναι απαραίτητα στοιχεία ώστε να υπάρχει επιλεκτικότητα έργων (projects) στη βάση κλαδικής καθοδήγησής τους.
3. Να συνδυάζουν σωστά, και στηριγμένα σε κριτήρια απόδοσης, το σχεδιασμό τόσο χρηματοοικονομικών όσο και φορολογικών κινήτρων, με τρόπο τέτοιο ώστε να εξασφαλίσουν θετικές επιπτώσεις και αποτελέσματα στις LOE.
4. Να διενεργούν συνεχή και αξιολογική παρακολούθηση των αποτελεσμάτων των έργων.(b) sectoral directions require selectivity projects, considering a careful cost-benefit analysis and strategic bargaining

---

<sup>23</sup> Buckley, P. J., & Ruane, F., (2010), “Foreign direct investment in Ireland: policy implications for emerging economies”. In P. J. Buckley (Org.), “Foreign direct investment, China and the world economy” London: Palgrave Macmillan, London, pp. 365-385

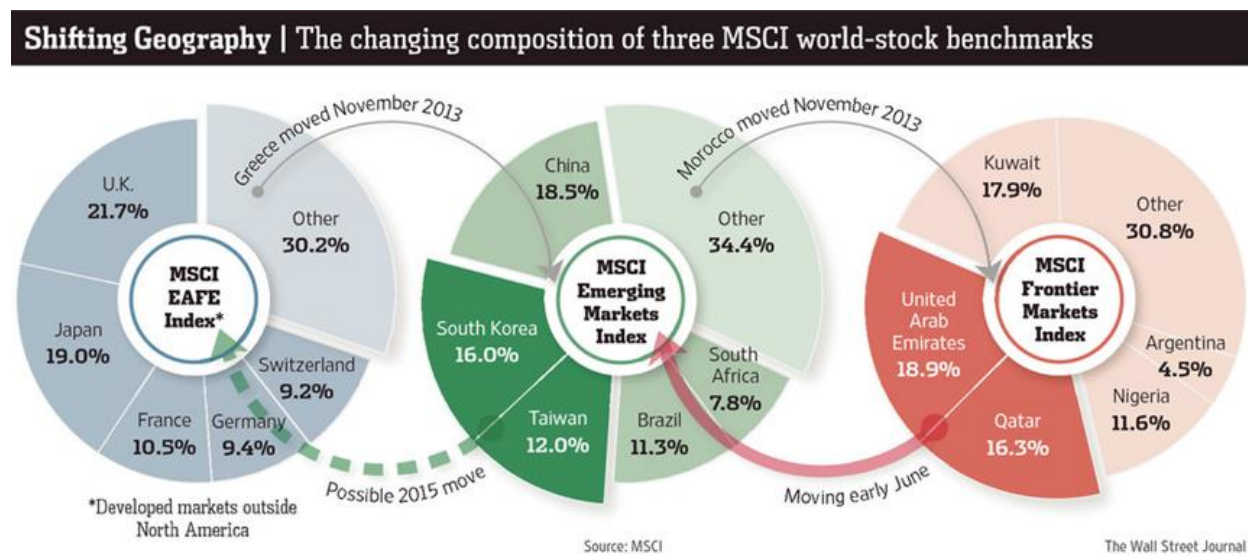
## 1.6 Κατηγοριοποίηση Αγορών<sup>24</sup>

Ποιες είναι όμως οι Αναδυόμενες Οικονομίες, πως τις αντιλαμβανόμαστε, τις καταγράφουμε και τι αντιπροσωπεύουν;

Πρόκειται για μια μεγάλη συζήτηση, αφού η κατανομή των χωρών ανάλογα με την οικονομική τους θέση, περιλαμβάνει πολλές και διαφορετικές ερμηνείες. Στην παρούσα εργασία θα στηριχτούμε στην κατηγοριοποίηση της MSCI την οποία αποδέχεται και η UNCTAD ξεχωρίζοντας τις οικονομίες σε τρεις βασικές κατηγορίες με συγκεκριμένα κριτήρια, όπως αυτά εμφανίζονται στο Πίνακας 1.6. 1:

- Αναπτυσσόμενες (Frontier)
- Αναδυόμενες (Emerging)
- Αναπτυγμένες (Advanced - Developed)

Πίνακας 1.6. 1: Κατηγοριοποίηση Αγορών σύμφωνα με την MSCI



Πηγή: The Wall Street Journal, MSCI

<sup>24</sup> MSCI Market Classification Framework, June 2014, MSCI Index Research, 2014 retrieved 16/5/2015 from [https://www.msci.com/documents/1296102/1330218/MSCI\\_Market\\_Classification\\_Framework.pdf/d93e536f-cee1-4e12-9b69-ec3886ab8cc8](https://www.msci.com/documents/1296102/1330218/MSCI_Market_Classification_Framework.pdf/d93e536f-cee1-4e12-9b69-ec3886ab8cc8)

Σύμφωνα με αυτή την κατηγοριοποίηση της MSCI, μίας εταιρείας παροχής δεδομένων παγκοσμίων δεικτών, υπάρχουν τρία κριτήρια για να υπολογιστεί μια οικονομία: α) Οικονομική Ανάπτυξη, β) Μέγεθος και Ρευστότητα και γ) Προσβασιμότητα στις Αγορές, καθώς και επιμέρους δείκτες που να προσδιορίζουν ακριβώς τα βασικά κριτήρια, όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.6. 2.

Η κατηγοριοποίηση της MSCI μας δίνει μια συνολική εικόνα που στηρίζεται τόσο στη συνολική πορεία μιας οικονομίας, αλλά δε μένει μόνο εκεί εντάσσοντας στα χαρακτηριστικά της και τα θεσμοθετημένα χαρακτηριστικά της όσο αφορά στη διευκόλυνση του παγκόσμιου εμπορίου και των κεφαλαιακών ροών, αλλά και τις επιδόσεις διακυμάνσεις και ελάχιστα εκπληρούμενα χαρακτηριστικά- κριτήρια-μεγέθη που πρέπει να διαθέτει ένας ελάχιστος αριθμός επιχειρηματικών οντοτήτων της οικονομίας αυτής.

Πίνακας 1.6. 2: Κριτήρια Κατάταξης Αγορών, σύμφωνα με MSCI, 2014

Κριτήρια	Μεθοριακές	Αναδυόμενες	Αναπτυγμένες
Οικονομική Ανάπτυξη A.1 Διατηρησιμότητα της οικονομικής ανάπτυξης	Κανένα Προαπαιτούμενο	Κανένα Προαπαιτούμενο	Κατά Κεφαλήν Εθνικό Ακαθάριστο Εισόδημα (GNI per capita) μεγαλύτερο 25% του ορίου υψηλού εισοδήματος της Παγκόσμιας Τράπεζας για 3 συναπτά έτη.
B. Προαπαιτούμενο μέγεθος και ρευστότητα B.1 Εκπλήρωση ακόλουθων κριτηρίων – στάνταρντ: Μέγεθος Επιχείρησης Μέγεθος εξασφαλίσεων Ρευστότητα Εξασφαλίσεων	2 USD 630 mm USD 49 mm 2.5% ATVR	3 USD 1,260 mm USD 630 mm 15% ATVR	5 USD 2519 mm USD 1260 mm 20% ATVR
C. Κριτήρια Πρόσβασης στις Αγορές c.1 Άνοιγμα σε ξένη ιδιοκτησία c.2 Χαλάρωση εισροών/εκροών κεφαλαίων c.3 Αποτελεσματικότητα επιχειρησιακού πλαισίου c.4 Σταθερότητα Νομικού Πλαισίου	Τουλάχιστον κάποιο Μερικώς Διακριτική Διακριτική	Σημαντικό Σημαντική Καλή και Δοκιμασμένη Διακριτική	Πολύ Υψηλό Πολύ Υψηλή Πολύ Υψηλή Πολύ Υψηλή

Πηγή: MSCI Market Classification Framework

Περιλαμβάνει στους καταλόγους της 23 αγορές στην κατηγορία των Αναδυόμενων Αγορών. Από αυτές οι χώρες-κλειδιά είναι οι λεγόμενες BRIC (Βραζιλία, Ρωσία, Ινδία, Κίνα), καθώς και τις Μεξικό, Νότιο Αφρική, Ινδονησία, Μαλαισία, Τουρκία, Ταιβάν, Ταϊλάνδη, αλλά και την Ελλάδα. Οι κατάλογοι αυτοί επικαιροποιούνται κάθε χρόνο λαμβάνοντας υπόψιν τους τις μεταβολές που

συντελούνται στο Παγκόσμιο Οικονομικό Σύστημα και εκφράζονται τόσο ποσοτικά όσο και διαγραμματικά (Πίνακας 1.6. 1 Πίνακας 1.6. 3).

*Πίνακας 1.6. 3: Αναδυόμενες Αγορές κατά MSCI, 2014*

<b>Αμερική</b>	<b>Ευρώπη, Μέση Ανατολή, Αφρική</b>		<b>Ασία</b>
Βραζιλία Κολομβία Μεξικό Περού Χιλή	Ελλάδα Ουγγαρία Πολωνία Ρωσία Τσεχία	Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα Κατάρ Τουρκία Αίγυπτος Νότιος Αφρική	Ινδία Ινδονησία Κίνα Μαλαισία Ν. Κορέα Ταϊβάν Φιλιππίνες

Πηγή: MSCI Market Classification Framework



## **Κεφάλαιο 2ο: Από τον Τρίτο Κόσμο στις Πολυεθνικές των Αναδυόμενων Οικονομιών**

### **2.1. Ιστορική αναδρομή: Από τις Πολυεθνικές του Τρίτου Κόσμου στις Πολυεθνικές των Αναδυόμενων Οικονομιών**

Αρχικά οι Πολυεθνικές Επιχειρηματικές Οντότητες των Αναπτυσσόμενων χωρών αναφέρονταν ως φαινόμενο με τον όρο TWMNCs<sup>25</sup>, ενδεικτικό της προσπάθειας διαχωρισμού τους από τις αντίστοιχες των αναπτυγμένων οικονομιών. Οι δραστηριότητές τους οργανώθηκαν με γνώμονα τη διεθνοποίησή τους σε χώρες της περιφέρειάς τους, με τις οποίες συνδέονταν με οικονομικούς, πολιτιστικούς και γλωσσικούς δεσμούς, που επίσης βρίσκονταν στη σφαίρα των αναπτυσσόμενων οικονομιών, αυτό που ονομάζουμε Ξένες Άμεσες Επενδύσεις Νότου-Νότου, δηλαδή ροές ΑΞΕ αποκλειστικά ανάμεσα σε αναπτυσσόμενες οικονομίες και αγορές.

Η τάση αυτή όμως άλλαξε από τα μέσα της δεκαετίας του '90, όταν μια σειρά χωρών άρχισε να ξεχωρίζει από την ομαδοποίηση των αναπτυσσόμενων χωρών, οι Αναδυόμενες Οικονομίες, αρχικά η Νότιος Κορέα, η Ταϊβάν, η Σιγκαπούρη, και εν συνεχεία η Κίνα, η Βραζιλία, το Μεξικό, η Τουρκία κλπ., οι οποίες και άρχισαν να προσεγγίζουν τις αναπτυγμένες οικονομίες και από όπου ξεπήδησαν MNEs οι οποίες τύγγαναν πλέον διεθνούς αναγνώρισης και κύρους. Αλλά εμφανίστηκε ταυτόχρονα και μια ακόμα σημαντική εξέλιξη στη λειτουργία και την οργάνωση αυτών των EMNEs: άρχισαν να επενδύουν και στις αναπτυγμένες χώρες, ανατρέποντας τις μέχρι τότε θεωρίες περί πολυεθνικών οντοτήτων, αναπτύσσοντας ένα πρωτόγνωρο μέχρι τότε εγχείρημα, αυτό της αναστροφής των εκροών των ΑΞΕ από τις αναπτυσσόμενες προς τις αναπτυγμένες χώρες. Αιτία; Το κυνήγι των EMNE's για παγκόσμια ανταγωνιστικότητα<sup>26</sup>, αλλά

---

<sup>25</sup> Third World Multinational Companies, Πολυεθνικές Επιχειρήσεις του Τρίτου Κόσμου. Ο όρος ανήκει στους Aggarwal R, and Weekly J.K., (1982) "Foreign operations of the Third World multinationals: A literature review and analysis of Indian companies", The Journal of Development Areas vol.17, No1, pp.13-30

<sup>26</sup> Silvio Contessi , Hoda S. El-Ghazaly, Multinationals from Emerging Economies: Growing but Little Understood, The Regional Economist, July 2010, Federal Reserve Bank of St. Louis <https://www.stlouisfed.org/publications/regional-economist/july-2010/multinationals-from-emerging-economies-growing-but-little-understood>

και λόγω της ταχείας αλλαγής σε ένα πολύ σημαντικό για την παγκοσμιοποίηση τομέα, αυτόν της τεχνολογίας.<sup>27</sup>

Η Διεθνοποίηση των Επιχειρήσεων των αναδυόμενων αγορών μέσω των ODI υπήρξε ιδιαίτερα χαμηλή έως και μηδαμινή μέχρι τη δεκαετία του 1990. Από το χρονικό αυτό σημείο και μετά όμως βλέπουμε μια συνεχόμενα αυξητική δυναμική που φτάνει σε πολύ υψηλά ποσοστά ανάμεσα στα έτη 2003 και 2008, οπότε και ξέσπασε η μεγάλη Οικονομική Κρίση, που επέφερε μια συνολική υπαναχώρηση του όγκου των FDI παγκοσμίως. Η μείωση αυτή όμως αφορούσε περισσότερο τις αναπτυγμένες χώρες και λιγότερο τις αναπτυσσόμενες και κυρίως τις αναδυόμενες οικονομίες, αντικατοπτρίζοντας τη δυσανάλογη επίδραση της Παγκόσμιας Οικονομικής Κρίσης ανάμεσα σε Βορρά και Νότο, εις βάρος του Βορρά, δηλαδή των αναπτυγμένων αγορών και οικονομιών.

Πίνακας 2.1 1: Ροές FDI 2011-2013, ανά κατηγοριοποίηση και περιφέρεια (εκατομύρια USD)

Region	FDI inflows			FDI outflows		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
<b>World</b>	<b>1 768</b>	<b>1 539</b>	<b>1 462</b>	<b>1 712</b>	<b>1 347</b>	<b>1 411</b>
Developed economies	830	517	566	1 216	853	857
European Union	490	216	246	585	238	250
North America	263	204	250	439	422	381
Developing economies	725	729	778	423	440	454
Africa	48	55	57	7	12	12
Asia	431	415	426	304	302	326
East and South-East Asia	333	334	347	270	274	293
South Asia	44	32	36	13	9	2
West Asia	53	48	44	22	19	31
Latin America and the Caribbean	244	256	292	111	124	115
Oceania	2	3	3	1	2	1
Transition economies	95	84	108	73	54	99
<b>Structurally weak, vulnerable and small economies<sup>a</sup></b>	<b>68</b>	<b>68</b>	<b>67</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>9</b>
LDCs	22	24	23	4	4	5
LLDCs	36	34	30	6	3	4
SIDS	6	7	6	2	2	1
<b>Memorandum: percentage share in world FDI flows</b>						
Developed economies	51.8	38.8	39.0	71.0	63.3	60.8
European Union	28.8	16.2	17.0	34.2	17.7	17.8
North America	15.5	15.3	17.2	25.6	31.4	27.0
Developing economies	42.6	54.8	53.6	24.7	32.7	32.2
Africa	2.8	4.1	3.9	0.4	0.9	0.9
Asia	25.3	31.2	29.4	17.8	22.4	23.1
East and South-East Asia	19.6	25.1	23.9	15.8	20.3	20.7
South Asia	2.6	2.4	2.4	0.8	0.7	0.2
West Asia	3.1	3.6	3.0	1.3	1.4	2.2
Latin America and the Caribbean	14.3	19.2	20.1	6.5	9.2	8.1
Oceania	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
Transition economies	5.6	6.3	7.4	4.3	4.0	7.0
<b>Structurally weak, vulnerable and small economies<sup>a</sup></b>	<b>3.4</b>	<b>4.4</b>	<b>3.9</b>	<b>0.7</b>	<b>0.7</b>	<b>0.7</b>
LDCs	1.3	1.8	1.9	0.3	0.3	0.3
LLDCs	2.1	2.5	2.0	0.4	0.2	0.3
SIDS	0.4	0.5	0.4	0.1	0.2	0.1

Πηγή: UNCTAD, World Investment Report 2014.

<sup>27</sup> Miozzo Marcela and Walsh Vivien, International Competitiveness and Technological Change, Oxford University Press, 2006

Η Διεθνοποίηση των Πολυεθνικών των Αναδυόμενων Οικονομιών έγινε σε τρία διαδοχικά Κύματα με το τελευταίο να αποτελεί στην πραγματικότητα ένα τσουνάμι εκροών Άμεσων Ξένων Επενδύσεων προς τις αναπτυγμένες χώρες. Αναλυτικά:

- **1960 – 1985**<sup>28</sup> Κατά την περίοδο αυτή έχουμε την πρώτη εμφάνιση των EMNE's στο Παγκόσμιο Οικονομικό Στερέωμα. Οι πρώτες «πολυεθνικές του Τρίτου Κόσμου»<sup>29</sup> εντοπίζονται στην Νοτιανατολική Ασία και τη Λατινική Αμερική, ενώ η Αφρική και η Μέση Ανατολή απουσιάζουν στο παρόν Κύμα. Οι EMNE's αναπτύσσονται σχεδόν αποκλειστικά στην επέκτασή τους στον άξονα Νότος-Νότος και ιδιαίτερα σε οικονομίες που ήταν στην ίδια περιφέρεια και που είχαν μικρότερο βαθμό ανάπτυξης. Χαρακτηριστικά από τις 494 θυγατρικές EMNE's στη Νοτιανατολική Ασία, οι 428 βρίσκονταν στην ίδια περιφέρεια. Ήταν κυρίως παράγωγα της πολιτική αντικατάστασης εισαγωγών, αλλά και της σταδιακής ανάπτυξης του διασυνοριακού εμπορίου και της εξάλειψης των εμπορικών φραγμών.

Στόχευαν λιγότερο ανεπτυγμένες αγορές, με οικονομικές, γεωγραφικές και θεσμικές συνθήκες κοντά ή παρόμοιες με τις χώρας τους. Επένδυναν προκειμένου να εγκαθιδρύσουν εμπορικά δίκτυα υποστήριξης και να αποκτήσουν έρεισμα σε ξένες αγορές.<sup>30</sup> Εστίαζαν σε τεχνολογίες έντασης εργασίας και στην προσφορά εξαρτημάτων ή αδιάφορων φθηνών προϊόντων εκμεταλλεόμενες το όποιο συγκριτικό πλεονέκτημα τους, ενώ ένας τελευταίος κοινός τόπος ήταν ότι στηρίχτηκαν στην κρατική αρωγή, βάσει ενός πιλοτικού, αρχικά, κρατικού μοντέλου επιδότησης της ανάπτυξής τους, λογικό αν σκεφτούμε ότι μιλάμε κυρίως για κρατικές, ή ελεγχόμενες από το κράτος εταιρείες.

- **1985 – 1995**.<sup>31</sup> Κατά την περίοδο αυτή μπορούμε να παρατηρήσουμε μια αλλαγή στη διεθνή επενδυτική δραστηριότητα από τις αναπτυσσόμενες οικονομίες, με την εμφάνιση των

---

<sup>28</sup> Wells Jr, L. T. (1983). Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries. Cambridge, MA: MIT Press, p.6-9

<sup>29</sup> Ibid. p. 4-6

<sup>30</sup> Gammeloft Peter, Emerging Multinationals, Outward FDI from BRICS countries, Paper presented in the IV Globelics Conference at Mexico City, September 22-24 2008, p. 3

<sup>31</sup> Ibid p.3-4

αναδυόμενων οικονομιών. Αυτή εκφράζεται με τη διαφορετική προσέγγιση των πολυεθνικών οντοτήτων τους τόσο όσο αφορά στα κίνητρα, όσο και στη σύνθεσή τους. Έχουμε την ανάδειξη της Ανατολικής και Νοτιοανατολικής Ασίας σε κυρίαρχες αναδυόμενες οικονομίες, αφήνοντας πιο πίσω τη Λατινική Αμερική. Παύουν σιγά σιγά να αποτελούνται αποκλειστικά από κρατικές επιχειρήσεις και σε κάποιο βαθμό, δημιουργούνται ιδιωτικές επιχειρηματικές οντότητες είτε με αποκρατικοποίηση είτε με ίδρυση νέων.

Αλλά και ο τομέας της παροχής υπηρεσιών αρχίζει να ξεπερνά εκείνον της μεταποίησης και της εξόρυξης πρώτων υλών και της εκμετάλλευσης φυσικών πόρων. Διστακτικά αλλά σταθερά αντιλαμβάνονται ότι υπάρχουν ελλείψεις σε τεχνογνωσία και τεχνικές, πώλησης, μάρκετιν, αλλά και τη δύναμη της επωνυμίας (Brand Name), και κινούνται προς την απόκτηση αυτών των δυνατοτήτων από τις αναπτυσσόμενες αγορές με τη βοήθεια της κρατικής αρωγής και χρηματοδότησης. Αρχίζουν να αναζητούν διεθνή projects και να αναλαμβάνουν την πλειοψηφική τους χρηματοδότηση και κυριότητα. Συνεχίζουν να κινούνται στον άξονα Νότος-Νότος, εκμεταλλεζόμενες τα πλεονεκτήματά τους και τις ανισότητές τους με τις λιγότερο αναπτυσσόμενες οικονομίες, αλλά ξεπερνούν τους περιορισμούς της γεωγραφικής εγγύτητας και αναπτύσσονται πιο μακριά.

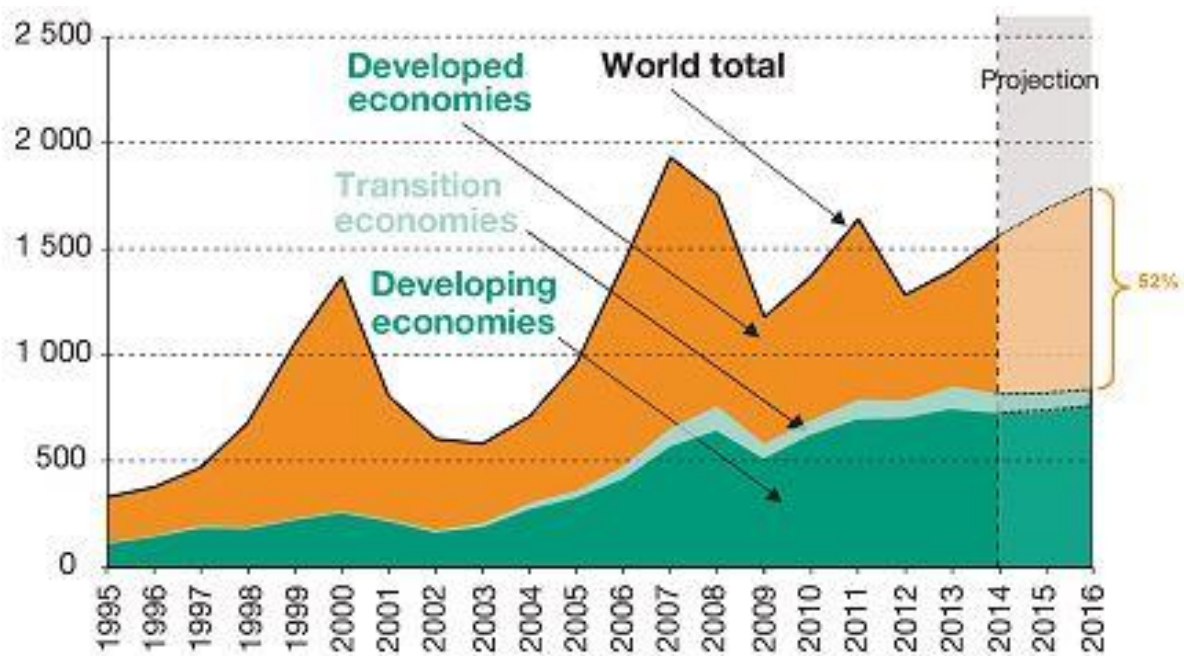
- ~1995 – <sup>32</sup> Στο τρίτο κύμα παρατηρούμε μια μεγαλύτερη διάχυση των αναδυόμενων οικονομιών που περιλαμβάνουν πλέον τη Ρωσία, τη Νότιο Αφρική, αλλά και άλλες μικρότερες οικονομίες, αλλά εξίσου σημαντικές για τις επόμενες δεκαετίες, όπως το Μεξικό, η Ινδονησία, το Βιετνάμ. Από τα μέσα της δεκαετίας του '90 έως σήμερα οι EMNEs μέσα από την εμπειρία τους στοχεύουν στις ανεπτυγμένες αγορές εξίσου, έχοντας αναλάβει δράση με τη βοήθεια της τεχνολογίας και της Παγκοσμιοποίησης τόσο αναπτύσσοντας τη διακίνηση του εμπορίου και την παροχή των προσφερόμενων υπηρεσιών τους τόσο στον άξονα Νότου-Νότου, αλλά και επιβάλλοντας την παρουσία τους, σε πολλές περιπτώσεις και την πρωτοκαθεδρία τους στις αναπτυσσόμενες οικονομίες και αγορές.

---

<sup>32</sup> Ibid p 4-5

Από συναρμολογητές και αντιγραφείς έχουν καταστεί φορείς καινοτομιών σε τομείς υψηλής τεχνολογίας και προστιθέμενης αξίας. Η Παγκόσμια Οικονομική Κρίση του 2008 και το πλήγμα που υπέστησαν οι μεγάλες αναπτυγμένες οικονομίες τις βοήθησε να αναλάβουν περισσότερες πρωτοβουλίες, να προβούν σε μεγάλες εξαγορές σε αυτές, αποκτώντας πρόσβαση σε τεχνολογίες, τεχνογνωσία, τεχνικές και ικανότητες διοίκησης και οργάνωσης που διαφορετικά θα χρειαζόνταν δεκαετίες. Τέλος, για πρώτη φορά αποκτούν κάθετο έλεγχο της παραγωγής και των αγορών που δραστηριοποιούνται, ενώ για πρώτη φορά οι IFDI από τις αναπτυσσόμενες οικονομίες ισομοιράζονται με εκείνες των αναπτυγμένων, αν οι προβλέψεις της UNCTAD επαληθευτούν για το 2016.

Διάγραμμα 2.1 2: IFDI 1995-2016



Πηγή: UNCTAD, World Investment Report 2014.

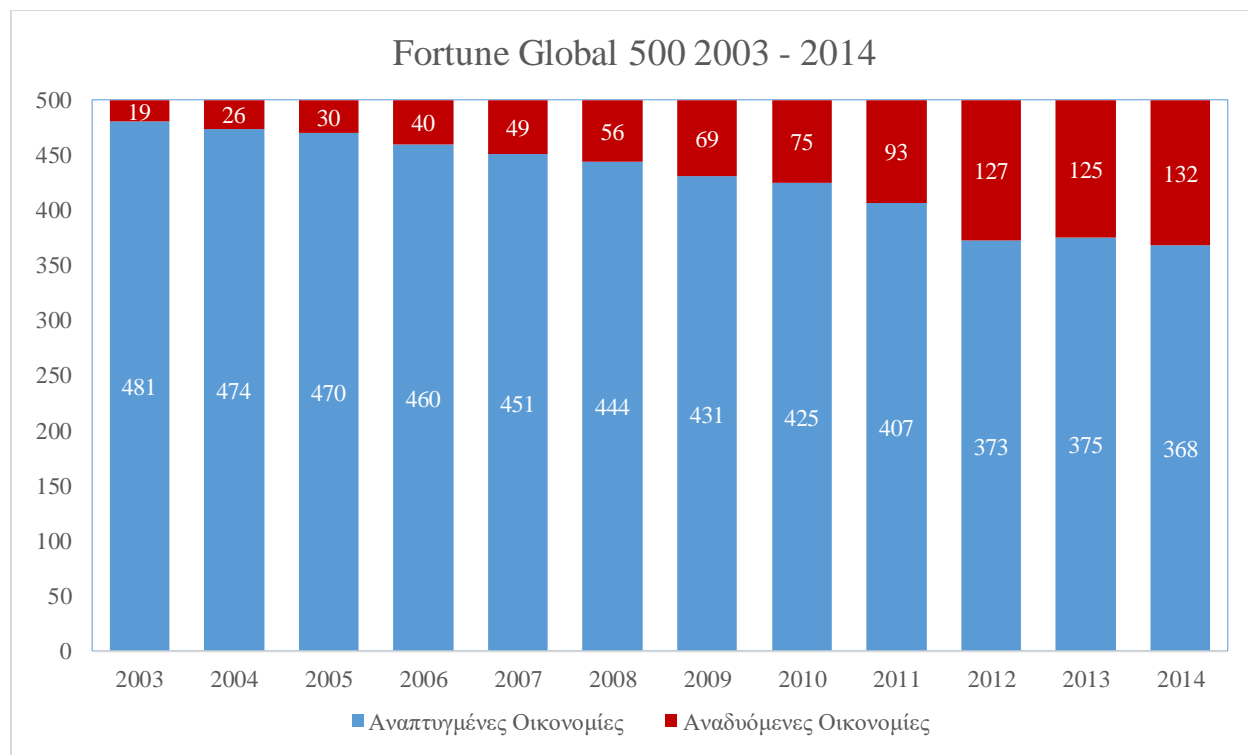
## 2.2. Αναδυόμενες Οικονομίες

Με τον όρο Αναδυόμενες Οικονομίες αναφερόμαστε σε μια ομαδοποίηση μιας σειράς αναπτυσσόμενων και μεταβατικών οικονομιών. Πολλές φορές η ομαδοποίηση αυτή δίνει μια εσφαλμένη αντίληψη σχετικά με τις χώρες που περιλαμβάνονται, θεωρώντας ότι πρόκειται για

ένα ομογενοποιημένο μίγμα με παρεμφερή μακροοικονομικά χαρακτηριστικά. Η αλήθεια είναι όμως, πως οι χώρες αυτές διαφοροποιούνται μεταξύ τους πολιτικά, γεωγραφικά, πολιτισμικά και πολιτικά μπορούν να χαρακτηριστούν ως συγκλίνουσες, ως προς τις αναπτυγμένες οικονομίες, ακόμα και παρουσιάζοντας μεγάλες διαφορές σε όλο το φάσμα των οικονομικών δεικτών.

Κάτι ακόμα κοινό σε όλες αυτές τις οικονομίες είναι ότι από ένα σημείο και μετά, ιδιαίτερα μετά την αλλαγή της χιλιετίας, έγινε σαφής στροφή των μεγαλύτερων εγχώριων επιχειρηματικών οντοτήτων προς τη διεθνή αγορά, προς τη διεθνοποίηση τους, ενώ σχεδόν στο σύνολό τους η στροφή αυτή έγινε με παρακίνηση του ίδιου του κράτους, με την εφαρμογή κρατικών πολιτικών που να βελτιώνουν τους όρους συμμετοχής των εγχώριων επιχειρηματικών οντοτήτων σε πολυεθνικές, ως καίριος φορέας και μοχλός στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας και της σύγκλισης της με τις αναπτυγμένες. Όπως βλέπουμε και στο παρακάτω Διάγραμμα 2.2 1, οι Αναδυόμενες Οικονομίες μέσα στην προηγούμενη 10ετία έχουν κάνει άλματα, τα οποία αποτυπώνονται και από τη θέση που καταλαμβάνουν σταδιακά στις ετήσιες λίστες των μεγαλύτερων παγκοσμίων Επιχειρηματικών Οντοτήτων, όπως αυτή του Fortune Global 500.

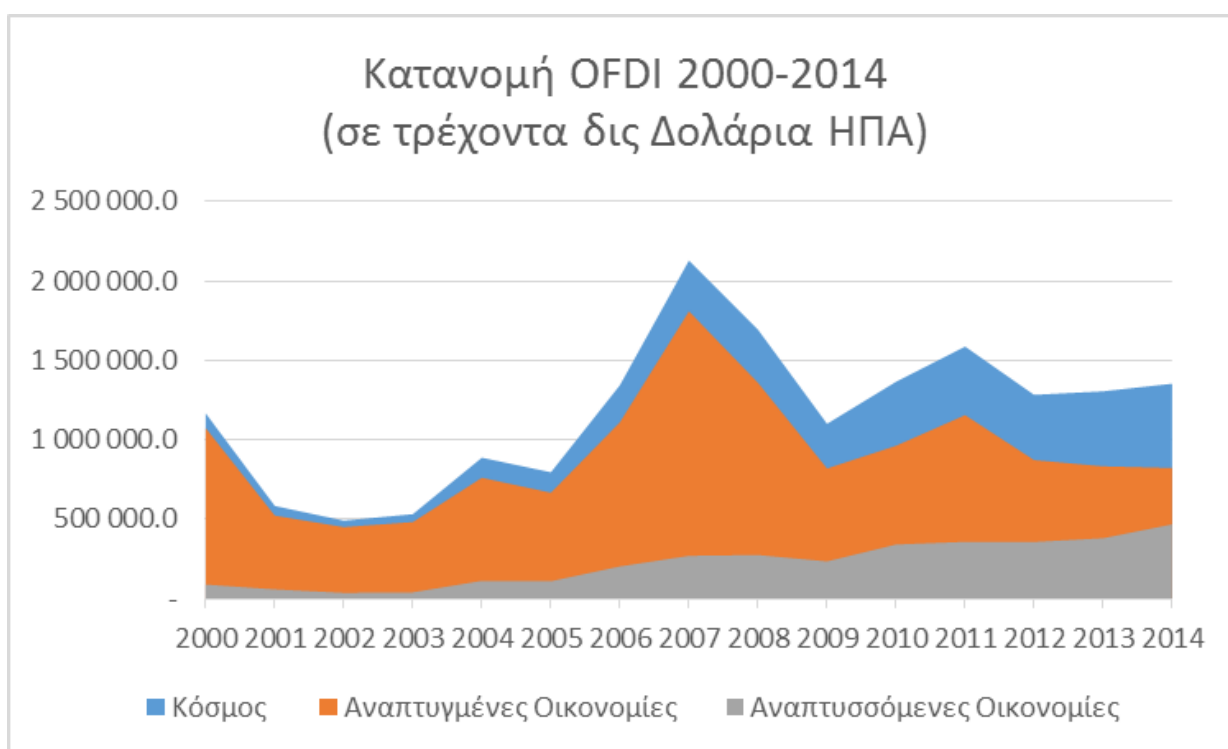
Διάγραμμα 2.2 1: Οι μεγαλύτερες Πολυεθνικές Επιχειρηματικές Οντότητες 2003 - 2014



Πηγή: Fortune Global 500, EY

Θα μπορούσαμε ακόμα να πούμε ότι αποφασιστικό ρόλο στη ολοένα διογκούμενη διεθνοποίηση των επιχειρηματικών οντοτήτων των αναδυόμενων αγορών έπαιξε η κρίση του 2008. Το ντόμινο που επήλθε από την κρίση έπληξε κατά κανόνα τις αναπτυγμένες οικονομίες αλλά και τις EMNE τους, που προκειμένου να ανταπεξέλθουν στις προκλήσεις των καιρών αναδιπλώθηκαν, αφήνοντας ελεύθερο πεδίο σε εκείνες των αναπτυσσόμενων και κυρίως των αναδυόμενων για μια μάλλον επιθετική επέκταση, όπως αυτή διαφαίνεται και από τα διογκούμενα μεγέθη των ODI των οικονομιών τους.

Διάγραμμα 2.2 2: Παγκόσμια Κατανομή ODI 2000-2014



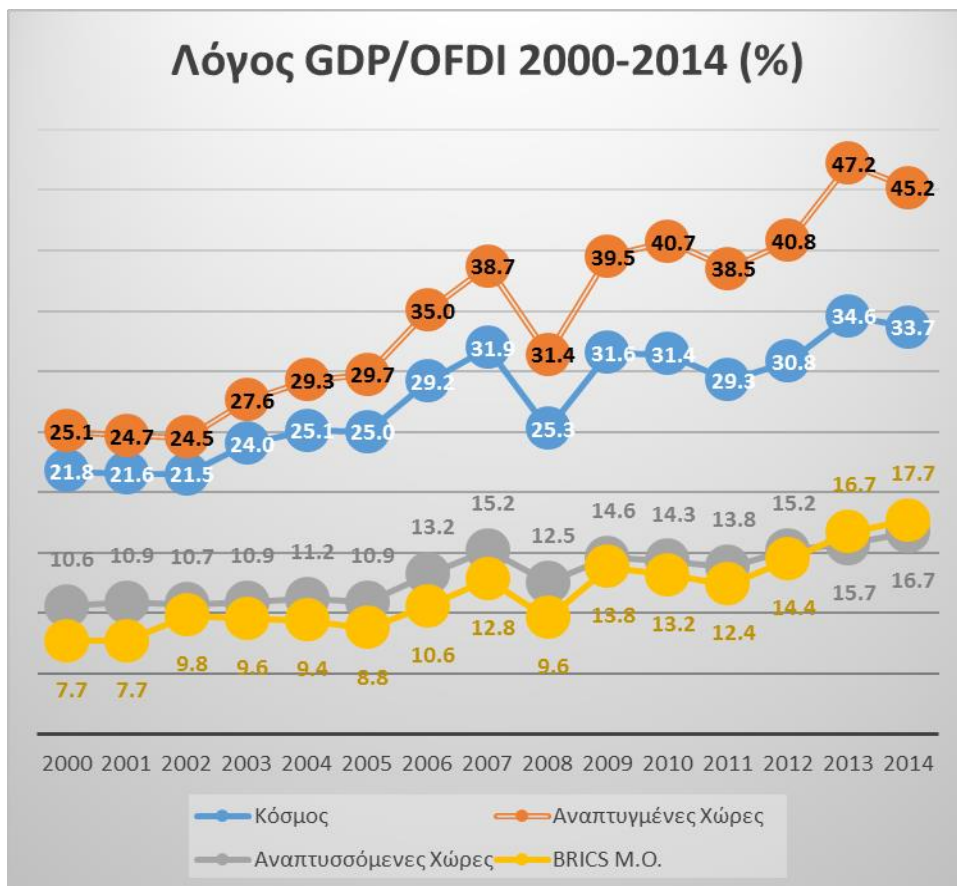
Πηγή: UNCTAD, IMF

Ένα ακόμα σημαντικό χαρακτηριστικό των αναπτυγμένων οικονομιών είναι το ποσοστό των αποθεμάτων ODI. Όπως διαφαίνεται από τον Διάγραμμα 2.2 2, υπάρχει ένα σταθερά αυξανόμενο ποσοστό αποθεμάτων ODI στις αναπτυγμένες οικονομίες, που κατά το 2014 προσεγγίζει το 46% του ΑΕΠ τους σχεδόν διπλασιάζοντάς τα σε σχέση με τα αντίστοιχα του 2000. αλλά αυτό που πραγματικά είναι εντυπωσιακό είναι ότι αντίστοιχη πορεία διαγράφουν και οι αναπτυσσόμενες οικονομίες και ιδιαίτερα οι BRICS, οι οποίες από το 2013 και μετά φαίνεται να ξεπερνούν το μέσο



όρο του λόγου GDP/ODI των αναπτυσσόμενων οικονομιών κατά 1 ποσοστιαία μονάδα, ενδεικτικό της δυναμικής τους. (Διάγραμμα 2.2 3).

Διάγραμμα 2.2 3: Λόγος GDP/ODI 2000-2014



Πηγή: UNCTAD, IMF

### 2.3. Μοντέρνα Θεωρία Διεθνούς Επιχειρηματικότητας, Θεωρία MNE και Θεωρία Ξένων Άμεσων Επενδύσεων

Στις δεκαετίες που ακολούθησαν τη λήξη του Β' Παγκοσμίου Πολέμου ξεκίνησε η ανάπτυξη θεωριών για τις Πολυεθνικές Οντότητες (MNE). Τι είναι, γιατί υπάρχουν και κυρίως ποια είναι η επίδρασή τους στην κοινωνία μέσα σε ένα κόσμο που μεταβάλλεται συνεχώς, αλλά παράλληλα κρατά σταθερή και επιταχυνόμενη πορεία προς την Παγκοσμιοποίηση. Αρχικά οι οικονομολόγοι εστίασαν σε εμπορικές θεωρίες κεφαλαιακών ροών και βιομηχανικής οργάνωσης, ενώ στη



συνέχεια εμφανίστηκαν και κυριάρχησαν θεωρίες που στηρίχτηκαν στις θεωρίες Διεθνοποίησης της επιχείρησης και της παραγωγής και συναλλακτικού κόστους

Αρχικά να ξεκαθαρίσουμε την αδυναμία του παραδοσιακού νέο-κλασσικού θεωρητικού πλαισίου να ερμηνεύσει τις ΑΞΕ, εξαιτίας της εμμονής του στα υποδείγματα του τέλει ανταγωνισμού<sup>33</sup> και των συγκριτικού ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος<sup>34</sup>, τα οποία καθιστούν τις ΑΞΕ και την ίδρυση των πολυεθνικών οντοτήτων προβληματικές και ασύμφωτες. Ένα άλλο ζήτημα όπου αποτυγχάνει να ερμηνεύσει η νέο-κλασσική θεωρία είναι η θέση της για τις κεφαλαιακές ροές, θεωρώντας ότι οι κεφαλαιακές ροές κατευθύνονται αποκλειστικά από τις αναπτυγμένες οικονομίες προς τις αναπτυσσόμενες. Συγκεκριμένα θεωρεί ότι οι αναπτυγμένες χώρες διαθέτουν πλεόνασμα ή/και αφθονία κεφαλαίων, ενώ οι αναπτυσσόμενες υπάρχει έλλειψη και σπανιότητα κεφαλαίων.

Με βάση τη θεωρία, επειδή οι αποδόσεις των κεφαλαίων φθίνουν ακριβώς λόγω της αφθονίας τους στις αναπτυγμένες οικονομίες, ενώ στις αναπτυσσόμενες προσφέρονται μεγαλύτερες αποδόσεις λόγω της έλλειψής τους, έχουμε ένα κινήγι αποδόσεων, μια μεταφορά κεφαλαίων από τις πρώτες στις δεύτερες. Αλλά και αυτό με ημερομηνία λήξης, αφού η μεταφορά αυτή θα διακοπεί μόλις οι αναπτυχθούν οι αναπτυσσόμενες οικονομίες, και σύμφωνα πάντα με τους νέο-κλασσικούς, οι αποδόσεις θα εξισωθούν.<sup>35</sup> Όμως την τελευταία δεκαπενταετία και ιδιαίτερα μετά την Παγκόσμια Κρίση του 2008 συναντάμε ακριβώς το αντίθετο φαινόμενο, η κίνηση των κεφαλαίων να προέρχεται από τις αναπτυσσόμενες και ιδιαίτερα από τις αναδυόμενες οικονομίες προς τις αναπτυγμένες.

Γενικότερα η βιβλιογραφία των θεωρητικών προσεγγίσεων για τις MNEs, περιλαμβάνει δύο κατηγορίες θεωριών, τις παραδοσιακές και τις σύγχρονες. Στις Παραδοσιακές θα δούμε συνοπτικά δύο, ενώ θα αναλύσουμε στο επόμενο υποκεφάλαιο (2.4) τις δύο επικρατέστερες από τις δύο

---

<sup>33</sup> Σύμφωνα με αυτό, όλες οι επιχειρηματικές οντότητες έχουν ίση μεταχείριση στην πρόσβαση στους παραγωγικούς συντελεστές, τεχνολογία και πληροφορία

<sup>34</sup> Προβλέπει απόλυτη γεωγραφική σταθερότητα των παραγωγικών συντελεστών, κάτι που αντίκειται στη έννοια των ΑΞΕ που περιλαμβάνουν συμπληρωματικές εισροές της παραγωγικής διαδικασίας, δίχως ύπαρξη μεσολάβησης συναλλαγών μέσω αγοράς.

<sup>35</sup> Κυρκιλής Δημήτρης, Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (Αναθεωρημένη Έκδοση), Εκδόσεις Κριτική, 2010

κατηγορίες, αυτές του Εκλεκτικού Παραδείγματος (OLI Paradigm) του Dunning και του LLL Framework του Mathews.

### **Παραδοσιακές:**

Η Προσέγγιση της Βιομηχανικής Οργάνωσης (Industrial Organization), είναι μια θεωρία που αναπτύχθηκε από τον Steven Hymer (1960<sup>36</sup>, 1968<sup>37</sup> και 1970<sup>38</sup>) και τον C.P. Kindelberger<sup>39</sup> (1969) αποτελεί μια από τις πρώτες επεξηγήσεις των επενδυτικών ροών σε συνθήκες ολιγοπωλιακής αγοράς και θεωρεί εκ των ον ουκ άνευ την ύπαρξη ατελών (μη ολοκληρωμένων) αγορών στη χώρα προέλευσής τους ότι από εκεί πηγάζει το πραγματικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μιας MNE. Το ερώτημα στο οποίο απαντά είναι το πώς μπορεί μια επιχειρηματική οντότητα να υπερκεράσει τα εμπόδια με τα οποία βρίσκεται αντιμέτωπη όταν επιχειρεί τη διείσδυση σε μια ξένη αγορά και ειδικότερα τα μειονεκτήματα σε επιχειρησιακό και πληροφοριακό επίπεδο σε σχέση με τον τοπικό ανταγωνισμό.

Εστιάζει στα μέσα μέσω των οποίων μπορεί μια MNE να κινητοποιήσει τις μοναδικές της δυνατότητες και τα διασυνοριακά της περιουσιακά στοιχεία για το σκοπό αυτό. Θεωρεί ότι ο μόνος τρόπος για να επιτευχθεί αυτή η διείσδυση είναι η ύπαρξη μιας σειράς ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων, ώστε να υπερσκελιστούν τα όποια μειονεκτήματα έχει η δραστηριοποίηση σε μια ξένη αγορά. Αυτά είναι η κατοχή ιδιόκτητων πόρων και τεχνολογίας, ευκολότερη πρόσβαση σε κεφάλαια, διοικητική οργάνωση και ικανότητες, αλλά και οι στρεβλώσεις της αγοράς που δημιουργούνται από την κρατική παρέμβαση.<sup>40</sup>

---

<sup>36</sup> Hymer, S.H. (1968) The Large Multinational „Corporation. In Casson, M. (ed.) (1990), *Multinational Corporations*, Hants: Edward Elgar, pp. 6-31

<sup>37</sup> Hymer S H (1970), „The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations“, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 60: pp441-48

<sup>38</sup>. Hymer, S.H. (1976). *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, (Boston: MIT Press).

<sup>39</sup> Kindelberger, C.P. (1969). *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment* . New Haven: Yale University Press

<sup>40</sup> Nayyar Rishika, *Traditional and Modern Theories of Fdi*, *International Journal of Business and Management Invention* ISSN (Online): 2319 – 8028, ISSN (Print): 2319 – 801X [www.ijbmi.org](http://www.ijbmi.org) Volume 3 Issue 6, June. 2014, pp.23-26

Προσέγγιση Κόστους Συναλλαγών. (Transaction Cost). Αναπτύχθηκε από των R.H. Coase και γενικεύτηκε από τον Williamson<sup>41</sup> (1979). Εδώ έχουμε να κάνουμε με μια διαφορετική προσέγγιση που θέλει τις MNEs να έχουν μπροστά τους μια άλλη πρόκληση, εκείνη του να καταφέρουν να εισέλθουν σε μια ξένη αγορά που για διάφορους λόγους δεν μπορεί να ανταποκριθεί στην προσφορά των προϊόντων τους. Έτσι είναι αναγκασμένες να εγκατασταθούν στις αγορές αυτές και να εκπαιδεύσουν και να δημιουργήσουν μια εσωτερική αγορά για τα προϊόντα τους εκ του μηδενός, μέσω της επένδυσης στις αγορές αυτές, η οποία σε ένα βάθος χρόνου θα επιφέρει τα αναμενόμενα αποτελέσματα και κέρδη.

### **Νέες Θεωρίες:**

Η προσέγγιση της Θεωρίας των Σταδίων (Stage theory approach) και του Μοντέλου Δικτύου (The Network Model). Η πρώτη αναπτύχθηκε από τους Johanson and Vahlne (1977<sup>42</sup>,1990<sup>43</sup>) και Johanson and Weidersheim-Paul (1975<sup>44</sup>), και αναλύει και κυρίως εξηγεί τη διαδικασία της διεθνοποίησης των επιχειρήσεων ως αποτέλεσμα της σταδιακής διεθνούς εμπλοκής τους σε πολυεθνικές δραστηριότητες. Ο Johanson ανέπτυξε και τη δεύτερη σε συνεργασία με τον Mattson το 1988<sup>45</sup>, στη οποία προχωράει ένα βήμα περισσότερο στην αιτιολόγηση της διεθνούς εμπλοκής ως επακόλουθο μιας βαθμιαίας εκπαιδευτικής διαδικασίας που βασίζεται αποκλειστικά στην αυξανόμενη εμπειρική γνώση. Βασικό συστατικό του Μοντέλου Δικτύου είναι ότι για την επίτευξη των διεθνοποιημένων στόχων και της εμπειρικής γνώσης είναι προαπαιτούμενο η (σ.σ. σταδιακή) ανάπτυξη τεχνικών και ικανοτήτων. Παραλλαγή της δεύτερης είναι η Προσέγγιση Δικτύου Στρατηγικής Συμμαχίας (Strategic Alliance Network Approach). Ο Johanson ανέπτυξε και αυτή την προσέγγιση σε συνεργασία με τον Mattson το 1988, η οποία επίσης προσπαθεί στην κατεύθυνση της εξήγησης της διεθνοποίησης των επιχειρήσεων, με βάση την μαθησιακή

---

<sup>41</sup> [5] Williamson, Oliver E. (1979), „Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations“, *Journal of Law and Economics*, 22(2), pp. 233-61

<sup>42</sup> Johanson, J., and Vahlne JE 1977. *Journal of International Business Studies* 8(1): 23-32.

<sup>43</sup> Johanson, J., & Vahlne, J.E. 1990. The mechanism of internationalisation. *International Marketing Review*, 7(4): 11-24

<sup>44</sup> Johanson J. & Wiedersheim-Paul F. (1975), The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases, *Journal of Management Studies*, 12: 305-322

<sup>45</sup> Johanson, J., and L.G. Mattsson. 1988. “Internationalization in industrial systems-a network approach” edited by P. J. Buckley and P. N. Ghauri. *The internationalization of the firm: a reader* 303-321

διαδικασία που στηρίζεται στην αυξανόμενη εμπειρική γνώση, που αποκτά μια πολυεθνική επιχείρηση.

Τέλος έχουμε τη Leapfrogging Theory, ή Θεωρία του Άλματος του Βατράχου (sic). Αντικείμενο της θεωρίας αυτής είναι η επεξήγηση της συστηματικής και επαναλαμβανόμενης συμπεριφοράς που υιοθετήθηκε από την κατηγορία των «αργοπορημένων» πολυεθνικών επιχειρηματικών οντοτήτων, δηλαδή εκείνων που εμφανίστηκαν πιο πρόσφατα, ώστε να καταφέρουν να προσεγγίσουν την επιχειρηματικότητα και να φτάσουν την πλεονεκτική θέση των πολυεθνικών που ήδη είχαν αναπτυχθεί νωρίτερα, καταφέροντας να αποφύγουν την εκπαίδευση των αγορών, αλλά και το ρίσκο της τεχνολογικής αλλαγής και της διάχυσης των ιδιόκτητων τεχνολογιών σε ανταγωνιστές.

#### **2.4. OLI vs LLL, Πόσο σημαντική είναι η ιδιοκτησία στις EMNEs**

Υπάρχουν δύο επικρατούσες θεωρίες που εξηγούν την ύπαρξη και την ανάπτυξη των Πολυεθνικών Επιχειρηματικών Οντοτήτων. Όταν μιλάμε για τη Διεθνοποίηση των Πολυεθνικών Επιχειρηματικών Οντοτήτων των αναπτυγμένων οικονομιών (MNE's), αυτόματα πρέπει να έρχεται στο νου μας η Θεωρία OLI που αναλύσαμε παραπάνω (2.4). Συμβαίνει όμως το ίδιο και με τις EMNE's και σε ποιο βαθμό; Στην επικρατούσα θεωρία των Πολυεθνικών των Αναπτυγμένων Οικονομιών, σημαίνουσα θέση έχει το Εκλεκτικό Παράδειγμα (OLI Paradigm) όπως αναπτύχθηκε από τον Dunning (1973, 1988, 1993)<sup>46</sup> και εμπλουτίστηκε τόσο από τον ίδιο σε συνεργασία με άλλους<sup>47</sup>. Στην εξήγηση όμως και στην κατανόηση της ίδρυσης, εξάπλωσης και επιτυχίας των EMNEs κεντρικό ρόλο παίζει το Πλαίσιο LLL (Linkage-Leverage-Learning Framework), που έθεσε ο John A. Matthews (2002<sup>48</sup>, 2006<sup>49</sup>)

---

<sup>46</sup> Dunning, J. H. (1988). Explaining international production. London: Unwin Hyman

<sup>47</sup> Dunning John H., & Lundan Sarianna M., Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise, Springer Science + Business Media, LLC 2008, Published online: 24 January 2008

<sup>48</sup> Mathews 2002. Dragon multinational: Towards a new model of global growth, NewYork: Oxford University Press

<sup>49</sup> Mathews J.A. (2006). Dragon multinationals: New players in 21st century globalization, Asia Pacific J Manage, 23: 5–27

## OLI Paradigm

Πίνακας 2.4 1: Πλαίσιο OLI

		Κατηγορίες Πλεονεκτημάτων		
		<b>O</b> (wnership) Ιδιοκτησιακό Πλεονέκτημα	<b>L</b> (ocation) Πλεονέκτημα Εγκατάστασης	<b>I</b> (nternalization) Ενδο- επιχειρησιακό Πλεονέκτημα
Τρόποι	Licensing	NAI	OXI	OXI
Διεθνούς Παραγωγής	Διεθνές Εμπόριο	NAI	OXI	NAI
	FDI	NAI	NAI	NAI

Το Εκλεκτικό Παράδειγμα είναι θεωρία του John H Dunning (1973, 1993). Ο Dunning ισχυρίζεται ότι σε οποιαδήποτε δεδομένη στιγμή το και ο τρόπος της διεθνούς παραγωγής μπορεί να καθοριστεί με βάση τρεις δυνάμεις:

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που κατέχουν οι επιχειρήσεις μιας εθνικότητας έναντι των υπολοίπων στην προσφορά σε οποιαδήποτε συγκεκριμένη αγορά ή πλέγματος αγορών και το οποίο προέρχεται από την αποκλειστική ή προνομιακή ιδιοκτησία ή πρόσβασή της σε μια σειρά από προσοδοφόρα περιουσιακά στοιχεία, αλλά και από τη δυνατότητά τους να «παντρεύουν» τα περιουσιακά αυτά στοιχεία με άλλα, μέσω εγχώριων joint ventures, προκειμένου να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε σχέση με μια ξένη αγορά και τον πιθανό ανταγωνισμό της. Να μπορούν οι επιχειρήσεις αξιοποιήσουν καλύτερα τα πλεονεκτήματα που κατέχουν και να προσδώσουν επιπλέον αξία στην εκμετάλλευση των περιουσιακών της στοιχείων. Να μπορούν οι επιχειρήσεις να επιλέξουν την μετεγκατάσταση και δραστηριοποίησή τους εκτός της εγχώριας οικονομίας προκειμένου να εκμεταλλευτούν τα προσοδοφόρα περιουσιακά στοιχεία, που βρίσκονται στη χώρα προορισμού.

Άρα η θεωρία αυτή στηρίζεται στο ιδιοκτησιακό πλεονέκτημα που είναι αποτέλεσμα της επιθυμίας τους να παράγουν εισόδημα εκτός χώρας, εκμεταλλευόμενες ξένες αγορές στις οποίες δε θα μπορούσαν να διεισδύσουν χωρίς την εγκατάστασή τους επιτόπου.

### *LLL Framework*

Linkage, Leverage and Learning (LLL Framework)<sup>50</sup>. Το πλαίσιο LLL για τη διεθνοποίηση μιας επιχειρηματικής οντότητας εκφράστηκε από τον John A Mathews (2002, 2006). Ο Mathews, αναφερόμενος στις «Πολυεθνικές Τίγρεις»<sup>51</sup>, δηλαδή τις Πολυεθνικές που γεωγραφικά ανήκουν στην APAC<sup>52</sup>, και τις κατηγοριοποιεί όχι ανάλογα με το πότε εμφανίστηκαν και που, αλλά με το πότε αποφάσισαν τη διεθνοποίησή τους, την οπτική που έχουν για το Παγκοσμιοποιημένο κόσμο και τον τρόπο που προσπαθούν να εδραιωθούν και να επεκταθούν σε αυτό, ονομάζοντάς τες και κατηγοριοποιώντας τες σε Newcomers και Latecomers, δηλαδή Νέο-εισερχόμενες και Αργοπορημένες. Σε αυτό αναγνωρίζεται ότι τόσο οι παγιομένες όσο και οι νέο-εισερχόμενες πολυεθνικές δεν εξαρτώνται για την διεθνή τους εξάπλωση και ανάπτυξη στην πρότερη ιδιοκτησία πόρων και πηγών, αλλά αντίθετα χρησιμοποιούν την επέκτασή τους προκειμένου να αποκτήσουν πρόσβαση σε πόρους, οργάνωση και εξειδικευμένο προσωπικό, που υπό άλλες συνθήκες θα ήταν αδύνατη.

Τρεις διαδικασίες επικαλείται στο πλαίσιο του ο Mathews, Σύνδεση, Μόχλευση και Μάθηση, τις οποίες θεωρεί ότι αποτελούν κοινές χαρακτηριστικά στην ανάπτυξη των EMNEs. Οι Οντότητες αυτές αναγνωρίζουν τον κόσμο σαν μια «αρένα». Μέσα εκεί βρίσκονται όλα όσα εκείνες υπολείπονται για την επιτυχία τους, αλλά είναι όμως διαθέσιμα. Για το λόγο αυτό προωθούν τα τρία L, μέσα από τρεις στρατηγικές: Ραγδαία ή επιταχυνόμενη Διεθνοποίηση, Οργανωσιακή Καινοτομία και Στρατηγική Καινοτομία.

---

<sup>50</sup> Σύνδεση, Μόχλευση, (Εκ)Μάθηση.

<sup>51</sup> Τις ονομάζει έτσι επειδή κατάφεραν να γιγαντωθούν και να καταστούν ηγέτες σε παγκόσμια κλίμακα, υπερνικώντας τον ανταγωνισμό από τις MNEs και καταλαμβάνοντας τη θέση τους, παρά τις όποιες δυσκολίες αντιμετώπισαν μετατρέποντας τα μειονεκτήματά τους σε πλεονεκτήματα. Κινούνται με ταχεία μεγέθυνση και επιτυχημένη διαδικασία διεθνοποίησης.

<sup>52</sup> Asia Pacific Region, Περιφέρεια Ασίας-Ειρηνικού

Μέσα από τις διαδικασίες προκύπτουν τα χαρακτηριστικά του Πλαισίου και επιτυγχάνονται οι σκοποί των EMNEs. Σύμφωνα με το Mathews, οι EMNEs προσπαθούν να επεκταθούν γρήγορα, αλλά γνωρίζοντας τις αδυναμίες τους αναζητούν όλα εκείνα τα πλεονεκτήματα και τους πόρους που χρειάζονται αποκλειστικά εκτός της εταιρείας, στην διεθνή «Αρένα» (ή Αγορές), προσπαθώντας να αποκτήσουν όσα τους λείπουν, ώστε να φτάσουν στο επίπεδο των MNEs. Επειδή όμως η διαδικασία ταχείας Σύνδεσης με τις Αγορές εγκυμονεί κινδύνους και ρίσκο π.χ. ελλιπή ή παραπλανητική ενημέρωση. Οι EMNEs μπορούν χρησιμοποιώντας τη Μόχλευση, να αποφεύγουν την εγκατάσταση σε ξένες αγορές μέσω θυγατρικών, αλλά να προωθούνται οι επιχειρηματικές συνεργασίες και οι εξαγορές. Έτσι η απόκτηση των όποιων απαραίτητων εξωτερικών πόρων απαιτούνται γίνεται πιο εύκολη και με λιγότερους κινδύνους. Η συνεργασία αυτών των δύο διαδικασιών, της Σύνδεσης και της Μόχλευσης, δίνει τη δυνατότητα στην Οντότητα να μάθει πιο εύκολα και με τον τρόπο αυτό να γίνει πιο αποτελεσματική. Ο Mathews διακρίνει την (Εκ)Μάθηση σε δύο κατηγορίες, την Οργανωσιακή Μάθηση, αναφερόμενος στην αποτελεσματικότητα των λειτουργιών της Οντότητας, μέσω της συνεχούς διαδικασίας Σύνδεσης και Μόχλευσης, και την Οικονομική Μάθηση που έχει να κάνει με την ποιοτική πρόσβαση και αξιοποίηση της Γνώσης που αποκτάται, μέσω της συνεχούς επανάληψης, πχ. Η γνώση του τμήματος R&D μιας επιχείρησης, που μπορεί να της (από)δώσει ένα συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με τον ανταγωνισμό.

Το OLI εξηγεί καλύτερα τη δημιουργία των MNEs ή ακόμα και των παραδοσιακών EMNEs, εστιάζοντας στα πλεονεκτήματα της τοποθεσίας και της ιδιοκτησίας που υπήρξαν και παραμένουν πολύ σημαντικοί παράγοντες διεθνοποίησης των, παραδοσιακών κυρίως, επιχειρηματικών οντοτήτων. Βρίσκεται όμως μπροστά σε μια αχαρτογράφητη περιοχή όσο αφορά σε μια μεγάλη δυναμικά αυξανόμενη μερίδα των EMNEs, εκείνη των Latecomers, που δε διαθέτουν τα πλεονεκτήματα που περιγράφει ο Dunning. Αντίθετα βάση του Πλαισίου LLL του Mathews, αλλά και των προγενέστερων θεωριών Δικτύου, επεξηγείται καλύτερα η ραγδαία ανάπτυξη και επέκταση όχι μόνο των νεοεισερχόμενων πολυεθνικών μετά τη δεκαετία του '90, αλλά κυρίως η ανάδυση των πολυεθνικών των αναδυόμενων αγορών κάνοντας χρήση των δεσμών Σύνδεσης που είχαν ήδη αναπτυχθεί από τις προϋπάρχουσες πολυεθνικές στην παγκόσμια οικονομία, χρησιμοποίησαν τη Μόχλευση της συσσωρευμένης εμπειρικής γνώσης υπέρ τους, εξαγοράζοντας

ή συνεργαζόμενες με τις « προκειμένου να αποκτήσουν ερείσματα και προσβάσεις στο παγκόσμιο οικονομικό δίκτυο.

Από τα παραπάνω βλέπουμε ότι τόσο το OLI όσο και το LLL πλαίσιο μπορούν να ανταποκριθούν, ανά περίπτωση, στα μοντέλα των EMNEs στο Παγκόσμιο Οικονομικό στερέωμα, και θα πρέπει να τα θεωρούμε συμπληρωματικά, ιδιαίτερα σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο ενώ τα κίνητρα θα αναλυθούν στο αμέσως επόμενο υποκεφάλαιο.

## **2.5. Κίνητρα ΑΞΕ - Διεθνοποίηση των Εταιρειών των Αναδύμενων Οικονομιών.**

Ποια ήταν όμως εκείνα τα κίνητρα που ώθησαν τις Επιχειρηματικές Οντότητες των αναπτυσσόμενων οικονομιών να γίνουν Πολυεθνικές; Στο ερώτημα αυτό οι Guillen και Garcia-Canal (2009)<sup>53</sup> έδωσαν μία σειρά λόγων, μέσα από τη διεθνή μέχρι τότε βιβλιογραφία.

Η προς τα πίσω σύνδεση με πρώτες ύλες. Σ' ένα κόσμο αβεβαιότητας και ρευστότητας είναι πολύ σημαντικό οι EMNEs, όπως και οι MNEs να προσπαθήσουν να εξασφαλίσουν απρόσκοπτη πρόσβαση σε κρίσιμες πρώτες ύλες, ώστε να διασφαλίσουν τη συνέχιση της παραγωγής. (Fields, 1995; Lall, 1983; UNCTAD, 2006; Wells, 1983)

Η προς τα εμπρός σύνδεση με τις ξένες αγορές. Σε ένα παγκοσμιοποιημένο κόσμο όπου η αλληλεξάρτηση των αγορών μεγαλώνει κυριολεκτικά καθημερινά, είναι απόλυτα αναγκαία η συνεχής πρόσβαση στις εξωτερικές αγορές για τη διάθεση των προϊόντων των EMNEs. (Fields, 1995; UNCTAD, 2006; Wells, 1983;

Κατά ορισμένους οι ΑΞΕ εξηγούνται ως μία αμυντική στάση των EMNEs για την εξασφάλιση της παρουσίας τους σε τρίτες αγορές, στις οποίες δραστηριοποιούνταν αρχικά μέσω εξαγωγών. Ένα από τα προβλήματα που συχνά επικαλούνται οι EMNEs (αλλά και οι MNEs), είναι ότι πρέπει να ανταπεξέρχονται συνεχώς στις προκλήσεις που δέχονται από τις χώρες δραστηριοποίησής τους,

---

<sup>53</sup> Guillen Mauro F. and Garcia-Canal Esteban, The American Model of the Multinational Firm and the “New” Multinationals From Emerging Economies, Academy of Management Perspectives, May 1 2009 23:2 23-35



σχετικά με τις εκάστοτε προστατευτικές πολιτικές των χωρών αυτών. Ένας τρόπος να υπερκεραστούν τα εμπόδια αυτά είναι η δημιουργία θυγατρικών είτε με συνεργασίες είτε με εξαγορές ώστε να αμυνθούν αποτελεσματικά. (Kumar, 1982; Sharan, 1995; Chen, 1981)

Η όσο το δυνατόν μεγαλύτερη διασπορά του ρίσκου. Οι επενδύσεις μέσω των ΑΞΕ διαμορφώνονται με γνώμονα μια μακροπρόθεσμη τοποθέτηση-δέσμευση σημαντικών για την επιχείρηση πόρων, και τα όποια ξένα περιουσιακά στοιχεία αποκτηθούν περιέχουν ένα, ανάλογα με τη χώρα προορισμού, διαφορετικές διαβαθμίσεις ρίσκου. Προκειμένου το ρίσκο αυτό να ελαχιστοποιηθεί απαιτείται η ανάπτυξη των ΑΞΕ σε διαφορετικές οικονομίες, αντισταθμίζοντας το όποιο ρίσκο έκθεσης, αν γινόταν μόνο σε μία. (Wells, 1983; Lecraw 1977)

Μεταφορά προσωπικού κεφαλαίου στο εξωτερικό, Για τον ίδιο λόγο και κατά τον ίδιο τρόπο, οι εταιρείες επενδύουν στο εξωτερικό το προσωπικό κεφάλαιο των ιδιοκτητών τους, μειώνοντας το ρίσκο έκθεσης που ενέχει η δραστηριοποίηση σε μία μόνο χώρα. (Wells, 1983)

Μεταφορά των εργασιών σε ξένες αγορές λόγω της δραστηριοποίησης της εγχώριας πελατειακής βάσης. Έχει παρατηρηθεί ότι πολλές επιχειρήσεις οδηγήθηκαν στη διεθνοποίηση ακολουθώντας, προκειμένου να ικανοποιήσουν, την εξάπλωση των πελατών τους σε τρίτες αγορές, είτε για να μην τους χάσουν από τον διεθνή ανταγωνισμό, είτε επειδή με τον τρόπο αυτό η όποια ΑΞΕ τους ενέχει μικρότερο ρίσκο επένδυσης, αφού έχει έτοιμο αρχικό πελατολόγιο, άρα καθιστά πιο εύκολη τη διεξόδουση. (UNCTAD, 2006; Wells, 1983)

Επένδυση σε νέες αγορές, ως αποτέλεσμα οικονομικών μεταρρυθμίσεων στη χώρα προέλευσης. Ιδιαίτερα στις αναπτυσσόμενες χώρες η πλειοψηφία των EMNEs δημιουργήθηκαν από λίγο έως πολύ ελεγχόμενες οικονομίες οι οποίες λειτουργούσαν είτε σε προστατευτικό καθεστώς είτε οι κατά κύριο λόγο κρατικές εταιρείες, επιχειρούσαν με όρους ολιγοπωλιακούς ή και μονοπωλιακούς. Με το ολοένα αυξανόμενο άνοιγμα των αναπτυσσόμενων χωρών στην ελεύθερη παγκοσμιοποιημένη αγορά και προκειμένου να προσελκύσουν FDI, προχώρησαν σε απελευθέρωση, απορρύθμιση και ιδιωτικοποίηση της εγχώριας αγοράς, με αποτέλεσμα οι εγχώριες επιχειρήσεις να χάνουν σταδιακά τα όποια προνόμια τους. Προκειμένου να παραμείνουν ανταγωνιστικοί έπρεπε να προσφύγουν στο ίδιο μοντέλο που εφάρμοσαν οι MNEs, δηλαδή την διεθνοποίηση. (Goldstein, 2007; Guillen, 2005)

Απόκτηση και εκμετάλλευση συγκεκριμένων άυλων περιουσιακών στοιχείων. Οι EMNEs προέρχονται από χώρες που βρίσκονται πίσω όχι μόνο τεχνολογικά, αλλά και εμπειρικά και οργανωτικά. Για το σκοπό αυτό έπρεπε να μειώσουν την απόσταση που τις χώριζε από τις πολύπειρες MNEs, που είχαν στη διάθεσή τους έτοιμο R&D, νέες τεχνολογίες και καινοτομίες αιχμής, ιδιαίτερα έμπειρο, υψηλής εκπαίδευσης και εξειδικευμένο προσωπικό αλλά και πολύχρονη πολυεθνική επιχειρηματική οργάνωση και δραστηριότητα, σε σύντομο σχετικά χρονικό διάστημα. Επίσης ήταν πολύ δύσκολο να μεταφέρουν και να διατηρήσουν το απαραίτητο αλλοδαπό προσωπικό και τεχνολογίες στη χώρα προέλευσής τους για μια σειρά λόγων. Έτσι προωθήθηκε η ιδέα της, συχνά αδρά, εξαγοράς (M&As) MNEs των αναπτυσσόμενων οικονομιών. (Lall, 1983; UNCTAD, 2006)

Σε ορισμένες περιπτώσεις η διεθνοποίηση επήλθε για την κάλυψη συγκεκριμένων δημογραφικών αναγκών, ή καλύτερα η εξυπηρέτηση εθνοτικών μειονοτήτων. Ο μεγάλος όγκος μεταναστευτικών ροών από πολλές αναπτυσσόμενες χώρες, π.χ. Ινδία, Κίνα κλπ., σε συγκεκριμένες αναπτυσσόμενες χώρες, δημιούργησε τη ζήτηση για διάθεση προϊόντων των χωρών προέλευσης των μεταναστών, που ήταν πολύ δημοφιλή και απολάμβαναν μια δεσπόζουσα θέση στην εγχώρια αγορά, ικανή να επιτρέψει στις επιχειρήσεις αυτών των προϊόντων την επέκτασή τους στις αγορές των μεταναστών. (Ferrantino, 1992; Heenan & Keegan, 1979; Lall, 1983; Lecraw, 1977; Wells, 1983). Σύμφωνα δε με τους Anwar and Mughal (2013)<sup>54</sup> στη μελέτη τους για τη σχέση της ινδικής διασποράς στην κατεύθυνση των ροών ODI της Ινδικής οικονομίας, προκύπτουν ορισμένα πολύ σημαντικά ευρήματα. Ανάμεσα στα 1998-2008 οι οικονομίες που δέχτηκαν την πλειοψηφία των ινδικών ODI ήταν όχι αναπτυσσόμενες αγορές, αλλά οι ΗΠΑ, το Ηνωμένο Βασίλειο και ο Καναδάς, χώρες όπου παρατηρούνται οι μεγαλύτερες μεταναστευτικές ροές Ινδών και υπάρχουν οι μεγαλύτερες ινδικές κοινότητες.

Πέρα από τα παραπάνω όμως θα πρέπει να τονιστεί και ο πολύ σημαντικός ρόλος που διαδραμάτισαν οι RIA<sup>55</sup>, οι Περιφερειακές Συμφωνίες Ολοκλήρωσης, ιδιαίτερα από τα τέλη του

---

<sup>54</sup> Anwar I., Mughal M., (2013), "The role of Diaspora in attracting Indian OFDI", International Journal of Social Science, vol.40, No.11

<sup>55</sup> Regional Integration Agreements.

20<sup>ο</sup> αιώνα έως και σήμερα και η συμβολή τους στην κατάργηση των εμποδίων, φόρων και δασμών, στην απελευθέρωση των εμπορικών και κεφαλαιακών ροών μεταξύ των χωρών που συμμετέχουν σε αυτές. Όπως αναφέρουν οι Chang et al (2005)<sup>56</sup>, οι RIA δεν έχουν θετική επίπτωση μόνο στην ανάπτυξη στενών οικονομικών σχέσεων στο διεθνές, ή περιφερειακό εμπόριο, αλλά κατά συνέπεια και μεγάλη συνεισφορά στο να αναπτυχθούν σημαντικές πολιτικές σχέσεις, με τη ρητή θεσμοθέτηση της δέσμευση των πολιτικών αυτών των χωρών για απελευθερωμένες αγορές και φιλελεύθερες οικονομικές πολιτικές, μέσα στα πλαίσια του παγκοσμιοποιημένου Οικονομικού Συστήματος του σύγχρονου κόσμου.

## 2.6. Μοντέλα Διεθνοποίησης Πολυεθνικών EMNEs

Ο Ramamurti (2004)<sup>57</sup> διαχωρίζει τις EMNEs σε δύο βασικές κατηγορίες-μοντέλα. Τις Το 2008 σε μια έρευνα της η Accenture<sup>58</sup> διέκρινε τα μοντέλα της διεθνούς εξάπλωσης των EMNEs σε πέντε διακριτές κατηγορίες:

- **Πεπειραμένοι “globalizers”:** Πρόκειται για τις πρώτες πλέον παραδοσιακές EMNE’s, που μετρούν αρκετές δεκαετίες διεθνοποιημένης δραστηριοποίησης και που έχουν αποκτήσει ευρείας κλίμακας κύκλο εργασιών, αλλά επίσης αναγνωσιμότητα και κύρος σε ένα τουλάχιστον γεωγραφικό εύρος και σε ισορροπία με τις μεγαλύτερες δυτικές πολυεθνικές (Bharat Forge και Tata Group στην Ινδία, CEMEX στο Μεξικό)
- **Περιφερειακοί παίκτες:** Στόχος τους να ξεφύγουν από τις τοπικές αγορές αναζητώντας μεγαλύτερη κλίμακα, αλλά για λόγους οικονομικής επένδυσης, πολιτισμικής συγγένειας και γεωγραφικής εγγύτητας, στοχεύουν, έστω και αρχικά στη διεξόδυση σε γειτνιαζουσες αγορές της περιφέρειάς τους. (VinaCapital στο Βιετνάμ, ΡΚΟ BP, CEZ)

---

<sup>56</sup> Chang R., Katlani L. and Loayaza N. (2005), “Openness can be good for Growth: The role of policy complementarities”, NBER Working Paper No.11787. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, United States

<sup>57</sup> Ramamurti R., (2004). “Developing Countries and MNEs: Extending and enriching the research agenda”, Journal of International Business Studies, Washington Vol.35, pp. 277-283

<sup>58</sup> Accenture Multi-Polar World 2: The Rise of the Emerging-Market Multinational, 2008

- **Παγκόσμιοι Προμηθευτές:** Βασική τους επιδίωξη είναι ανάπτυξη των πωλήσεων στην τοπική αγορά, αλλά λόγω των περιορισμών της, (π.χ. μικρή ή ανώριμη αγορά, μειωμένη ζήτηση), «αναγκάστηκαν» να διοχετεύουν τα προϊόντα τους σε περιφερειακό ή διεθνές επίπεδο. (China National Offshore Oil Corporation (CNOOC), Reliance Petroleum Limited India)
- **Παγκόσμιοι Πωλητές:** Πρόκειται για τον αντίποδα των Παγκόσμιων Προμηθευτών. Παράγουν ή προμηθεύουν κυρίως τοπικά, αλλά ψάχνουν νέες αγορές για πωλήσεις. (SUEK)
- **Πολυπεριφερειακοί niche παίκτες:** Μικρότερες ή μεσαίες εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε πολλές περιφέρειες σε niche<sup>59</sup> τομείς, στη βάση καινοτόμων τεχνολογιών ή διαδικασιών (MDS Holdings).

Υπάρχει όμως και μια ακόμα σημαντική κατηγοριοποίηση των EMNEs με βάση τη διεθνή σχετική βιβλιογραφία που τις κατατάσσει ακολούθως:<sup>60</sup>

Οι επονομαζόμενες Πολυεθνικές-Δράκοι. Ο όρος ανήκει στον John A Mathews (Mathews 2002, 2006) και αναφέρεται στις EMNE's που ξεπήδησαν στην περιφέρεια της Ασίας και του Ειρηνικού. Αν και πρόκειται για "latecomers", κατάφεραν σε σύντομο χρονικό διάστημα να ανταπεξέλθουν στις προκλήσεις της Παγκοσμιοποίησης, αλλά και του σκληρού ανταγωνισμού των παραδοσιακών MNEs και να αναδυθούν σε ηγέτες των τομέων τους. Στερούμενες αρχικά οποιοδήποτε πλεονέκτημα σε σχέση με τον ανταγωνισμό. Ο Mathews αποδίδει την ικανότητά τους αυτή στον τρόπο που έστρωσαν το δρόμο της διεθνοποίησής τους μέσα από μια διαδικασία που περιλάμβανε στρατηγικές συμμαχίες και joint ventures με άλλες MNEs ή EMNEs. Και επισημαίνει ότι η δύναμή τους προέρχεται από την αποτελεσματική στρατηγική στην παραγωγή

---

<sup>59</sup> Πρόκειται για όρο του μάρκετινγκ, αναφερόμενο σε υποκατηγορία προϊόντων που στοχεύουν όχι στη μαζικότητα, αλλά σε συγκεκριμένη οικονομική και δημογραφικά πληθυσμιακή ομάδα, διατηρώντας υψηλά χαρακτηριστικά τιμής, ποιότητας και αναγνωσιμότητας.

<sup>60</sup> Nayyar Rishika, Traditional and Modern Theories of Fdi, International Journal of Business and Management Invention ISSN (Online): 2319 – 8028, ISSN (Print): 2319 – 801X www.ijbmi.org Volume 3 Issue 6, June. 2014, pp.24-25

και τον τρόπο εκτέλεσης των σχεδίων τους, που οφείλονται στην ικανότητά τους να μετατρέπουν τα μειονεκτήματά τους σε πλεονεκτήματα και να συνδυάζουν πόρους, να αφομοιώνουν αποδοτικά τις ξένες τεχνολογίες και ιδιαίτερα την τεχνολογία αιχμής, να καινοτομούν σε οργανωτικό και διοικητικό επίπεδο, μειώνοντας το κόστος και εμπλουτίζοντας τη Μάθηση.

Τέλος, σύμφωνα με τους Kumar Nirmalya και Jan-Benedict E.M. Steenkamp<sup>61</sup> (2013) η επιτυχής διεθνοποίηση των EMNE's εδράζεται σε οκτώ μοντέλα στρατηγικής ανάπτυξης βασισμένα στη δημιουργία επιτυχημένων Brands, στηριζόμενες σε θεωρίες Μάρκετινγκ, που υποστηρίζουν ότι στις αγορές, αναπτυγμένες σε μεγαλύτερο βαθμό λόγω της μεγαλύτερης καταναλωτικής εμπειρίας και παιδείας τους, η έννοια του Brand Name αξίζει περισσότερο από το ίδιο το προϊόν και προσθέτει σημαντική προστιθέμενη αξία τόσο στα προϊόντα και τις υπηρεσίες, όσο και στη διαμόρφωση της αξίας της ίδιας της Επιχειρηματικής Οντότητας που εκμεταλλεύεται το Brand. Μια θεωρία που ισχυροποιείται από την εξέλιξη των μεγεθών M&As που προωθούνται κυρίως από τις κινεζικές EMNEs..

## **2.7. POE – SOE**

Οι όροι POE (Privately Owned Entities) και SOE (State Owned Entities) στην πραγματικότητα θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν για το διαχωριστικό μοντέλο μεταξύ MNEs και EMNEs. Το ιδιοκτησιακό μοντέλο των MNEs που γιγαντώθηκαν μετά τον 2<sup>ο</sup> Παγκόσμιο Πόλεμο στη Δύση και ιδιαίτερα στις ΗΠΑ, ήταν καθαρά βασισμένο πάνω στο ιδιωτικό κεφάλαιο και πρωτοβουλία, ενώ δρούσε και δρα ανεξάρτητα από κρατικές πολιτικές και επιδιώξεις, καθαρά με καπιταλιστικούς όρους. Μάλιστα δεν είναι λίγοι εκείνοι που επικρίνουν τη στάση των MNEs, ότι δηλαδή συχνά κατευθύνουν τις πολιτικές διεθνείς και εσωτερικές στις χώρες προέλευσής τους και επιβάλουν τη στρατηγική τους στην πολιτική ηγεσία όχι μόνο της χώρας προέλευσής τους, αλλά και οπουδήποτε αλλού εγκατασταθούν καταπατώντας τα πάντα και τους πάντες μπροστά στο

---

<sup>61</sup> Kumar Nirmalya & Steenkamp Jan-Benedict E.M., Brand Breakout: How Emerging Market Brands Will Go Global, Palgrave Macmillan, June 2013

κέρδος αγνοώντας, επικαλύπτοντας και εντέλει αντικαθιστώντας τις κρατικές δομές και εξουσίες (Authorities), αντί να γίνεται το αντίθετο.

Στον αντίποδα, στις αναπτυσσόμενες οικονομίες το μοντέλο των EMNEs στηρίχτηκε, αρχικά τουλάχιστον σε πολύ υψηλό βαθμό, για να περιοριστεί με την πάροδο των χρόνων και την εισδοχή των χωρών αυτών στο παγκόσμιο οικονομικό σύστημα, σε οργανωμένες κρατικές δράσεις και επιδιώξεις, με αιχμή του δόρατος κρατικές επιχειρηματικές οντότητες.

Στον επόμενο Πίνακα φαίνεται καθαρά η συνεχιζόμενη επικράτηση του μοντέλου των SOE στην Κίνα, όπου και αποτελούν τη συντριπτική πλειοψηφία των Πολυεθνικών της, όχι μόνο σε αριθμούς, αλλά και ως συμβολή στην ανάπτυξη της κινεζικής οικονομίας, αφού συνεισφέρουν συνολικά το 86.4% των συνολικών εσόδων.

Πίνακας 2.7 1: Κίνα: SOE vs POE / POE: Επιχειρήσεις και Έσοδα ανά Τομέα<sup>62</sup>

SOE Κίνα		
Τομέας	Αριθμός Επιχειρήσεων	Έσοδα (δισ USD)
Ενέργεια, Παροχές, Χημικά	12	1,580
Φυσικοί Πόροι	22	894
Χρηματ/κές & Επαγγελματικές Υπηρεσίες	9	782
Βιομηχανικά Προϊόντα	11	606
Άλλα	8	490
Εμπόριο / Χονδρεμπόριο	8	346
Τεχνολογία Επικοινωνίες	4	251
Ψυχαγωγία		
Λιανεμπόριο / Καταναλωτικά Είδη	2	99
<b>Σύνολο SOE</b>	<b>76</b>	<b>5,048</b>
<b>POE</b>	<b>19</b>	<b>792</b>
<b>SOE &amp; POE</b>	<b>95</b>	<b>5,840</b>

2013 Κίνα SOE vs POE, SOE Τομείς / Έσοδα (δισ USD)	
SOE & POE	\$5.840
POE	\$792
Σύνολο SOE	\$5.048
Λιανεμπόριο / ..	\$99
Τεχνολογία..	\$251
Εμπόριο / Χονδρεμπόριο	\$346
Άλλα	\$490
Βιομηχανικά Προϊόντα	\$606
Χρηματ/κές & ..	\$782
Φυσικοί Πόροι	\$894
Ενέργεια, Παροχές, ..	\$1.580

Πίνακας 2.7 2Κίνα:SOE vs POE / POE: Επιχειρήσεις και Έσοδα ανά Τομέα

Πηγή: Fortune Global 500 (2013), EY Analysis

<sup>62</sup> Caroll B., Bloomfield K., Maher M., (2014) “The changing Headquartres Landscape for Fortune Global 500 Companies”, Daily Tax Report, 240 DTR J-1, B 12/15/2014, Bloomberg BNA Inc

## 2.8. Επίδραση EMNEs στις χώρες προέλευσης και εγκατάστασης

Η Παγκόσμια Τράπεζα (1993)<sup>63</sup>, αναφέρεται χαρακτηριστικά στα οφέλη που προσφέρουν οι FDI στις χώρες προορισμού, κάνοντας λόγο για την τεχνολογική μεταφορά, το διοικητικό “know-how” και την πρόσβαση στην τεχνογνωσία προώθησης του εξαγωγικού εμπορίου. Σε αυτά πρέπει να προσθέσουμε τη δημιουργία δικτύου διανομής των προϊόντων και των υπηρεσιών αλλά και τη διασύνδεση των οικονομιών στο παγκόσμιο δίκτυο οικονομικών και εμπορικών σχέσεων και αλληλεπιδράσεων.

Είδαμε στο υποκεφάλαιο 1.5 τη σχέση των ΑΞΕ με την τεχνολογική μεταφορά και διάχυση. Τι χρειάζεται όμως μια χώρα ώστε να δημιουργήσει τις κατάλληλες συνθήκες για να δημιουργηθούν ή και να εγκατασταθούν Πολυεθνικές Οικονομικές Οντότητες στην επικράτειά της; Ισχύει στην περίπτωση των EMNEs;

Οι Carol et al. (2014)<sup>64</sup> σε άρθρο τους αναφέρουν, ότι η επιλογή της τοποθεσίας των κεντρικών γραφείων μιας πολυεθνικής έχει να κάνει με πολλούς παράγοντες, ανάμεσα στους οποίους οι σπουδαιότεροι είναι η οικονομική ανάπτυξη και σταθερότητα του περιφερειακού περιβάλλοντος, οι διαθέσιμες τοπικές υποδομές και η σύνδεση με τις άλλες αγορές σε φυσικό επίπεδο μεταφοράς (transportation), η παραγωγικότητα και η διαθεσιμότητα του εργατικού δυναμικού. Όμως σπουδαιότερο ρόλο διαδραματίζουν δύο άλλοι παράγοντες, το νομικό πλαίσιο λειτουργίας του επιχειρείν, και το καθεστώς φορολόγησης των επιχειρηματικών οντοτήτων εντός της επικράτειάς της.

Ο Gammeltoft, σε μια εργασία που παρουσίασε στο IV Globelics Conference (Mexico City, 22-24 Σεπτεμβρίου 2008)<sup>65</sup>, αναφέρει πως υπάρχουν δύο οπτικές όσο αφορά στην επίδραση που επιφέρουν οι ODI και η δραστηριοποίηση των Πολυεθνικών Επιχειρηματικών Οντοτήτων, και το

---

<sup>63</sup> “FDI brings with it considerable benefits: technology transfer, management know-how, and export marketing access. Many developing countries will need to be more effective in attracting FDI flows if they want to bridge the technological gap with high income countries, upgrade managerial skills, and develop their export markets.”

<sup>64</sup> Carroll B., Bloomfield K., Maher M., (2014) “The changing Headquarters Landscape for Fortune Global 500 Companies”, Daily Tax Report, 240 DTR J-1, B 12/15/2014, Bloomberg BNA Inc.

<sup>65</sup> Gammeltoft P., (2008), “Emerging Multinationals: Outward FDI from the BRICS countries”, IV Globelics Conference at Mexico City, September 22-24 2008

πόσο αυτές προσαρμόζονται ή ταιριάζουν στην ανάπτυξη των Πολυεθνικών των Αναδυόμενων και Αναπτυσσόμενων Οικονομιών. Η πρώτη προσέγγιση, την οποία παρουσίασε ο Findlay (1978)<sup>66</sup>, υποστηρίζει ότι η διάχυση της τεχνολογίας είναι ευθέως αντίστοιχη με τη διαφορά, το κενό, που χωρίζει τις Πολυεθνικές Επιχειρηματικές Οντότητες με τις Εγχώριες Επιχειρηματικές Οντότητες σε επίπεδο τεχνολογικής πολυπλοκότητας. Θεωρεί δηλαδή ότι όσο πιο «μπροστά» βρίσκονται οι EMNEs που δραστηριοποιούνται σε μια ξένη οικονομία, τόσο πιο μεγάλη είναι οι προοπτικές διάχυσης που δέχονται οι τοπικές επιχειρήσεις, ενώ όσο μικραίνει η ψαλίδα τόσο λιγότερη η διάχυση και τα οφέλη.

Η δεύτερη προσέγγιση (Taki, 2005; Girma et al. 2001)<sup>67</sup>, παίρνει ακριβώς την αντίθετη θέση κάνοντας λόγο για την αναποτελεσματικότητα της διάχυσης όσο αυξάνεται το κενό και όσο απομακρύνεται η τεχνολογία κατοχής των MNEs από τις εκάστοτε δυνατότητες της οικονομίας προορισμού.

Ο δύο αυτές προσεγγίσεις έχουν μια σχεδόν πλήρη αντιστοίχιση με τα δύο πρώτα κύματα διεθνοποίησης των EMNEs, με μικρή διαφοροποίηση, τη διαφορετικότητα των αξόνων Νότου-Νότου και Βορρά-Νότου. Δηλαδή ότι είναι πιο εύκολη η επένδυση από EMNEs μιας αναπτυσσόμενης οικονομίας προς μια άλλη αναπτυσσόμενη, λόγω συγγένειας ή ομοιότητας σε γεωγραφικό, πολιτισμικό κλπ. επίπεδο, όσο και πολιτικού know-how, στον άξονα Νότου-Νότου όπου η χώρα προορισμού δε νιώθει φόβο απέναντι στις EMNEs, αλλά είναι και πιο πιθανή η διάχυση, αφού οι FDI πραγματοποιούνται από SOE, στα πλαίσια μιας ευρύτερης συνεργασίας και αλληλοστήριξης των αναπτυσσόμενων χωρών. Κλασικό παράδειγμα αποτελεί η κινεζική επέκταση στην αφρικανική ήπειρο, εκμεταλλευόμενη ακριβώς την αντιπάθεια των χωρών για τις αμερικανικές και ευρωπαϊκές άμεσες επενδύσεις, με νωπές τις μνήμες των παλαιών βαθιά άνισων και καταπιεστικών αποικιακών καθεστώτων, και παράλληλα εντάσσοντας τις επενδύσεις των

---

<sup>66</sup> Findlay R., (1978), "Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model", Quarterly Journal of Economics, Vol.92, pp. 1-16

<sup>67</sup> Taki S. (2005), "Productivity spillovers and characteristics of foreign multinational plants in Indonesian manufacturing 1990-1995", Journal of Development Economics, 76, pp. 521-542

Girma S., Greenaway D. and Wekelin K., (2001), "Who benefits from foreign direct investment in the UK?", Scottish Journal of Political Economy, 48 (2), pp. 119-133



EMNEs της στα πλαίσια ενός ειδικού αναπτυξιακού Ταμείου για την Αφρική, του CAD (China-Africa Development Fund, 2007).

Υπό το πρίσμα αυτής της διαφοροποίησης εξηγούν τη δέσμευση των τριτοκοσμικών οικονομιών, σε πόρους και εργατικό δυναμικό προς τις MNEs, όχι μόνο για να προσελκύσουν FDI, αλλά για να λάβουν την απαιτούμενη διάχυση προκειμένου μειώσουν το κενό με τις αναπτυγμένες, αλλά και να αυξήσουν σημαντικά, αλλά όχι απαγορευτικά το αντίστοιχο με τις υπόλοιπες τριτοκοσμικές ώστε να ξεκινήσουν μια ανάλογη «σταυροφορία» μέσω των δικών τους EMNEs, κρατικά βοηθούμενων και καθοδηγούμενων σε άλλες λιγότερο αναπτυγμένες από εκείνες οικονομίες. Και σε δεύτερο και τρίτο χρόνο να μπορέσουν να μετεξελιχθούν σε αναπτυσσόμενες και εντέλει σε Αναδυόμενες.

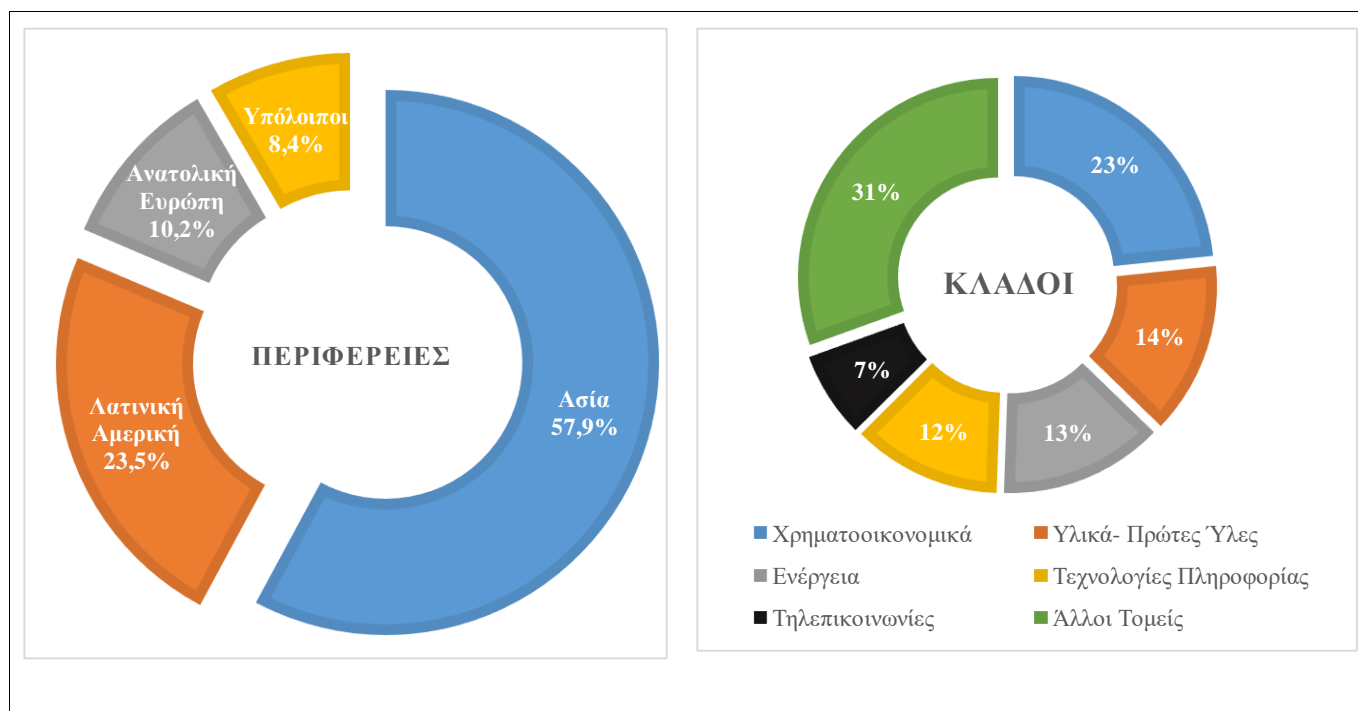
## **2.9. Πεδία Δράσης – Τρόποι Ανάπτυξης EMNEs**

Ποιοι είναι όμως οι τομείς, τα πεδία δραστηριοποίησης των EMNEs; Που και πως κατευθύνουν τις ODI τους; Στην ερώτηση αυτή δεν υπάρχει μια απλή απάντηση.

Αν αναλογιστούμε δε ότι η διεθνοποίηση των Πολυεθνικών Επιχειρηματικών Οντοτήτων των αναδυόμενων οικονομιών ξεκίνησε ως κρατική στρατηγική των χωρών αυτών θα διαπιστώσουμε ότι περιλαμβάνει μια μεγάλη γκάμα δραστηριοτήτων για διάθεση πρώτων υλών, ανταλλακτικών και τελικών προϊόντων, υπηρεσιών. Και σε αυτά θα πρέπει να προσθέσουμε και ένα ακόμα επίπεδο αυτό της διαφοροποίησης ανάλογα με το αν η κίνηση των ODI οδηγείται στον άξονα Νότος-Βορράς ή Νότος-Νότος.

Συνοπτικά μπορούμε να θέσουμε τη βάση ανάπτυξης των EMNEs ανά Περιφέρεια και Κλάδο, με βάση τον καταμερισμό που προσφέρει η MSCI στον επόμενο Πίνακα 2.9.1:

Διάγραμμα 2.9 1: Γεωγραφικός-Περιφερειακός και Κλαδικός Καταμερισμός EMNE's 2013 (%)

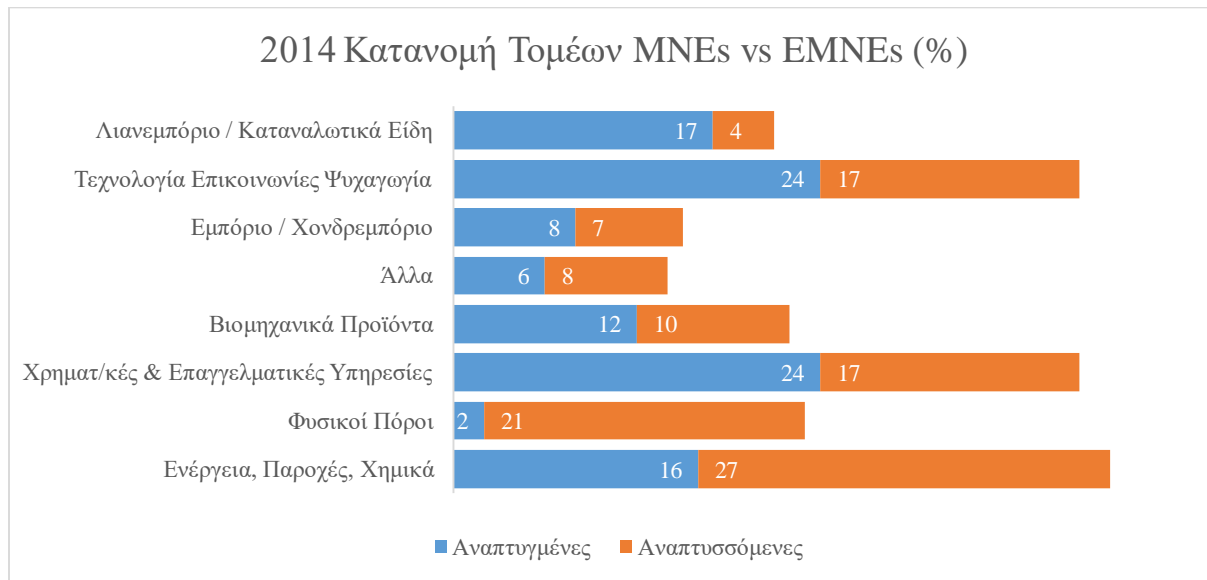


Πηγή: MSCI Report 2013

Από τον παραπάνω Πίνακα μπορούμε να βγάλουμε κάποια πολύ σημαντικά συμπεράσματα. Σε περιφερειακό επίπεδο η Ασία αποτελεί την κοιτίδα ενός ποσοστού που αγγίζει το 58% των συνολικών EMNEs σε παγκόσμιο επίπεδο, δηλώνοντας και τη δυναμική των αγορών αυτών. Κάτω από τον τίτλο Υπόλοιπες που αντιπροσωπεύει ένα 8.4% βρίσκουμε χώρες όπως το Μαρόκο με 0.15% και την Αίγυπτο με 0.47%, ενώ το υπόλοιπο 7.81% ανήκει στη Νότιο Αμερική, που αν προστεθεί στο 23.5% της Λατινικής Αμερικής μας δίνει ένα συνολικό 31.1%.

Σε επίπεδο κλάδων από την άλλη, ο χρηματοπιστωτικός τομέας βρίσκεται στην πρώτη θέση με 23%, ενώ ακολουθούν οι τομείς των πρώτων υλών με 14%, της ενέργειας με 13% και των Τεχνολογιών Πληροφορίας (IT) με 12%, ενώ σε απόσταση βρίσκουμε τους κλάδους: Βιομηχανικών Ειδών 7,4%, τηλεπικοινωνιών 7%, Βασικών Καταναλωτικών Αγαθών 6.7%, Είδη Πολυτελείας 7%, Παροχών 3,4% και Υπηρεσιών Υγείας 1%. Από την κατανομή αυτή είναι εμφανής η τάση προσανατολισμού των Αναδύομενων Οικονομιών προς τις υπηρεσίες και το μοντέλο απόκτησης πόρων και πως ενώ η τοποθεσία εξακολουθεί να παίζει μεγάλο ρόλο, εντούτοις υποχωρεί.

Διάγραμμα 2.9 2: 2014 Κατανομή Τομέων MNEs vs EMNEs (%)



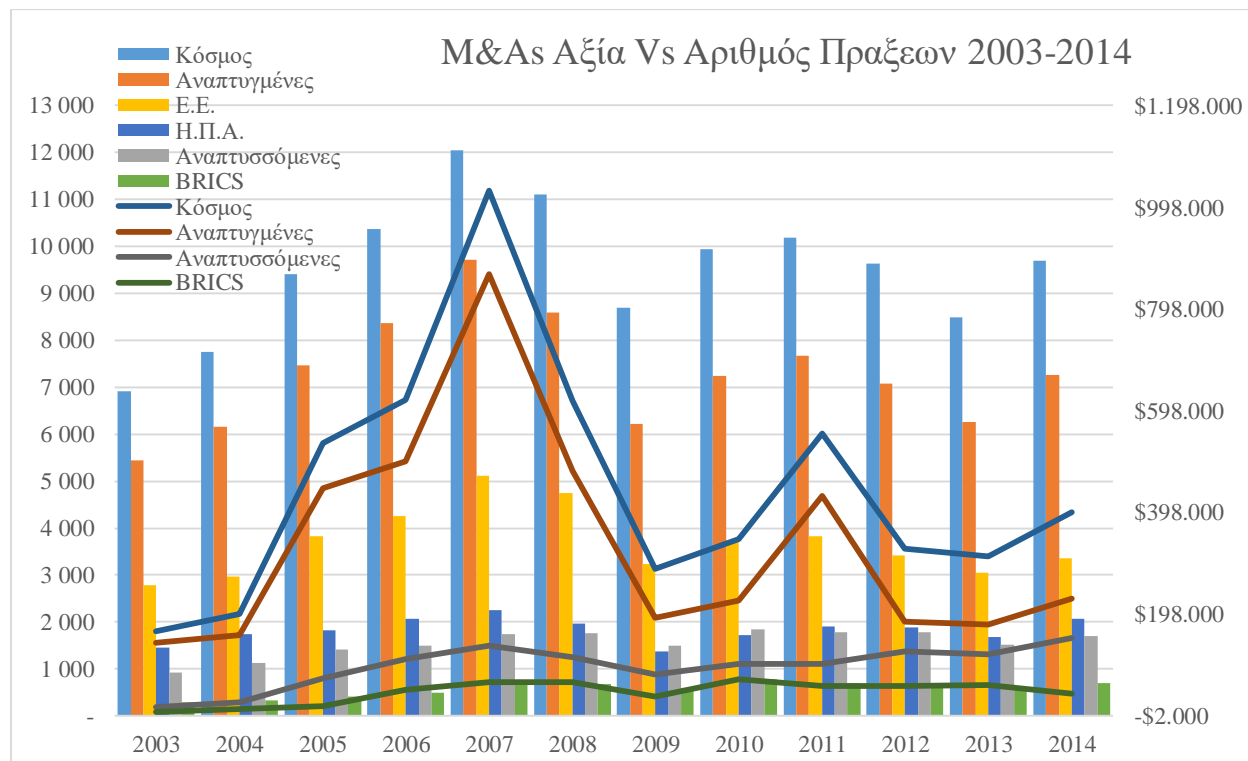
Πηγή: Fortune 500 (2014)

Με βάση την κατάταξη του Fortune Global 500, μπορούμε να δούμε την εστίαση των EMNEs και MNEs των κυριότερων τομέων της οικονομίας. Μπορούμε να διακρίνουμε μια σαφή υπεροχή των EMNEs στον Τομέα των Φυσικών Πόρων, που αντιπροσωπεύει το 21% των EMNEs που συγκαταλέγονται στη λίστα, έναντι μόνο ενός 2% των MNEs, ενώ το αντίστροφο συμβαίνει στον Τομέα του Λιανεμπορίου και των Καταναλωτικών Ειδών, όπου κυριαρχούν οι MNEs με 17%, οι EMNEs αντιπροσωπεύονται με μόλις 4%. Αυτό είναι αποτέλεσμα του δυτικού μοντέλου παραγωγής και του τρόπου ζωής, όπου η κατανάλωση παίζει μεγάλο ρόλο στη μεγέθυνση και ανάπτυξη της οικονομίας, ιδιαίτερα στις ΗΠΑ, και της επακόλουθης μακροχρόνιας δραστηριοποίησης των MNEs στη δημιουργία παγκόσμιων δικτύων προώθησης και διάθεσης καταναλωτικών προϊόντων. Στους υπόλοιπους τομείς υπάρχει μια σχετική ισορροπία, ενδεικτική των τομέων που δίδεται μεγάλη προσοχή.

Η Παγκόσμια Οικονομική Κρίση του 2008 και η μείωση αγοραστικού ενδιαφέροντος σε συνδυασμό με τον περιορισμό εξεύρεσης πόρων χρηματοδότησης των MNEs, είτε μέσω των κεφαλαιαγορών είτε μέσω τραπεζικού δανεισμού, επέφερε μια διαφοροποίηση όσο αφορά στη στρατηγική στόχευση των EMNEs. Στον άξονα Νότος-Νότος βλέπουμε να αυξάνονται οι

εξαγορές (M&As) όχι τοπικών επιχειρηματικών οντοτήτων, αλλά θυγατρικών των MNEs, αλλά και έναντι των greenfield επενδύσεων,

Πίνακας 2.9 3: M&As Αξία και Αριθμός Πράξεων 2003 - 2014 (εκ. USD)



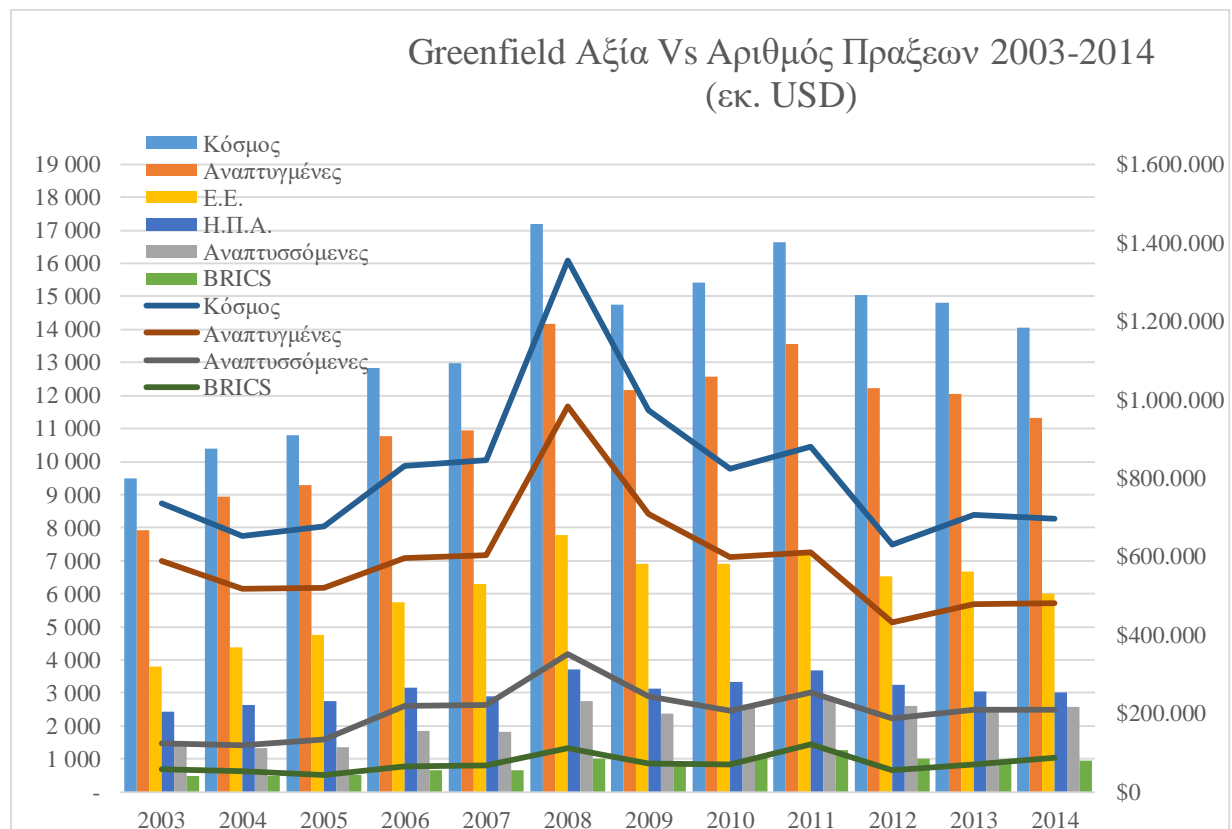
M&As Αριθμός	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Κόσμος	6 908	7 751	9 407	10 363	12 044	11 106	8 691	9 938	10 187	9 630	8 487	9 696
Αναπτυγμένες	5 450	6 161	7 467	8 364	9 709	8 594	6 227	7 246	7 663	7 087	6 261	7 254
Αναπτυσσόμενες	931	1 138	1 416	1 496	1 740	1 758	1 502	1 843	1 790	1 780	1 524	1 693
Ε.Ε.	2 784	2 961	3 832	4 258	5 115	4 737	3 232	3 746	3 837	3 415	3 043	3 363
Η.Π.Α.	1 462	1 735	1 817	2 066	2 245	1 966	1 379	1 724	1 896	1 879	1 686	2 061
BRICS	295	327	423	495	651	678	589	776	705	698	604	695

M&As Αξία	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Κόσμος	165 425	198 597	535 035	619 809	1 032 689	617 649	287 617	347 094	553 442	328 224	312 509	398 899
Αναπτυγμένες	142 089	158 051	446 360	499 934	867 556	479 590	191 214	224 759	431 899	183 858	178 870	228 389
Αναπτυσσόμενες	16 271	25 411	71 338	109 155	136 937	114 408	80 445	100 378	101 277	124 198	120 043	152 106
Ε.Ε.	56 023	62 122	279 419	265 830	538 084	321 872	120 347	23 108	142 022	18 998	26 403	15 675
Η.Π.Α.	60 142	41 491	90 568	115 588	180 929	- 30 868	24 108	85 104	137 731	72 528	58 672	86 812
BRICS	5 468	11 740	18 264	49 213	65 213	65 471	35 830	70 994	57 151	57 425	59 211	41 767

Πηγή: UNCTAD

Είναι φανερό από τα στατιστικά στοιχεία των IMF και UNCTAD, πως οι αναπτυσσόμενες οικονομίες μέσω των EMNEs είναι οι μεγαλύτεροι φορείς M&As στην παγκόσμια οικονομία. Η σταδιακή αυτή μεταστροφή των EMNEs από Greenfield επενδύσεις σε M&As, αποτυπώνεται στους Πίνακες 2.9.3 και 2.9.4. Από το 2003 έως το 2014 στις αναπτυσσόμενες Οικονομίες ο αριθμός των M&As από 931 έφτασε στις 1.693, ενώ η αξία τους εκτοξεύτηκε από τα 16,271 στα 152,106 δισεκατομμύρια USD μια αύξηση της τάξεως του 81,15% και 834,82% αντίστοιχα. Στο ίδιο διάστημα, οι Greenfield επενδύσεις από 1.431 το 2003 ανήλθαν σε 2.570 πράξεις το 2014, εμφανίζοντας μια αύξηση 79,59%, ενώ η αξία τους ανήλθε από 124,648 σε 208,333 δισεκατομμύρια USD. Στο ίδιο διάστημα στην παγκόσμια οικονομία παρατηρείται μια αύξηση του αριθμού και της αξίας των M&As της τάξεως 40.36% και 141.14%, ενώ σημειώνεται μεν αύξηση 47,83% του αριθμού των Greenfield με πτώση όμως 5,5% στην αξία τους, από 736.484 σε 695.577 δις USD. Κυριότερω εκφραστή της τάσης αυτής αναδεικνύεται η Κίνα (M&As 2003-2014: 2.411,02% αύξηση στην αξία και 212,26% στον αριθμό).

Πίνακας 2.9 4: Greenfield Αξία Vs Αριθμός Πράξεων 2003-2014 (εκ. USD)



Greenfield Numbers	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Κόσμος</b>	9 502	10 405	10 813	12 830	12 968	17 201	14 752	15 409	16 655	15 048	14 820	14 047
<b>Αναπτυγμένες</b>	7 919	8 929	9 292	10 768	10 958	14 169	12 154	12 576	13 549	12 223	12 053	11 318
<b>Αναπτυσσόμενες</b>	1 431	1 321	1 349	1 849	1 825	2 746	2 364	2 570	2 860	2 611	2 567	2 570
E.E.	3 802	4 375	4 742	5 742	6 282	7 781	6 904	6 911	7 226	6 534	6 682	6 017
H.Π.A.	2 429	2 629	2 762	3 147	2 891	3 702	3 117	3 342	3 678	3 250	3 043	3 017
BRICS	473	482	519	668	665	1 009	886	1 057	1 267	1 008	968	937

Greenfield Value	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Κόσμος</b>	736 484	652 709	676 888	831 892	845 063	1 354 899	973 735	824 827	879 429	630 757	707 378	695 577
<b>Αναπτυγμένες</b>	588 988	517 383	520 760	597 308	603 855	981 688	709 745	598 579	610 022	432 764	479 064	481 443
<b>Αναπτυσσόμενες</b>	124 648	119 330	133 731	219 009	222 583	350 717	243 441	206 447	252 580	188 256	209 496	208 333
E.E.	282 347	214 256	236 130	299 300	356 310	524 362	390 544	332 056	310 042	225 506	238 500	241 745
H.Π.A.	161 804	145 128	154 726	149 173	126 894	244 199	165 581	141 918	153 749	106 078	124 672	125 756
BRICS	57 241	53 213	42 435	64 840	66 801	110 906	71 427	70 974	120 747	54 804	69 087	88 291

Πηγή: UNCTAD

## Κεφάλαιο 3<sup>ο</sup>: Συνοπτική Παρουσίαση των Αναδυόμενων Οικονομιών – BRICs

### 3.1. BRICS

Μιλώντας για τις Αναδυόμενες Οικονομίες γενικά και ειδικότερα για τις BRICS, θα πρέπει να έχουμε εξάγει κάποια συμπεράσματα για την ομαδοποίηση αυτή.

Ο όρος-ακρωνύμιο BRICS εφευρέθηκε το 2001 (αρχικά ήταν BRICs και μόλις το 2010 προστέθηκε η Ν. Αφρική) και ανήκει στο διευθυντή Ερευνών της επενδυτικής τράπεζας Goldman Sachs, Jim O’Neil, ο οποίος με τον όρο αυτό, στην έκθεση του “Building Better Global Economic BRICs”<sup>68</sup>, ήθελε να παρουσιάσει ομαδοποιημένα μια συγκεκριμένη σειρά χωρών που ξεχώριζαν ανάμεσα στις αναπτυσσόμενες, αναδυόμενες και μεταβατικές οικονομίες. Στα μάτια του και στην έρευνά του, οι οικονομίες αυτές άρχιζαν να εμφανίζονται ολοένα συχνότερα και δυναμικότερα στον παγκόσμιο ως παγκόσμιοι επενδυτές μεγάλου μεγέθους, ενώ εμφάνιζαν τάσεις ταχείας ανάπτυξης και προοπτικών σημαντικής συνεχούς οικονομικής μεγέθυνσης. Και η ιστορία τον δικαίωσε. Οι BRIC(S), άρχισαν να παίρνουν σάρκα και οστά αρχικά από το 2006, όταν καλλιεργήθηκε η ιδέα δημιουργίας ενός άτυπου πολιτικού κλαμπ από τη Ρωσική ηγεσία, στο περιθώριο των συνόδων του ΟΗΕ και του ΔΝΤ. Τον Απρίλιο του 2009 συνήλθε η πρώτη τους ημιεπίσημη σύνοδος κορυφής. Έκτοτε κύλησε πολύ νερό στο αυλάκι της της μεταξύ τους συνεργασία, μετατρέποντάς τους σε ένα ορμητικό ποταμό, που διακηρύσσει την επανασύσταση του παγκόσμιου Status Quo, φτάνοντας μέχρι και στη δημιουργία

Πρόκειται για έναν θεσμοθετημένο συνασπισμό, με την πιο «αλλοπρόσαλλη» σύνθεση (μία χώρα- με ηγετικά χαρακτηριστικά- από κάθε περιφέρεια-ήπειρο<sup>69</sup>) που δεν έχει κοινά γεωγραφικά, πολιτικά, κοινωνικά ή πολιτιστικά, πέρα του γεγονότος ότι, με εξαίρεση τη Ν. Αφρική, αποτελούν

---

<sup>68</sup> Jim O’Neill, “Building Better Global Economic BRICs”, Goldman Sachs Global Economics Paper No: 66, 31<sup>st</sup> November 2001 <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf>

<sup>69</sup> Με εξαίρεση τις Ρωσία – Κίνα – Ινδία που δημιουργούν ένα τρίγωνο στην Ευρασία, αλλά που κάθε μία θεωρείται ότι δρα σε διαφορετικό περιφερειακό επίπεδο. Η Ρωσία στην Ευρώπη και τον Καύκασο, η Ινδία στην Ινδική υπο-ήπειρο και Ινδικό Ωκεανό, ενώ η Κίνα στην Νοτιοανατολική Ασία και Ειρηνικό

τις μεγαλύτερες και πλέον ισχυρές γεωπολιτικά και γεωοικονομικά χώρες στις ηπείρους τους, μια ομάδα Αναδυόμενων Δυνάμεων, με μεγάλο εργατικό δυναμικό, σχεδόν το μισό παγκόσμιο και γιγάντιες προοπτικές ανάπτυξης, που όμως δεν έχουν τη θέση που θα έπρεπε ή θα τους αντιστοιχούσε να διαδραματίσουν στο Παγκόσμιο Πολιτικό και Οικονομικό Σύστημα. Και ενώ μεμονωμένα είναι σχετικά ισχυρές σε περιφερειακό επίπεδο, αλλά αδύναμες σε παγκόσμιο, ενωμένες μπορούν να αποτελέσουν μια σοβαρή πρόκληση του υφιστάμενης Αρχιτεκτονικής Παγκόσμιας Διακυβέρνησης. Βασική τους επιδίωξη αποτελεί η προσπάθεια τους να φτιάξουν έναν αντίπαλο πόλο τόσο σε οικονομικό όσο και σε πολιτικό επίπεδο, απέναντι στην κυριαρχία των αναπτυγμένων χωρών, ΗΠΑ και Ε.Ε. και η δημιουργία περιφερειακών ζωνών στις οποίες και να επικυριαρχήσουν, εκμεταλλευόμενες την περιφερειακή τους προβολή ισχύος, αλλά και την οικονομική τους δύναμη και επιρροή. Στην ανατροπή της παρούσας και στην επιβολή μιας νέας Παγκόσμιας Αρχιτεκτονικής, ενός πολυπολικού μοντέλου παγκόσμιας διακυβέρνησης.

Παλαιότερα γνωρίζαμε 2-3 ισχυρά Brands από χώρες κυρίως της Άπω Ανατολής και ειδικότερα από την Νότιο Κορέα και την Ταϊβάν, όπως DAEWOO, HYUNDAI, SAMSUNG (Ν. Κορέα) , ACER, ASUS, KYMCO (Ταϊβάν). Τα τελευταία χρόνια όμως ολοένα και συχνότερα ακούμε για Πολυεθνικές Επιχειρηματικές Οντότητες που προέρχονται από μία σειρά άλλων αναπτυσσόμενων χωρών και ιδιαίτερα από μια υποομάδα των αναπτυσσόμενων χωρών, τις αποκαλούμενες Αναδυόμενες Οικονομίες (βλ.1.6). Αλλά ακόμα και μέσα σε αυτή την υποκατηγορία, σχεδόν σε εβδομαδιαία βάση ακούμε και διαβάζουμε για μια άλλη Ομάδα, τις BRICS.

Μέχρι το 1980 οι BRICS, οι χώρες που σήμερα αποτελούν τον πλέον δραστήριο οικονομικά και πολιτικά πυρήνα των Αναδυόμενων Οικονομιών, έπαιζαν έναν ελάχιστο ρόλο στο Παγκόσμιο Οικονομικό Σύστημα. Κίνα, Βραζιλία, Ρωσία, Ινδία και η Νότιος Αφρική<sup>70</sup>, ενώ αποτελούν το 46% του παγκόσμιου πληθυσμού κατάφεραν συναθροισμένες να συγκεντρώσουν ένα συνολικό ΑΕΠ μόλις \$720 δις δολάρια, ενώ αποτελούσαν μόνο το 5.5% του Παγκόσμιου ΑΕΠ. Όπως

---

<sup>70</sup> Εκτός Ρωσικής Συνομοσπονδίας. Παρά το γεγονός ότι η Ρωσία αποτελεί έναν ακόμα πυλώνα των BRICS δεν την υπολογίζουμε στην αναδρομή μας αυτή, λόγω του ότι μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του 1990 δεν υπήρχε ως χώρα, αφού ήταν μέρος της ΕΣΣΔ διατηρούταν ένα κομμουνιστικό πολιτικό καθεστώς και ένα ανάλογο κλειστού τύπου οικονομικό σύστημα το οποίο με τη διάλυση της ΕΣΣΔ καθιστά αδύνατον να προσδιοριστεί η συνεισφορά της Ρωσίας σε οικονομικά μεγέθη.



φαίνεται όμως στο παρακάτω γράφημα, τα νούμερα αυτά το 2014 άλλαξαν δραματικά και οι BRICS το 2013 συνείσφεραν το 21.98% του Παγκόσμιου ΑΕΠ, ή \$17 τρις δολάρια.

Διάγραμμα 3.1 1: Κατανομή ΑΕΠ (%) Αναπτυγμένες-Αναπτυσσόμενες-BRICS 2000 – 2014



Πίνακας 3.1 2: 2000-2014 Διαμόρφωση & Κατανομή ΑΕΠ (USD Δις) – Διαφορά 2000-2014 (%)

	2000	2008	2014	Διαφορά 2000-2014 (%)
<b>Αναπτυγμένες Οικονομίες</b>	26,486.1	43,459.8	47,043.7	77.62%
<b>Αναπτυσσόμενες Χώρες (Εκτός Brics)</b>	3,972.9	10,124.8	13,267.8	233.96%
<b>BRICS</b>	2,722.9	9,414.4	16,990.4	523.98%

Πηγή: IMF, World Bank

Θα πρέπει όμως να δούμε και μέσα στις χώρες των BRICS ποια είναι η κατανομή του συνολικού τους ΑΕΠ μεταξύ τους, όπως αυτό αποτυπώνεται στο παρακάτω γράφημα .

Διάγραμμα 3.1 3: BRICS: Κατανομή ΑΕΠ 2014

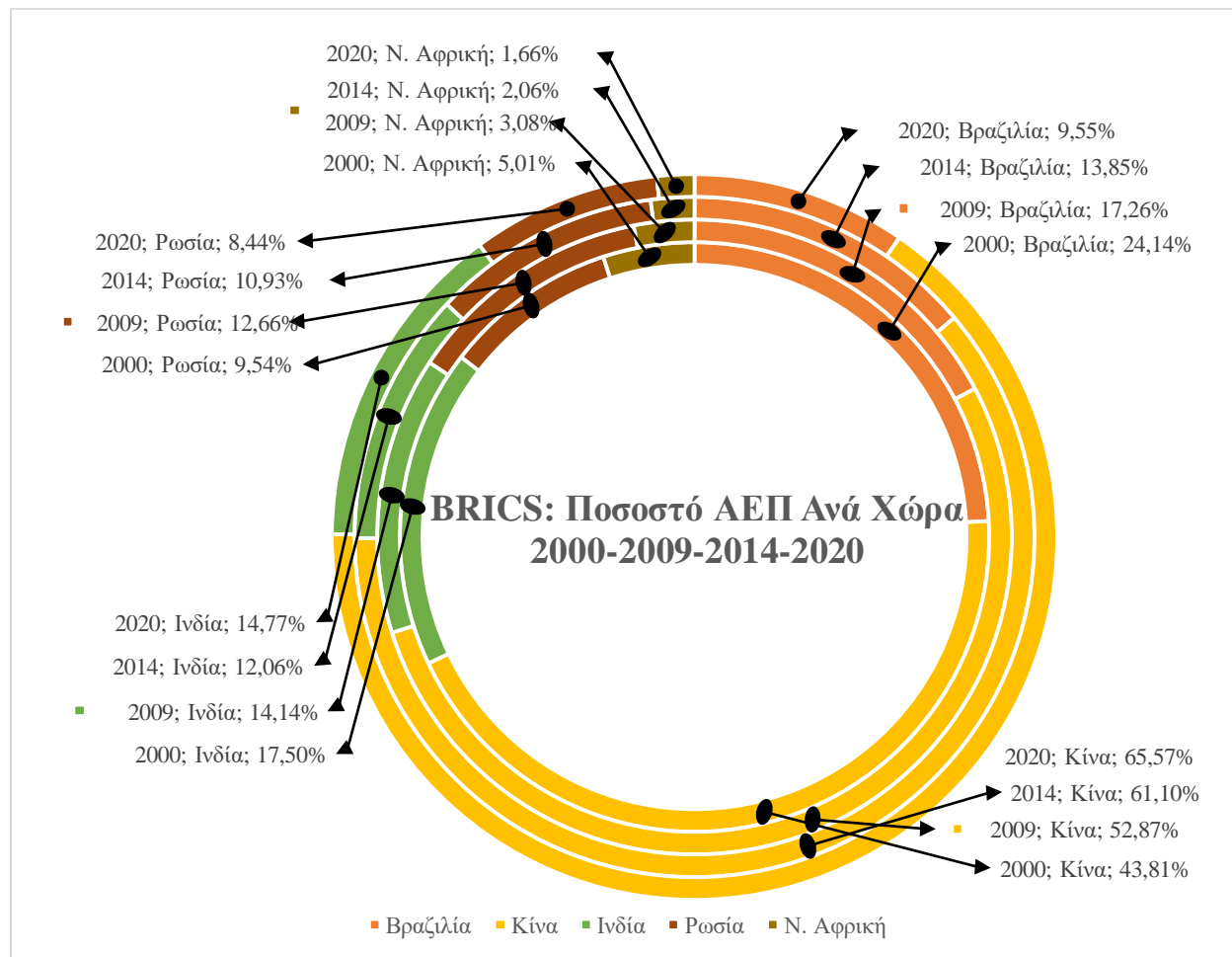


Πηγή: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2015

Μπορούμε να παρατηρήσουμε την ανισοκατανομή υπέρ της Κίνας που αποτελεί το 61.1% του συνολικού ΑΕΠ των BRICS ή \$10.3 τρις, ενώ εκείνο της Νοτίου Αφρικής μόνο το 2% με μόλις \$350 δις , δείχνοντας σαφώς πως οι Αναδυόμενες Οικονομίες δεν αποτελούν μια ομάδα μεταξύ ίσων ή παρεμφερών οικονομιών, ενώ σύμφωνα με το IMF θα αυξηθεί η ψαλίδα ακόμα περισσότερο, αφού οι προβλέψεις του για το 2020, όπως αποτυπώνονται στο επόμενο γράφημα, φέρνουν το ΑΕΠ της Κίνας να αγγίζει τα \$16 τρις σχεδόν τέσσερις φορές περισσότερο από το σύνολο των υπολοίπων και να αντιστοιχεί στο 65% του συνολικού ΑΕΠ των BRICS. Στον επόμενο Πίνακα 3.1.d περιγράφεται η μεταβολή του ΑΕΠ μέσα στους κόλπους των BRICS σε 4 κομβικά σημεία. Το 2000, έτος που σηματοδοτεί τόσο την είσοδο σε ένα νέο αιώνα και χιλιετία, αλλά και την αρχή της εξάπλωσης των EMNEs μέσω ODI. Το 2009, το πρώτο έτος μετά την Παγκόσμια Οικονομική κρίση, όπου είναι εμφανή τα σημεία συρρίκνωσης της παγκόσμιας οικονομίας, το 2014 όπου έχουμε και τα τελευταία επίσημα στοιχεία και μια πρόβλεψη του IMF για το 2020 με βάση τις μέχρι τώρα τάσεις. Είναι κάτι περισσότερο από δεδομένη και εμφανής η δυναμική ανάπτυξης της κινεζικής οικονομίας, αλλά στο Πίνακα αυτό μπορούμε να εξηγήσουμε

και την εστίαση προς την κινεζική οικονομία, που από το 2000 έως σήμερα έχει εξελιχθεί σε μια υπερδύναμη των Αναδυόμενων Οικονομιών και ειδικότερα των BRICS, μια κυριαρχία που θα συνεχίσει σύμφωνα με τις προβλέψεις να εξελίσσεται και έως το 2020.

Διάγραμμα 3.1 4: BRICS: Κατανομή ΑΕΠ 2014

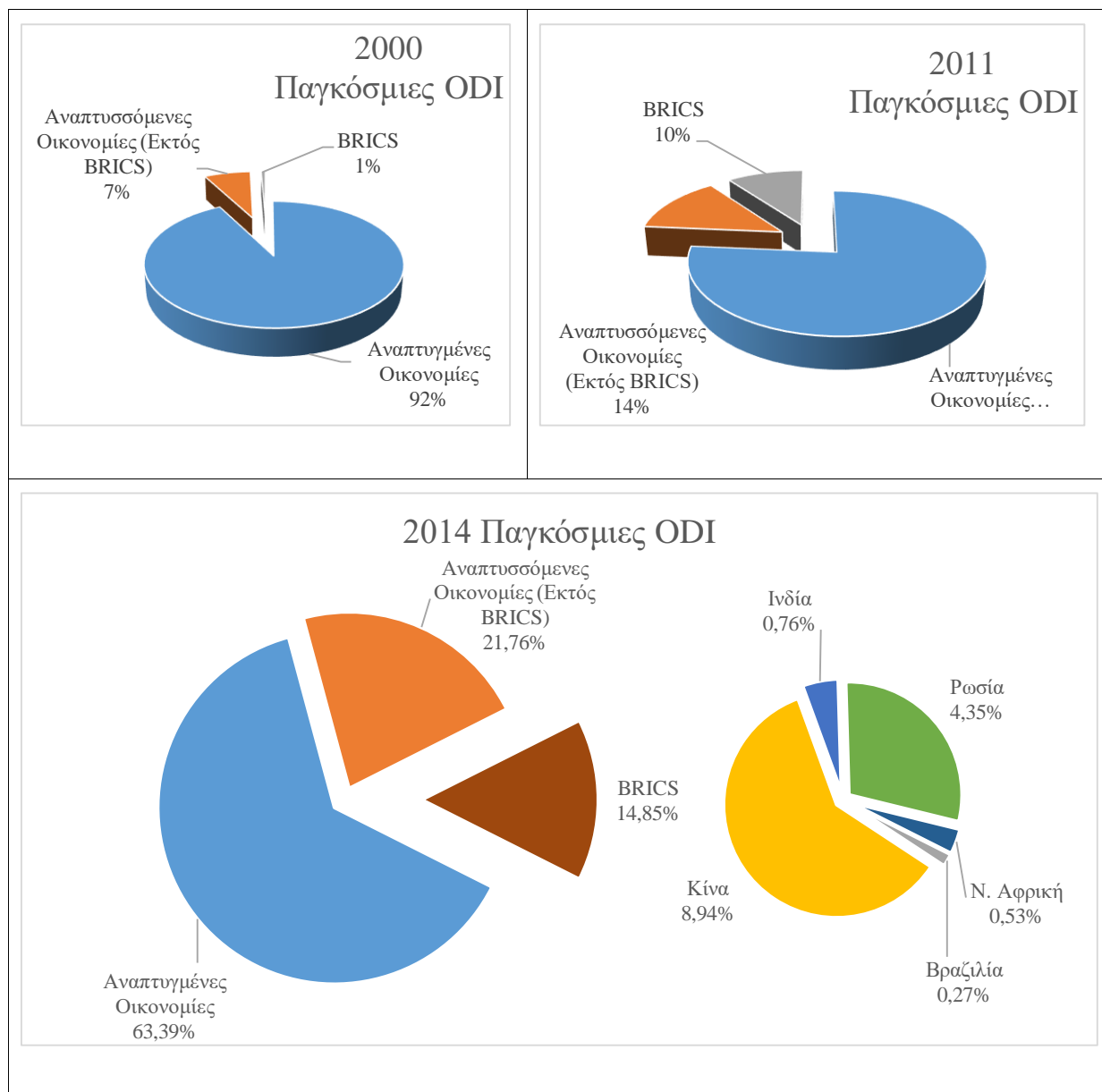


Πηγή: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2015

Στον τομέα των ODI, ο παρακάτω Πίνακας 3.1.5 μας δείχνει την κατανομή τους τα τελευταία 15 χρόνια και μας εξηγεί γιατί οι BRICS καταλαμβάνουν τόσο σημαντικό κομμάτι της σχετικής διεθνούς βιβλιογραφίας. Είναι φανερό ότι οι αναπτυγμένες οικονομίες ακόμη και μετά την Παγκόσμια Οικονομική Κρίση και την ύφεση που επακολούθησε ιδιαίτερα στην Ευρώπη με την Κρίση Χρέους, και την παρατεταμένη στασιμότητα, εξακολουθούν να αποτελούν τον κύριο εκφραστή των ODI μέσα από τις MNEs τους σε ποσοστό περίπου 63.4%. Όμως αν δούμε την

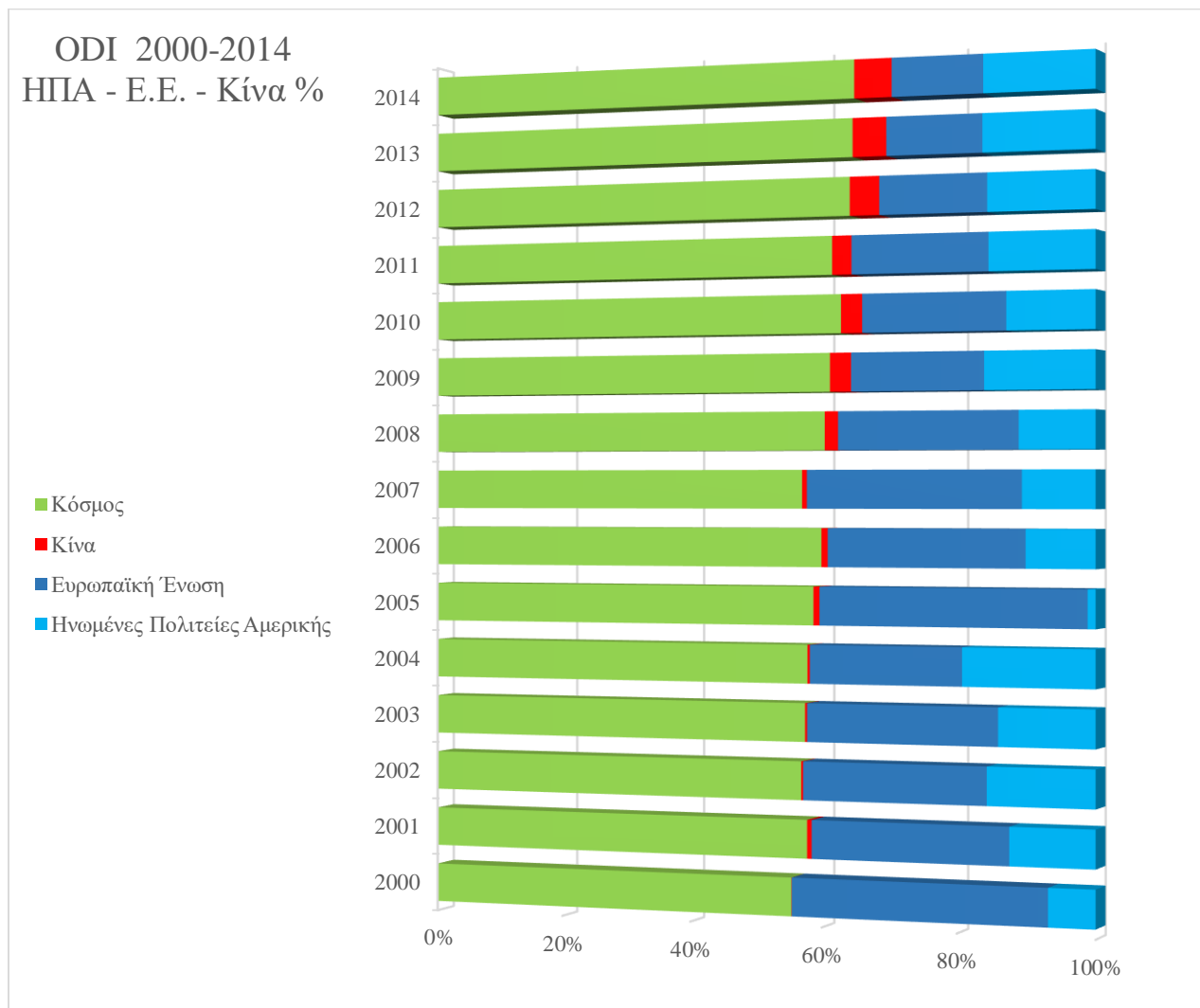
κατανομή τους παρατηρούμε τη συνεχιζόμενη αύξηση των ODI από τις Αναπτυσσόμενες Οικονομίες από το 8% το 2000, στο 24% το 2011 και να προσεγγίζουν το 37% το 2014. Αλλά και τον ολοένα και πιο σημαντικό ρόλο που επιτελούν οι BRICS, οι οποίες από το 1% των παγκόσμιων ODI το 2000, αύξησαν τη συμμετοχή τους στο 10% το 2011 για να αγγίζουν το 15% το 2014. Όπως παρατηρούμε οι Κινεζικές ODI σήμερα αντιστοιχούν στο 9%, ποσοστό μεγαλύτερο του αντίστοιχου του συνόλου των Αναπτυσσόμενων Οικονομιών το 2000

Διάγραμμα 3.1 5: Κατανομή παγκόσμιων ODI 2000, 2011, 2014



Πηγή: UNCTAD, IMF

Διάγραμμα 3.1 6: 2000–2014 Ποσοστά (%) ODI των μεγαλύτερων Οικονομιών ΗΠΑ-ΕΕ-Κίνα



Πηγή: IMF, UNCTAD

Στα δύο επόμενα υποκεφάλαια θα εξετάσουμε ξεχωριστά πρώτα την Κίνα, που αποτελεί και τη 2<sup>η</sup> μεγαλύτερη παγκόσμια οικονομική δύναμη σε όρους ΑΕΠ, και εν συνεχεία τις υπόλοιπες τέσσερις οικονομίες Βραζιλία, Ρωσία, Ινδία και Νότιο Αφρική μαζί.

### 3.2. Κίνα

Η Λαϊκή Δημοκρατία της Κίνας είναι όχι μόνο η μεγαλύτερη οικονομία ανάμεσα στις BRICS, ή στις Αναδυόμενες, αλλά και η δεύτερη μεγαλύτερη οικονομία σε παγκόσμιο επίπεδο, υπολειπόμενη μόνο αυτής των ΗΠΑ.

Κοιτώντας τα μεγέθη των δύο οικονομιών και συγκρίνοντας τα ονομαστικά τους ΑΕΠ για το 2014, συμπεραίνουμε ότι η πρωτοκαθεδρία των ΗΠΑ σε συνδυασμό με την επιβράδυνση του ρυθμού μεγέθυνσης της κινεζικής οικονομίας σε μονοψήφια νούμερα με πτωτικές τάσεις (7.4% 2014), κρατά σαφή διαφορά ασφαλείας. Μια δεύτερη ανάγνωση όμως σε όρους PPP ανατρέπει το πρώτο συμπέρασμα και εμφανίζει την Κίνα να ξεπερνά τις ΗΠΑ με βραχεία κεφαλή, ενώ αν συνεχιστεί η μεγέθυνση της οικονομίας της σύμφωνα με τις προβλέψεις του IMF, το 2019 αναμένεται, σε όρους PPP, να είναι μεγαλύτερη εκείνης των ΗΠΑ κατά 21.3%.<sup>71</sup> Είναι σημαντικό το να λάβουμε υπόψιν μας τους όρους Ισοτιμίας Αγοραστικής Δύναμης, αφού τα ονομαστικά ΑΕΠ και κατά κεφαλήν ΑΕΠ δεν είναι τίποτε περισσότερο από μια απευθείας απλή μετατροπή σε ονομαστικούς απόλυτους όρους δολαρίων ΗΠΑ. Από την άλλη όμως, με τη μέθοδο PPP μπορούμε να έχουμε μια πιο συγκρίσιμη εκτίμηση του επιπέδου τιμών και διαβίωσης, με βάση την πραγματική αγοραστική δύναμη των νοικοκυριών της κάθε οικονομίας. Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρέχει το IMF, το κόστος των προϊόντων στην Κίνα κυμαίνεται περίπου στο 56% των αντίστοιχων τιμών στις ΗΠΑ.

Κάνοντας την αναγωγή αυτή το ονομαστικό ΑΕΠ της Κίνας εκτοξεύεται από τα 10,355 δις USD στα 17,617 ξεπερνώντας αυτό των ΗΠΑ, που οι τιμές παραμένουν σταθερές, αφού επειδή χρησιμοποιείται ως δείκτης αναφοράς οι τιμές δεν επηρεάζονται, άρα δε μεταβάλλονται. Στο κατά κεφαλήν ΑΕΠ ακόμα και σε όρους PPP όμως, η διαφορά των δύο οικονομιών παραμένει χαώδης. Το κινεζικό κατά κεφαλήν ΑΕΠ ακόμα και με όρους PPP παραμένει κάτω του 25% του αντίστοιχου αμερικανικού, ενώ σύμφωνα με τις προβλέψεις της EIU, ακόμα και το 2050 το

---

<sup>71</sup> United States Congressional Research Service, China's Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States, 11 September 2015, RL33534, available at: <https://www.fas.org/sgp/crs/row/RL33534.pdf> [accessed 1 October 2015]

επίπεδο διαβίωσης στην Κίνα δεν αναμένεται να φτάσει καν στο 50% του αντίστοιχου αμερικανικού.<sup>72</sup>

*Πίνακας 3.2 1: Σύγκριση των ΑΕΠ Κίνας-ΗΠΑ σε Ονομαστικό ΑΕΠ και Κατά Κεφαλήν ΑΕΠ εκφρασμένο σε Ονομαστική Αξία USD και όρους PPP (Ισοτιμία Αγοραστικής Δύναμης)*

	Κίνα	ΗΠΑ
Ονομαστικό ΑΕΠ (USD Δις)	10,355	17,419
Ισοτιμία Αγοραστικής Δύναμης (USD Δις)	17,617	17,419
Κατά Κεφαλήν Ονομαστικό ΑΕΠ (USD)	7,589	54,597
Κατά Κεφαλήν σε όρους PPP (USD)	12,880	54,597

Πηγή: IMF, World Economic Outlook, April 2015.

Η σημασία και η δυναμική της Κίνας στο Παγκόσμιο Οικονομικό Σύστημα αντανακλάται τόσο στις εισροές όσο και στις εκροές FDI (ODI), όπου και κρατά τα ηνία ανάμεσα στις Αναδυόμενες, και όχι μόνο. Από την άλλη η Κίνα αποτελεί το πλέον εμβληματικό παράδειγμα μετάλλαξης μιας τριτοκοσμικής ελεγχόμενης οικονομίας σε οικονομία ελεύθερης αγοράς και δη από αγροτική σε βιομηχανική και από «συναρμολογητές» χαμηλού κόστους παραγωγής σε παραγωγούς υψηλής προστιθέμενης αξίας. Από τη δεκαετία του '80 έως σήμερα η Κίνα έχει διανύσει πολύ δρόμο καταφέροντας το 2014 να ισοσκελίσει τις εισροές FDI με τις εκροές (ODI). Και αυτό χάρη στις εκάστοτε κρατικές πολιτικές και δράσεις, σε αντιδιαστολή με την ιδιωτική πρωτοβουλία, σύμφωνα με το δυτικό μοντέλο των MNEs.

Αρχικά η Κίνα υιοθέτησε συγκεκριμένες πολιτικές και δράσεις και προγράμματα, υπό την ηγεσία του Ten Xiao Ping, προσέλκυσης εισροών ΑΞΕ. Με αφετηρία το πενταετές πλάνο του 1984, οι κινεζικές αρχές, από λόγους ανάγκης και όχι ως μοντέλου οικονομικής ανάπτυξης και μεγέθυνσης,

<sup>72</sup> Ibid 51

υιοθέτησαν ένα μοντέλο που επέτρεπε τις ODI, το οποίο όμως ήταν ασφυκτικά περιορισμένο και κεντρικά ελεγχόμενο από το Κρατικό Συμβούλιο (State Council) ή/και την Εθνική Επιτροπή Σχεδιασμού (National Planning Committee).

Από το 1991 η στάση των κινεζικών αρχών άρχισε να μεταβάλλεται και να χαλαρώνουν αργά άλλα σταδιακά οι περιορισμοί στις ODI και ακολουθήθηκε μια συγκροτημένη πολιτική, που υπό προϋποθέσεις ενθάρρυνε τις εκροές FDI. Ο λόγος δεν είναι άλλος από τη συνειδητοποίηση των ωφελειών από τις ODI, αλλά και του συνολικού θετικού τους ρόλου στην αναπτυξιακή οικονομική πολιτική της χώρας.

Αρχικά ευεργετημένες από την πολιτική αυτή υπήρξαν οι μεγάλου μεγέθους κρατικές κινεζικές εταιρείες (SOE), που λόγω του απόλυτου κρατικού ελέγχου, αλλά και του μεγέθους τους έγιναν κοινωνοί των προγραμμάτων ODI. Παρά την όποια χαλάρωση όμως πρέπει να λάβουμε υπόψη μας τους σφικτούς κρατικούς περιορισμούς τόσο στην κίνηση κεφαλαίων, πόσο μάλιστα όταν μιλάμε για εξαγωγή τους, όσο και στην νομισματική πολιτική ελεγχόμενης ισοτιμίας που ακολουθεί η Κεντρική Τράπεζα της Κίνας (PBoC). Έτσι οι ODI που ξεπερνούσαν το 1 εκατομμύριο USD υπόκεινταν σε ενδελεχή κρατικό έλεγχο και μακρά γραφειοκρατική διαδικασία, ενώ ειδική αναφορά πρέπει να γίνει στο άκαμπτο πλαίσιο που αφορούσε τον επαναπατρισμό των κερδών των ODI.

Η πολιτική της κινεζικής ηγεσίας άλλαξε ριζικά από το 2000 και μετά. Η νέα πολιτική ονομάστηκε “Go Global”, και αφορούσε στη συντονισμένη σχεδόν μαζική, «επιθετική» πολιτική επενδύσεων-ODI στις αγορές του εξωτερικού. Οι λόγοι που οδήγησαν σε αυτή τη μεταστροφή υπήρξαν οι παρακάτω<sup>73</sup>:

1. Η επί πολλά χρόνια γιγαντιαία συσσώρευση συναλλαγματικών αποθεματικών που οφείλονταν στην προηγούμενη πολιτική της μονοσήμαντης εισροής κεφαλαίων στη χώρα, ένα μεγάλο μέρος των οποίων οι κινεζικές αρχές τα επένδυναν σε συνετές, συντηρητικές επενδύσεις, όπως τίτλους του αμερικανικού δημοσίου, που όμως είχαν χαμηλή απόδοση.

---

<sup>73</sup> Ibid 51



2. Κατά αυτόν τον τρόπο η Κίνα κατέστη ο μεγαλύτερος πιστωτής του αμερικανικού κράτους. Αυτές οι τοποθετήσεις όμως σε αμερικανικά ομόλογα είχαν και ακόμα επίπτωση, από την οποία προσπάθησαν να απεμπλακούν οι κινεζικές αρχές, ιδιαίτερα μετά την Κρίση των Subprimes το 2007 και την επακόλουθη Οικονομική Κρίση του 2008. Σε περίπτωση κατάρρευσης του αμερικανικού χρηματοπιστωτικού συστήματος, θα κατέρρευε και η Κίνα. Ήταν λοιπόν επιτακτικά εθνική η ανάγκη να διασφαλιστούν τα κινεζικά αποθεματικά και να διαφοροποιηθεί το χαρτοφυλάκιο.
3. Μια ακόμα επιτακτική ανάγκη δημιουργήθηκε και διογκώθηκε από την Οικονομική Κρίση, ήταν η διασφάλιση στην ομαλή και απρόσκοπτη πρόσβαση των κινεζικών επιχειρήσεων σε φυσικούς πόρους, πρώτες ύλες και ενεργειακούς πόρους τους οποίους είναι αναγκασμένη να εισάγει, προκειμένου να μπορεί να συνεχίζεται η βιομηχανική παραγωγή, που αποτελεί την κινητήρια μηχανή της κινεζικής οικονομίας.
4. Τέλος ήταν η συνειδητοποίηση των κινεζικών αρχών ότι η κατάκτηση των αγορών είναι εύκολο να κερδηθεί με τα φθηνά κινεζικά προϊόντα, αλλά πολύ δύσκολο να εξασφαλίσει μια περίοπτη ανταγωνιστική θέση στην παγκόσμια οικονομία μη διαθέτοντας προϊόντα και υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας, τα οποία και ήταν σχεδόν αποκλειστικά δυτικής προέλευσης. Οι SOE, που αποτελούσαν και το μεγαλύτερο μέρος των Πολυεθνικών Οντοτήτων της χώρας, τόσο σε αριθμητικά όσο και σε μεγέθη, υπολείπονταν σε τεχνογνωσία, μάρκετινγκ-brands names καθώς και σε ζητήματα επιχειρησιακού “know-how”.

Για τους παραπάνω λόγους οι κινεζικές αρχές αποφάσισαν, το 2007, τη δημιουργία ενός κρατικού Fund<sup>74</sup> κατά τα πρότυπα των αντίστοιχων των αναπτυγμένων χωρών, το CIC<sup>75</sup>, το οποίο αρχικά διαχειριζόταν 200 δις USD, δημιουργώντας κατά αυτόν τον τρόπο ένα από τα μεγαλύτερα

---

<sup>74</sup> Η Κίνα σήμερα διαθέτει μια σειρά τέτοιων Funds. Το SAFE (State Administration of Foreign Exchange, 2012 ) για τη διαχείριση των συναλλαγματικών αποθεμάτων, το NSSF (National Social Security Fund, 2000) για τη διαχείριση των αποθεματικών του εθνικού φορέα Κοινωνικών Ασφαλίσεων, και το CAD (China-Africa Development Fund, 2007) για τη διαχείριση επενδυτικών προγραμμάτων αποκλειστικά στην Αφρική. Σήμερα τα τέσσερα αυτά Ταμεία διαχειρίζονται συνολικά άνω του 1.6 τρις USD

<sup>75</sup> China Investment Company, Κινεζική Εταιρεία Επενδύσεων

Κρατικά Ταμεία Διαχείρισης Πλούτου στον κόσμο, το οποίο σήμερα διαχειρίζεται 746.7 δις USD, σύμφωνα με τα στοιχεία του Sovereign Wealth Fund Institute (SWFI)<sup>76</sup>.

Πίνακας 3.2 2: Κύριοι Προορισμοί Κινεζικών εκροών FDI – Αποθεματικών FDI 2013 σε δις USD (εκτός χρηματοοικονομικών)<sup>77</sup>

Προορισμός	Εκροές FDI	Αποθέματα FDI	Μερίδιο % FDI στο 2013
Χονγκ Κονγκ	62.8	377.1	57.1
Βρετανικές Παρθένι Νήσοι	3.2	33.9	5.1
Νήσοι Cayman	9.3	42.3	6.4
ΗΠΑ	3.9	21.9	3.3
Αυστραλία	3.5	17.4	2.6
Σιγκαπούρη	2.0	14.8	2.2
Ηνωμένο Βασίλειο	1.4	11.8	1.8
<b>Σύνολο</b>	<b>107.8</b>	<b>660.5</b>	<b>-</b>

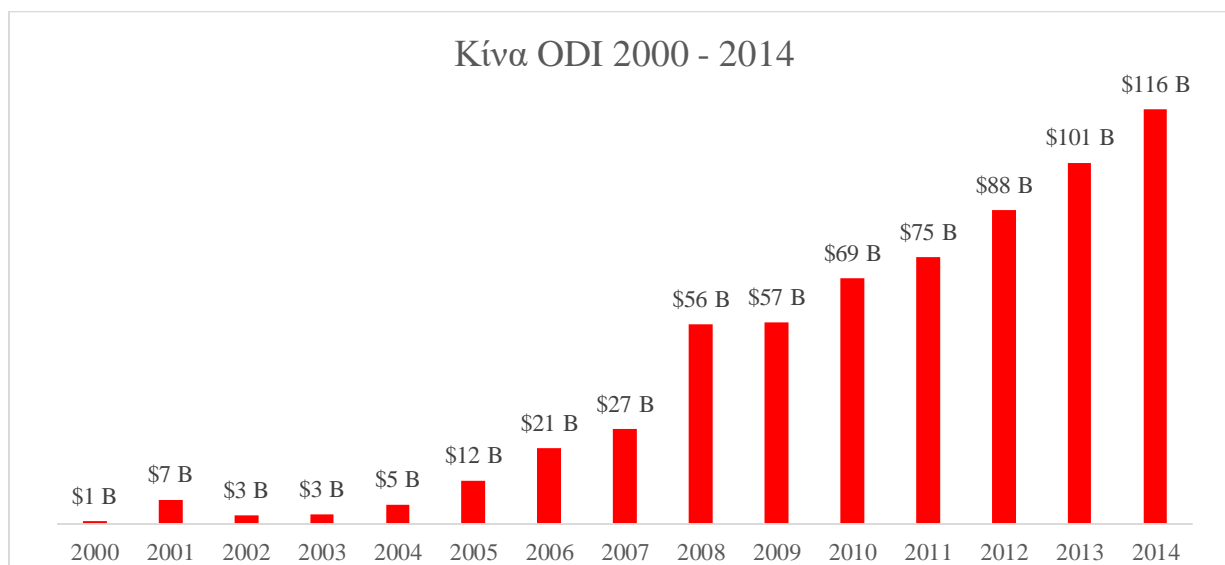
Πηγή: Κινεζικό Υπουργείο Εμπορίου

Ο τρόπος που προκρίθηκε να μετατρέψει τις κινεζικές SOE και POE σε «παγκόσμιους παίκτες» καθιστώντας τες πιο ανταγωνιστικές στις διεθνείς και κυρίως τις αναπτυγμένες οικονομίες αποφασίστηκε να γίνει με το πιο γρήγορο και ασφαλή τρόπο, την εξαγορά αντίστοιχων επιχειρησιακών μονάδων ή άλλων MNEs των αναπτυγμένων χωρών, ακολουθώντας το μοντέλο που περιγράφεται στο Πλαίσιο LLL του Mathews. Κλασικό παράδειγμα της παγκόσμιας βιβλιογραφίας στο θέμα, αποτελεί η εξαγορά της επιχειρησιακής μονάδας προσωπικών ηλεκτρονικών υπολογιστών (PCs) της IBM από την LENOVO, το 2005, μια εξαγορά που κόστισε 1.75 δις USD, ενδεικτική της επιθετικής πολιτικής εξαγορών που πρέσβευε το “Go Global”.

<sup>76</sup> <http://www.swfinstitute.org/swfs/china-investment-corporation/> ανακτήθηκε στις 18/9/2015

<sup>77</sup> United States Congressional Research Service, China's Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States, 11 September 2015, RL33534, available at: <https://www.fas.org/sgp/crs/row/RL33534.pdf> [accessed 1 October 2015]

Διάγραμμα 3.2 3: ODI Κίνας 2000-2014



Πηγή: UNCTAD

Οι Κινεζικές EMNEs και κατ' επέκταση οι ODI, κινούνται σε όλα τα δυνητικά πεδία δράσης, που περιλαμβάνουν τους τομείς του εμπορίου και των υπηρεσιών, ξεκινώντας από τη βιομηχανία, τις κατασκευές, τις πρώτες ύλες, αλλά και το IT, δηλαδή τις νέες τεχνολογίες Πληροφορικής. Η δράση των κινεζικών EMNEs επεκτείνεται σε όλα τα μήκη και πλάτη του πλανήτη, τόσο στις αναπτυσσόμενες όσο και στις αναπτυγμένες οικονομίες.

Πίνακας 3.2 4: Κινεζικές EMNEs, με βάση την αξία του Brand τους & Μεταβολή 2014-2015

Brand	Τομέας	Αξία Brand (εκ. USD)	Μεταβολή Αξίας Brand % (2015 vs 2014)
Tencent	Τεχνολογία	66,077	95%
Alibaba	Μεταποίηση	59,684	Νέα
China Mobile	Τελεπικοινωνιακές Υπηρεσίες	55,927	-9%
ICBC	Τραπεζική	34,521	-13%
Baidu	Τεχνολογία	30,897	55%
China Construction Bank	Τραπεζική	21,005	-18%
Sinopec	Πετρελαιοειδή & Φυσ.Αέριο	15,493	18%
Agricultural Bank of China	Τραπεζική	15,427	-20%
PetroChina	Πετρελαιοειδή & Φυσ.Αέριο	12,022	-11%
Bank of China	Τραπεζική	11,861	-13%

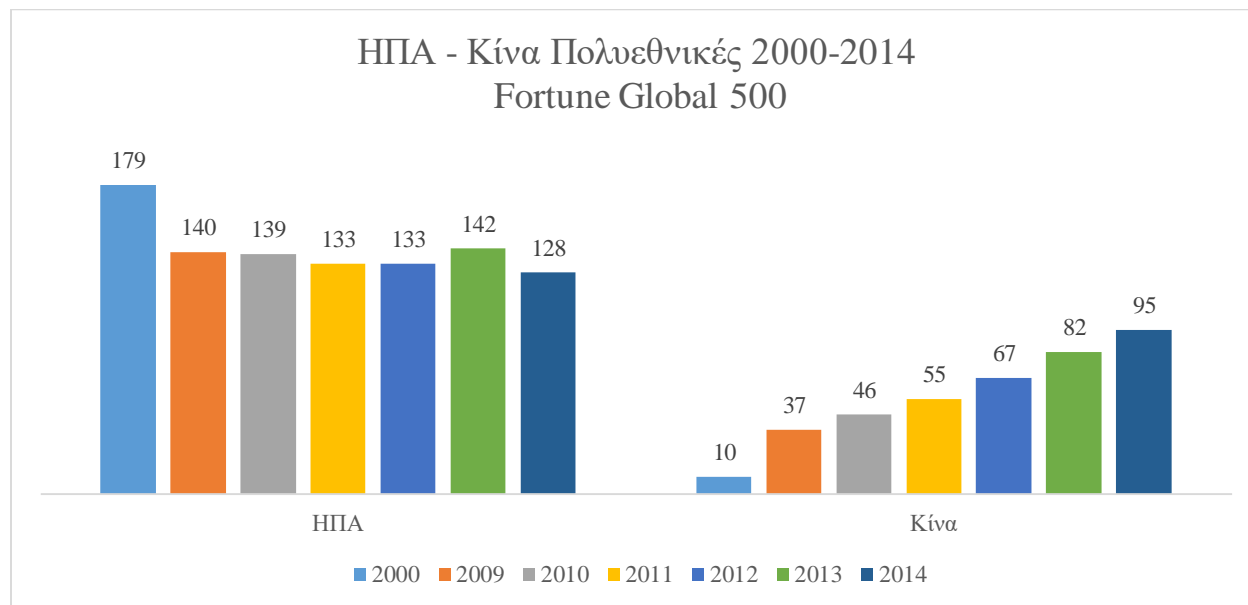
Πηγή: Forbes

Πίνακας 3.2 5 Μεγαλύτερες Κινεζικές MNEs, βάση Αζία Ξένων Περιουσιακών Στοιχείων 2014 (εκ. USD)

Επωνυμία	Ιδιοκτησία	Τομέας	Foreign Assets
CITIC Group	SOE	Συμμετοχών	78,602
China Ocean Shipping (Group) Company	SOE	Μεταφορές και Logistics	43,452
China National Offshore Oil Corp	SOE	Πετρέλαιο & Φ. Αέριο	34,276
China National Petroleum Corporation	SOE	Πετρέλαιο & Φ. Αέριο	19,284
Sinochem Group	SOE	Πετρέλαιο & Φ. Αέριο	14,704
Lenovo Group Ltd	POE	Ηλεκτρικά & Ηλεκτρονικά	11,962
China Mobile Limited	SOE	Τηλεπικοινωνίες	8,349
China Electronics Corporation (CEC)	POE	Ηλεκτρονική	7,784
Cofco Ltd.	SOE	Τροφιμα, Ποτά, Καπνός	5,952
Sinopec - China Petrochemical Corporation	SOE	Πετρέλαιο & Φ. Αέριο	5,030
China Minmetals Corp	SOE	Κατασκευές	4,885
China Railway Construction Corporation Ltd	SOE	Κατασκευές	3,761

Πηγή: UNCTAD 100 TNC 2014

Διάγραμμα 3.2 6: Σύγκριση αριθμού Πολυεθνικών ΗΠΑ-Κίνας με βάση τη λίστα Fortune Global 500



Πηγή: Fortune Global 500

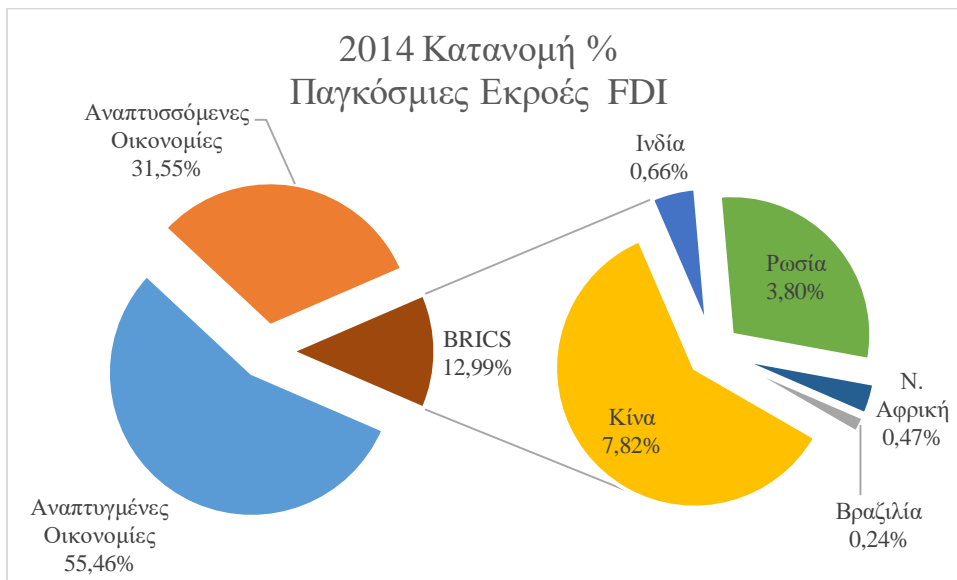
Κάνοντας μια σύγκριση των μεταβολών που έχουν επιφέρει οι Αναδυόμενες Οικονομίες στην παγκόσμια οικονομία, έχει αξία να δούμε τις μεταβολές που παρουσιάζουν οι δύο κύριες οικονομίες του πλανήτη σήμερα, με βάση την λίστα κατάταξης που κάθε χρόνο δημοσιεύει το περιοδικό Fortune. Το 2000 η κινεζική οικονομία συμμετείχε στη λίστα με μόλις 10 Πολυεθνικές, αντιπροσωπεύοντας μόλις το 2% των 500 μεγαλύτερων παγκοσμίως MNEs. Αντίστοιχα οι ΗΠΑ αντιπροσώπευαν το 35.8% του συνόλου με 179. Ας προσέξουμε τώρα τις μεταβολές μετά την Παγκόσμια Οικονομική κρίση του 2008. Οι ΗΠΑ σταθερά μειώνουν το μερίδιο παρουσίας τους στη λίστα ξεπερνώντας το 2014 μόλις το 25% με 128 παρουσίες, ενώ αντίθετα η Κίνα εμφανίζει έναν εντυπωσιακό ρυθμό αύξησης στο 19% με 95 Πολυεθνικές. Είναι κάτι παραπάνω από εμφανές ότι έχει δημιουργηθεί ένα παγκόσμιο δίπολο με την Κίνα να κερδίζει έδαφος στην παρουσία της στο Παγκόσμιο Οικονομικό Σύστημα, ως ηγέτιδα των Αναδυόμενων Οικονομιών, αλλά και να απειλεί την κυριαρχία των ΗΠΑ.

Όμως, το Παγκόσμιο Οικονομικό Σύστημα βασίζεται σε μια ίσως ξεπερασμένη Αρχιτεκτονική, η οποία τις τελευταίες δεκαετίες κλυδωνίζεται από περιφερειακές και παγκόσμιες κρίσεις, αλλά και οικονομικούς «πολέμους» σε εμπορικό, χρηματιστηριακό και νομισματικό επίπεδο, των οποίων η κατάληξη θα αποτελέσει την αρχή ενός νέου παγκόσμιου Status Quo. Και η ηγέτιδα δύναμη που αναδύεται μέσα από ένα βαθιά μαστιζόμενο από ύφεση και στασιμότητα παγκόσμιο οικονομικό σύστημα, όπως εμφανίζεται αυτή την περίοδο τουλάχιστον, δε μπορεί παρά να είναι η Κίνα.

### 3.3. Ρωσία, Ινδία, Βραζιλία.

Οι υπόλοιπες χώρες που απαρτίζουν τις BRICS είναι η Ρωσία, η Βραζιλία η Ινδία και η Νότιος Αφρική. Οι χώρες αυτές, αν και ηγέτιδες στις περιφέρειές τους δεν μπορούν να παίξουν ηγετικό ρόλο σε παγκόσμιο επίπεδο, αλλά παρουσιάζουν μια οικονομική ανάπτυξη πολύ σημαντική, γεγονός που τις κατατάσσει σχετικά κοντά στις αναπτυγμένες χώρες. Η δυναμική τους αποτυπώνεται στον παρακάτω Πίνακα 3.3, όπου αποτυπώνεται καθαρά η σημαντική συνεισφορά των Αναδυόμενων Οικονομιών στις εκροές FDI, συνεισφέροντας το 45% , αλλά κυρίως τη σημαντικότητα των BRICS, που συνεισφέρουν 13% ή 41% των συνολικών ODI των Αναπτυσσόμενων Οικονομιών.

Διάγραμμα 3.3 Ποσοστιαία Κατανομή Παγκόσμιων Εκροών FDI (%) 2014



Πηγή: UNCTAD, IMF

### 3.3.1. Βραζιλία

Η Βραζιλία είναι η μεγαλύτερη χώρα, αλλά και οικονομία της Λατινικής και Νότιας Αμερικής, ενώ είναι η 7<sup>η</sup> μεγαλύτερη οικονομία παγκοσμίως. Μια χώρα με μεγάλο πληθυσμό (203 εκατομμύρια το 2014) και εργατικό δυναμικό, αν και στην πλειοψηφία του ανειδίκευτο, με ένα μειούμενο ρυθμό ΑΕΠ (0.1% το 2014 από 7.6% το 2010, 3.9% το 2011, 1.8% το 2012, 2.7% το 2013), όσο και σε όρους PPP (11,567 USD, 2014, έναντι 13,240 USD το 2011), η οποία όμως διαθέτει μεγάλα αποθέματα πρώτων υλών, όπως το πετρέλαιο, μεταλλεύματα, αγροτική παραγωγή. Η οικονομία της επικεντρώνεται στην ενέργεια, την εξόρυξη, τα αγροτικά προϊόντα και τις υπηρεσίες (Πίνακας 3.3.1 6 Βραζιλία: Τομείς ODI 2014(Εκατομμύρια USD).

Πίνακας 3.3.1 1 ODI Βραζιλίας 2005-2007 M.O. 2012-2014, Αξία Greenfield–M&As (εκ. USD<sup>78</sup>)

M&As										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Αριθμός	42	42	71	102	59	79	73	70	51	28
Αξία	2,505	18,611	10,794	5,480	2,518	9,030	5,541	7,401	2,956	-2,449
Greenfield										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Αριθμός	192	300	211	373	280	385	441	323	316	243
Αξία	8,276	30,544	15,473	32,402	17,382	19,351	32,156	25,974	14,794	13,274

Πηγή: UNCTAD

Από τον Πίνακα 3.3.1 1, μπορούμε να διακρίνουμε την τάση των βραζιλιάνικων MNEs να επενδύουν οργανικά, δηλαδή να προβαίνουν σε Greenfield επενδύσεις στις ξένες οικονομίες δραστηριοποίησης, με τον αριθμό τους και την αξία τους να έχουν πτωτική πορεία τα δύο τελευταία χρόνια. Αντίθετα ο ρυθμός επενδύσεων μέσω M&As κινείται σταθερά σε χαμηλά διψήφια νούμερα καθ' όλη την προηγούμενη δεκαετία, ενώ η αξία τους το 2013 υπέστη μια σημαντική πτώση άνω του 55% σε σχέση με το προηγούμενο έτος για να βρεθεί σε επίπεδα του 2009, όταν βρισκόταν σε πλήρη εξέλιξη τη Παγκόσμια Οικονομική Κρίση, αλλά και να βυθιστεί

<sup>78</sup> [http://unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/wir2015/wir15\\_fs\\_br\\_en.pdf](http://unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2015/wir15_fs_br_en.pdf) Ανακτήθηκε 16 Οκτωβρίου 2015

περισσότερο σε αρνητικό επίπεδο το 2014. Παρόλα αυτά οι ODI Stock και Ροές εξακολουθούν να αυξάνονται, αν και ο ρυθμός τους είναι συνεχώς μειούμενος, ενώ το Εισόδημα (ODI Income) παραμένει σταθερά πάνω από τις 21,000 εκ. USD καθ' όλη τη δεκαετία που διανύουμε.

*Πίνακας 3.3.1 2 Βραζιλία: Διαχρονική Πορεία ODI Αποθέματα-Ροές-Εισόδημα (εκ. USD)*

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>ODI Stock</b>	113,925	141,880	157,796	167,148	191,349	206,187	270,864	300,791	316,339
<b>ODI Ροές</b>	24,416	12,135	18,028	8,462	30,228	23,475	13,718	18,208	24,126
<b>ODI Εισόδημα</b>	11,535	16,706	25,959	18,009	24,479	29,183	21,672	23,854	21,165

Πηγή: Banco Do Brasil

Οι ODI της Βραζιλίας το 2014 κατευθύνονται κυρίως σε Φορολογικούς Παραδείσους (Cayman, Μπαχάμες, Λουξεμβούργο κλπ.) σε ποσοστό άνω του 48%, ενώ αξιοσημείωτη είναι και η αύξηση προς την πρώην μητρόπολη Πορτογαλία, κατά 628% σε σχέση με το Μ.Ο. των ετών 2006-2014, γεγονός που μπορεί να υποδηλώνει και χειροτέρευση του οικονομικού κλίματος στη χώρα, που οδηγεί επιχειρήσεις και μετόχους στην αναζήτηση αυτών των προορισμών για την διασφάλιση των κεφαλαίων τους. Στις γειτονικές και υπόλοιπες χώρες της Λατινικής Αμερικής διαχρονικά πηγαίνει ένα περίπου 5%, ποσοστό που προκαλεί εντύπωση αφού στην πλειοψηφία τους οι βραζιλιάνικες EMNEs δρουν κυρίως σε περιφερειακό επίπεδο, με βάση τις περιφερειακές συμφωνίες και πολιτικές συνεργασίες.



Πίνακας 3.3.1 3 Βραζιλία: Προορισμοί-Κατανομή ODI 2006-2014

Προορισμός	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Νησιά Cayman	3,176	2,701	2,137	2,223	11,647	2,155	748	3,308	7,924
Πορτογαλία	45	155	65	310	974	97	128	91	4,313
ΗΠΑ	999	3,548	4,786	1,780	3,958	2,251	1,841	2,770	2,782
Αυστρία	26	122	229	361	477	2,255	900	1,470	2,222
Λουξεμβούργο	3	49	277	235	1 342	185	156	1,083	1,901
Βρετανικές Παρθένες Νήσοι	990	954	712	441	830	1,490	502	1,533	1,241
Ισπανία	237	43	81	377	356	238	1,735	196	268
Μπαχάμες	1,418	995	806	279	829	248	297	1,741	553
Χιλή	41	689	547	55	898	88	1,066	84	264
Ουρουγουάη	233	229	483	77	184	228	250	215	150

Πηγή: Banco Do Brasil

Η αλήθεια είναι ότι στον τομέα των ODI οι βραζιλιάνικες επιχειρηματικές οντότητες εμφανίζουν μεγάλη καθυστέρηση. Το γεγονός αυτό οφείλεται εν μέρει στη μεγάλη, συνεχώς αναπτυσσόμενη εσωτερική αγορά της χώρας και εν μέρει στην άμεση πρόσβαση στις τεράστιες πηγές πρώτων υλών που διαθέτει, καθιστώντας ανούσια τη διεθνοποίησή τους. Όμως σπουδαίο ρόλο έπαιξε και το ρυθμιστικό πλαίσιο της χώρας, το οποίο άρχισε να εκσυγχρονίζεται μετά την άνοδο στην εξουσία του Προέδρου Lula Da Silva. Το 2003 ο τότε Βραζιλιάνος Πρόεδρος Lula da Silva, σε ομιλία του στο Πορτογαλικό Βιομηχανικό Επιμελητήριο, είχε τονίσει πως ήρθε η ώρα για τους βραζιλιάνους επιχειρηματίες να εγκαταλείψουν το φόβο τους να γίνουν πολυεθνικοί επιχειρηματίες.<sup>79</sup> Οι Βραζιλιάνικες MNEs παρουσιάζουν την εξής ιδιομορφία. Το μέγεθός τους δεν συνάδει με τη διεθνή τους επέκταση πάντα. Χαρακτηριστική είναι και η διαφορά που παρουσιάζεται ανάμεσα στη λίστα GLOBAL 500 του περιοδικού FORTUNE για το 2015<sup>80</sup> (Πίνακας 3.3.1 4) με βάση τα έσοδα, και την αντίστοιχη της UNCTAD με βάση την αξία των περιουσιακών τους στοιχείων στο εξωτερικό (Πίνακας 3.3.1 5).

<sup>79</sup> UNCTAD (2004, 7 December) Occasional Note: Outward FDI from Brazil: Poised to take off?, [www.unctad.org/en/docs/webiteia200416\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/webiteia200416_en.pdf), ανακτήθηκε στις 16 Οκτωβρίου 2015

<sup>80</sup> <http://fortune.com/global500/> ανακτήθηκε στις 16 Οκτωβρίου 2015

Πίνακας 3.3.1 4 Οι μεγαλύτερες EMNEs της Βραζιλίας, βάση εσόδων 2014

Θέση	Εταιρεία	Ιδιοκτησία	Έσοδα (εκ. USD)	Τομέας
28	PETROBRAS	SOE	143,657	Πετρελαιοειδή
112	Itaú Unibanco Holding	POE	76,932	Τραπεζική
126	Banco Do Brazil	SOE	71,184	Τραπεζική
185	Banco Bradesco	POE	55,628	Τραπεζική
202	JBS	POE	51,176	Τρόφιμα
312	Vale	POE	37,539	Εξόρυξη
414	Ultrapar Holdings	POE	28,774	Πετρελαιοειδή

Πηγή: FORTUNE GLOBAL 500

Πίνακας 3.3.1 5 Μεγαλύτερες Βραζιλιάνικες MNEs, βάση Αξίας Ξένων Περιουσιακών Στοιχείων 2014 (εκ. USD)

Επωνυμία	Ιδιοκτησία	Τομέας	Foreign Assets
Vale SA	POE	Εξόρυξη – Λατομεία	45,721
Petroleo Brasileiro SA	SOE	Πετρελαιοειδή	16,927
Gerdau SA	POE	Μέταλλεία-Μεταλλουργία	15,684
JBS SA	POE	Τροφές-Ποτά-Καπνά	8,804
Embraer	POE	Αεροναυπηγική	5,707

Πηγή: UNCTAD TNC 100, 2014

Από τον παραπάνω Πίνακα μπορούμε να διακρίνουμε ότι η EMNEs της Βραζιλίας επικεντρώνονται κυρίως στις τραπεζικές υπηρεσίες και στην αγορά ενέργειας. Στις τραπεζικές υπηρεσίες αποτελούν, με έδρα το Σάο Πάολο, το μεγαλύτερο τραπεζιτικό κέντρο της Νοτίου Αμερικής. Στην αγορά ενέργειας (πετρελαιοειδή και Φυσικό Αέριο), και με μεγαλύτερο πελάτη την Κίνα, οι βραζιλιάνικες EMNEs έχουν δεχτεί διπλό κτύπημα τον τελευταίο χρόνο, τόσο λόγω της δραματικής μείωσης της τιμής των παραγόμενων προϊόντων, αλλά και λόγω της επιβράδυνσης της κινεζικής οικονομίας και παραγωγής.

Η κατανομή ανάμεσα στους τομείς δραστηριοποίησης των βραζιλιάνικων EMNEs, προκύπτει από τους τομείς των ροών ODI. Για το 2014 παρατηρούμε μια μεγάλη στροφή προς τις υπηρεσίες, με

ροές ODI της τάξεως των 7,527 εκ. USD, οι οποίες και αποφέρουν 8,835 εκ. USD εισόδημα στη χώρα, με κύρια δραστηριότητα να προέρχεται από τις Τηλεπικοινωνίες και τις Χρηματοοικονομικές και Βοηθητικές υπηρεσίες. Επίσης είναι σημαντική η μείωση των ODI στον κατεξοχήν τομέα της βραζιλιάνικης εξωχώριας επενδυτικής δραστηριότητας, αυτόν της γεωργίας και της εξόρυξης φυσικών πόρων και ιδιαίτερα της εξόρυξης πετρελαίου και φυσικού αερίου. Σε αυτό έχει συμβάλει τα μάλα τόσο η κακοδιαχείριση και τα οικονομικά σκάνδαλα της ημικρατικής PETROBRAS, όσο και η συνεχιζόμενη πτώση διεθνώς των τιμών του πετρελαίου και του φυσικού αερίου σε συνδυασμό με την επιβράδυνση της κινεζικής οικονομίας.

Πίνακας 3.3.1 6 Βραζιλία: Τομείς ODI 2014<sup>81</sup> (Εκατομμύρια USD)

Βραζιλία ODI 2014 Τομέας	Εκροές ODI		Εισόδημα από ODI	
	Σύνολο Τομέα	Κύριες Υποκατηγορίες Τομέα	Σύνολο Τομέα	Κύριες Υποκατηγορίες Τομέα
<b>Σύνολα</b>	<b>8,747</b>		<b>21,165</b>	
<b>Γεωργία, Κτηνοτροφία, Εξόρυξη Μεταλλευμάτων</b>	<b>420</b>		<b>836</b>	
Εξόρυξη Μεταλλευμάτων		190		483
Εξόρυξη Πετρελαίου και Φυσ. Αερίου		207		166
<b>Βιομηχανία</b>	<b>685</b>		<b>11,494</b>	
Χημικά Προϊόντα		191		1,595
Φαρμακευτικές		180		153
<b>Υπηρεσίες</b>	<b>7 527</b>		<b>8,835</b>	
Χρηματοοικονομικές και Βοηθητικές Υπηρεσίες		1,843		1,353
Τηλεπικοινωνίες		2,572		763
Ηλεκτρισμός και Φυσικό Αέριο		299		1,714

Πηγή: Banco Central Do Brasil

Τα μεγαλύτερα προβλήματα στην ανάπτυξη της βραζιλιάνικης οικονομίας και κατά συνέπεια των EMNEs της έχουν να κάνουν με τη διαρκή πολιτική αστάθεια και τη διαφθορά σε ένα ισχυρά πελατειακό σύστημα. Είναι ακόμα νωπό το μέγα σκάνδαλο διαφθοράς στην Petrobras<sup>82</sup> (Απρίλιος

<sup>81</sup> <http://www.bcb.gov.br/?INDFSERIES> Ανακτήθηκε στις 26 Οκτωβρίου 2015

<sup>82</sup> <http://www.wsj.com/articles/brazils-petrobras-reports-nearly-17-billion-impairment-on-assets-corruption-1429744336> Ανακτήθηκε 16 Οκτωβρίου 2015

2015) της τάξεως των 17δισ USD από υπερκοστολόγηση περιουσιακών στοιχείων και συμβολαίων εξόρυξης, που την κατέστησε την πιο υπερχρεωμένη MNE παγκοσμίως με ζημιές περίπου 117δισ USD, αναγκάζοντάς την να περικόψει ή να αναστείλει όλες σχεδόν τις επενδυτικές της δραστηριότητες, αλλά και να πουλήσει μέρος των υφιστάμενων επενδύσεών της, προκειμένου να σωθεί από την χρεωκοπία. Άλλος παράγοντας είναι η συνεχιζόμενη ανισοκατανομή του εισοδήματος που εντείνει την υψηλή οικονομική ανισότητα και τα υψηλότερα επίπεδα φτώχειας που παρατηρούνται, παρά τις όποιες επιτυχημένες προσπάθειες της τελευταίας δεκαετίας να μειωθούν.

Η Βραζιλία μοιάζει να εισέρχεται σε μια φθίνουσα οικονομική περίοδο με μια ενσχυόμενη και παρατεταμένη έξοδο κεφαλαίων από τη χώρα, τα οποία όμως δεν αποσκοπούν στην ενδυνάμωση των EMNEs μέσω M&As ή Greenfield επενδύσεων, αλλά κρίνοντας από τους προορισμούς τους, πρόκειται για μια φυγή κεφαλαίων που ίσως οδηγήσουν την οικονομία της χώρας σε μια χρόνια βαθιά ύφεση.

### 3.3.2. Ινδία

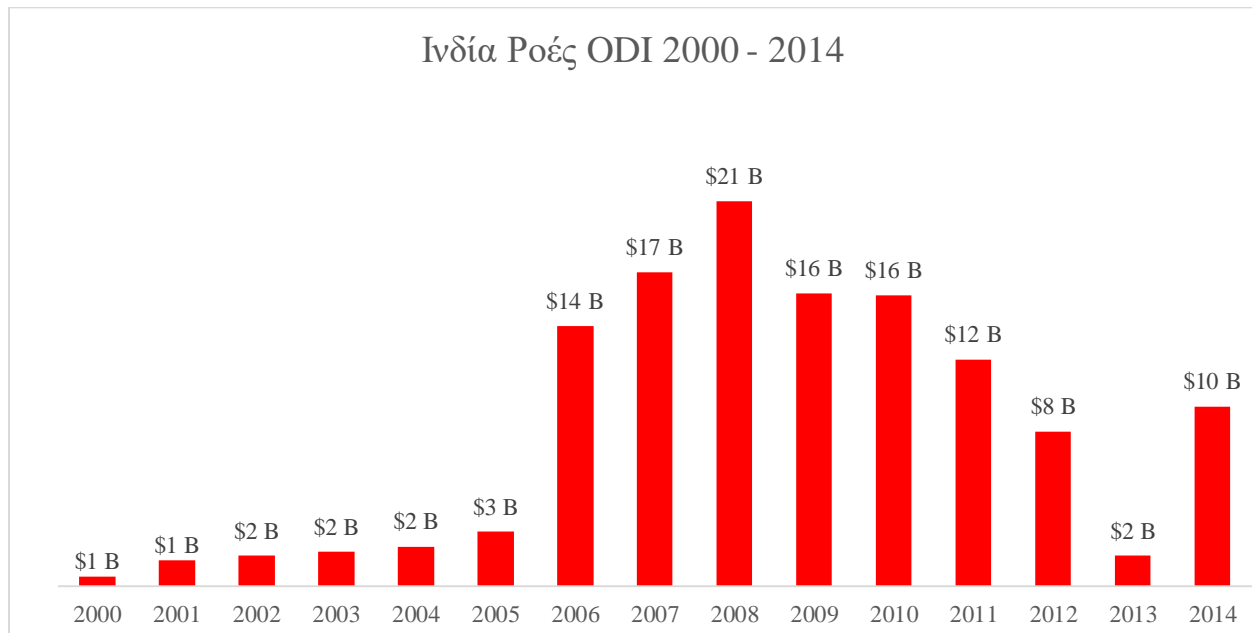
Η Ινδία, η μεγαλύτερη δημοκρατία του κόσμου, σύντομα θα γίνει η πρώτη σε πληθυσμό χώρα στον κόσμο. Το ΑΕΠ της τα τελευταία 11 έτη αυξήθηκε κατά 430%, δείχνοντας την οικονομική μεγέθυνση της ινδικής οικονομίας και για το 2014 ανήλθε σε 2,05 τρις USD, από 477 δις το 2003 Ένα σημαντικό στοιχείο της οικονομίας της είναι ότι στο ΑΕΠ της αποτελείται σε ποσοστό 65% από τον τομέα των υπηρεσιών, 18% από τη βιομηχανία ενώ ένα 17% προέρχεται από τη γεωργία.

Πίνακας 3.3.2 1 Ινδία: : Διαχρονική Πορεία ODI Αποθέματα-Ροές 2006-2014 (εκ. USD)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ODI Flows	14,285	17,233	21,142	16,057	15,947	12,456	8,485	1,678	9,848
ODI Stock	27,035	44,080	63,337	80,839.2	96,900	109,508	118,072	119,837	129,578

Πηγή: UNCTAD

Διάγραμμα 3.3.2 2 Ροές ODI Ινδίας 2000-2014 (εκ. USD)



Πηγή: UNCTAD

Παρατηρώντας τον Πίνακα 3.3.2 3, με τους αριθμούς και την αξία των πραγματοποιηθέντων ινδικών ΑΞΕ σε οργανική και ανόργανη βάση την τελευταία δεκαετία, παρατηρούμε μια σταθερή τάση προς τις Greenfield επενδύσεις (οργανικές), τόσο όσο αφορά τον αριθμό τους, όσο και την αξία τους, των οποίων η πρωτοκαθεδρία διακόπηκε για μια μόνο χρονιά, το 2010, όταν η αξία των M&As ξεπέρασε αυτή των Greenfields επενδύσεων.<sup>83</sup> Αντίθετα και παρά τις προβλέψεις, έκτοτε κινήθηκαν σε πολύ χαμηλότερα επίπεδα από εκείνα που υπήρχαν την δεκαετία του 2000. Από την άλλη, θα πρέπει να παρατηρήσουμε τη διστακτικότητα των Ινδών επιχειρηματιών να επενδύσουν μεγάλα ποσά, κάτι που εκφράζεται από τη μειούμενη αξία τόσο των M&As, όσο και των Greenfield επενδύσεων στη δεκαετία που διανύουμε, παρά το γεγονός ότι ο αριθμός τους αν και επίσης μειούμενος δεν ακολουθεί το ρυθμό μείωσης της αξίας τους.

<sup>83</sup> Η άνοδος οφείλεται καθαρά και μόνο σε μια συγκεκριμένη εξαγορά στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, αυτή της Zain Africa από την Bharti Airtel, αξίας 10.7 δις USD. Venture Intelligence India M&A Report – H1 - 2010

Πίνακας 3.3.2 3 M&As vs Greenfield: Αριθμοί και Αξία (εκ.USD)

M&As										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Αριθμός	141	190	220	209	115	190	163	121	98	130
Αξία	1,939	6,316	28,751	13,370	456	26,642	6,282	2,988	1,619	1,084
Greenfield										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Αριθμός	192	300	211	373	280	385	441	323	316	243
Αξία	8,276	30,544	15,473	32,402	17,382	19,351	32,156	25,974	14,794	13,274

Πηγή: UNCTAD

Οι ινδικές ΑΞΕ στο σύνολό τους σχεδόν προέρχονται από επενδύσεις που πραγματοποιούνται από ιδιωτικές (POE) ινδικές MNEs, ενώ ελάχιστες, δευτερεύουσας σημασίας και αξίας προέρχονται από SOE, σε αντίθεση με την Κίνα. Αυτό οφείλεται κυρίως στη διαφορετική φιλοσοφία και πρακτική του επιχειρείν, που στην περίπτωση της Ινδίας το υπάρχον πολιτικό και νομικό πλαίσιο δεν προσφέρει τις αντίστοιχες διευκολύνσεις και κίνητρα για τη διεθνοποίηση τους.<sup>84 85</sup> Όπως φαίνεται και στον Πίνακα 3.3.2 4, στη λίστα των μεγαλύτερων ινδικών MNEs (βάση της Αξίας των ξένων περιουσιακών στοιχείων που διαθέτουν) δεν περιλαμβάνεται ούτε μία SOE.

Οι σύγχρονοι Ινδοί επιχειρηματίες και managers, ιδιαίτερα εκείνοι που δραστηριοποιούνται στον χώρο της τεχνολογίας και των υπηρεσιών έχουν καταφέρει να ηγούνται μερικών εκ των μεγαλύτερων EMNEs παγκοσμίως. Ενδεικτικά θα αναφέρουμε τους CEO της Microsoft, Satya Nadella, της Google Tamil Nadu, της PEPSICO Indra Nooyi, της MasterCard Ajaypal Singh Banga, της Nokia Rajeev Suri, της Adobe Shantanu, της Diageo Ivan Manuel, της Cognizant Francisco D'Souza.

<sup>84</sup> Kumar Nagesh.(2008), “Internationalization of Indian enterprises: patterns, strategies, ownership advantages and implications,” RIS Discussion Paper No. 140

<sup>85</sup> Με την ανάδειξη του Μόντι στην εξουσία ίσως αυτή η στρατηγική να αλλάξει.

Πίνακας 3.3.2 4 Μεγαλύτερες Ινδικές MNEs, βάση Αξίας Ξένων Περιουσιακών Στοιχείων 2014 (εκ. USD)

Επωνυμία	Ιδιοκτησία	Τομέας	Foreign Assets
Tata Motors Ltd	POE	Αυτοκινητοβιομηχανία	21,575
Bharti Airtel Limited	POE	Τηλεπικοινωνίες	15,153
Tata Steel Ltd	POE	Μέταλλεία-Μεταλλουργία	14,994
Hindalco Industries Ltd	POE	Διάφορες Δραστηριότητες	11,325
Oil and Natural Gas Corp Ltd	POE	Πετρελαιοειδή	10,930
Tata Consultancy Services	POE	Διάφορες Υπηρεσίες	7,247

Πηγή: UNCTAD TNC 100, 2014

Ιδιαίτερη εντύπωση προκαλεί ο Πίνακας 3.3.2 4. Από τις 6 EMNEs που αναφέρονται στη λίστα TNC 100 της UNCTAD, οι 3 ανήκουν στον όμιλο TATA. Είναι γεγονός ότι στην Ινδία, παρά τον τεράστιο πληθυσμό της, και την έντονη ιδιωτική πρωτοβουλία και επιχειρείν, οι μεγάλες MNEs ανήκουν σε μια πολύ μικρή οικογενειοκρατική ελίτ της χώρας, «σε μια χούφτα οικογένειες». Παρόλα αυτά, οι Ινδοί επιχειρηματίες, έχουν προσαρμόσει και εξελίξει την επιχειρηματική τους κουλτούρα στα δυτικά πρότυπα, αναπτύσσοντας ιδίως υπό την πίεση, αλλά και συνάμα πρόκληση της Παγκοσμιοποίησης και των ευκαιριών που αυτή συνεπάγεται, τόσο σε ποσοτικό όσο και σε ποιοτικό επίπεδο για την άνθιση των εγχώριων επιχειρήσεων, αλλά και για τη συνολική οικονομική μεγέθυνση της χώρας. Η πίεση που άσκησε η σχεδόν ελεύθερη είσοδος των ξένων επενδυτών και MNEs στη χώρα, υπήρξε καταλυτική για την διεθνοποίηση των εγχώριων MNEs.<sup>86</sup>

Αν μη τι άλλο οι παραπάνω αναφορές δείχνουν τη στόχευση της Ινδίας στο να αναδειχθεί σε μια παγκόσμια οικονομική δύναμη μέσω των EMNEs αλλά και την ποιοτική στόχευση της εκπαίδευσής ταλαντούχων επιχειρηματικών στελεχών παγκόσμιας εμβέλειας και αναγνώρισης.

<sup>86</sup> Guirdham Maureen, (2009), *Culture and Business in Asia*, Palgrave MacMillan, UK

### 3.3.3. Ρωσία

Μετά την πτώση της ΕΣΣΔ, τη διαδοχή της από τη Ρωσία και τα δύσκολα χρόνια που ακολούθησαν με πολιτική αστάθεια και έλλειψη σαφή προσανατολισμού στη μετάβαση από το κομμουνιστικό στο καπιταλιστικό οικονομικό μοντέλο, υπήρχε διάχυτη η εντύπωση πως η νέα χώρα θα αποτελούσε μια δευτερεύουσα, από άποψη σημασίας, οικονομία, όπως και οι υπόλοιπες οικονομίες που προέκυψαν από την πτώση του «Σιδηρούν Παραπετάσματος» στην Ανατολική Ευρώπη τον Καύκασο και την κεντρική Ασία, εξ' ου και ονομάστηκαν Μεταβατικές Οικονομίες.

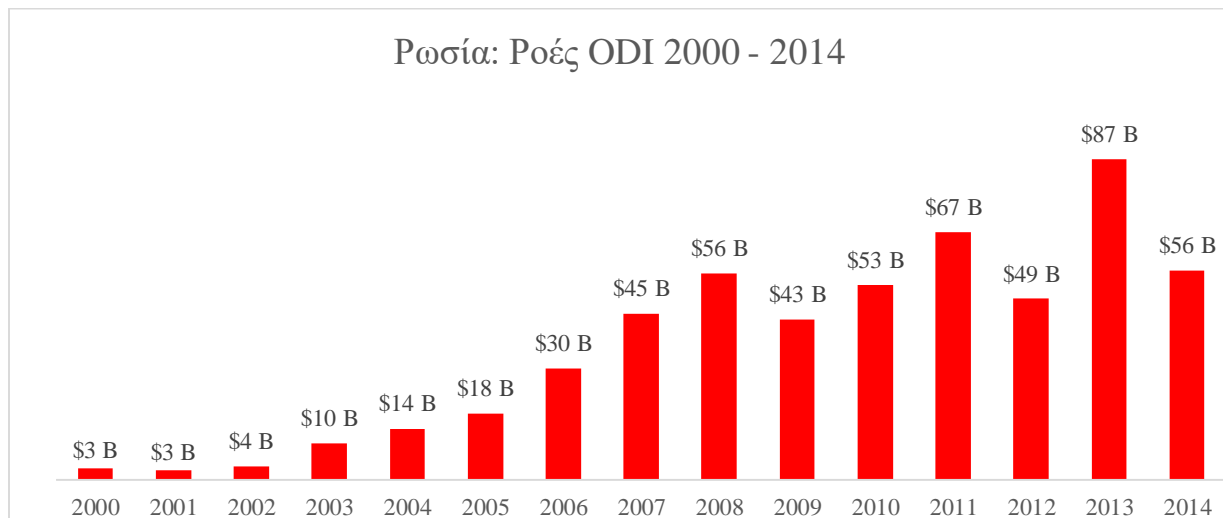
Όμως η Ρωσία από το 1999 και μετά έχει να επιδείξει μια σημαντική ανάπτυξη και οικονομική μεγέθυνση, κυρίως χάριν στις υψηλές διεθνώς τιμές των κύριων εξαγωγικών της προϊόντων (πετρέλαιο, φυσικό αέριο) που διατηρήθηκαν καθ' όλη τη διάρκεια της πρώτης δεκαετίας του 21<sup>ου</sup> αιώνα.<sup>87</sup> Η συσσώρευση των κερδών, η επίτευξη πολιτικής σταθερότητας και το πάθος για επιστροφή στο διεθνές πολιτικό και οικονομικό στερέωμα ως υπερδύναμη, οδήγησαν σε άνοδο τις ρωσικές άμεσες ξένες επενδύσεις προς τρίτες οικονομίες, από τις αρχές της δεκαετίας του 2000 με εντεινόμενη αύξηση στα μέσα της δεκαετίας, που δεν κάμφθηκε ούτε και από την Παγκόσμια Οικονομική Κρίση του 2008, αλλά δοκιμάστηκε αρχικά με την κρίση στην Ουκρανία και ενώ έδειξε σημάδια ραγδαίας ανάκαμψης το 2013, με την απότομη και σημαντική πτώση των τιμών των πετρελαιοειδών το 2014 έχουμε μια πτώση των ODI κατά 35% ανάμεσα στα δύο τελευταία έτη. (Διάγραμμα 3.3.3 1 Ροές ODI Ρωσίας 2000-2014 Διάγραμμα 3.3.3 1). Ταυτόχρονα η Ρωσία βιώνει και μια συρρίκνωση του ΑΕΠ της το οποίο από 2,079 τρις USD το 2013 έπεσε στα 1,857 τρις USD το 2014, ενώ για το 2015 αναμένεται περεταίρω δραματική υποχώρησή του στα 1,175 τρις USD, χάνοντας σχεδόν 50% σε σχέση με το 2013, ενώ τα σενάρια-εκτιμήσεις του IMF, δείχνουν ότι το ΑΕΠ θα επανέλθει στα επίπεδα του 2013 το 2020.

---

<sup>87</sup> Panibratov Andrei and Kalotay Kalman, (2009) “Russian outward FDI and its policy context” in Sauvant Karl P.(ed), “Columbia FDI Profiles Country profiles of inward and outward foreign direct investment issued by the Vale Columbia Center on Sustainable International Investment No. 1, October 13



Διάγραμμα 3.3.3 1 Ροές ODI Ρωσίας 2000-2014



Πηγή: UNCTAD

Πίνακας 3.3.3 2 Ρωσία: Διαχρονική Πορεία ODI Αποθέματα-Ροές (εκ. USD)

ODI	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Stock	216,474	370,129	205,547	302,542	366,301	361,750	409,567	479,501	431,865
Ροές	29,993	44,801	55,663	43,281	52,616	66,851	48,822	86,507	56,438.0

Πηγή: UNCTAD

Ο μεγαλύτερος όγκος συσσωρευμένου ρωσικού αποθέματος ODI (άνω του 60%), από το 2009 τουλάχιστον σύμφωνα με τα στοιχεία της Κεντρικής Ρωσικής Τράπεζας, βρίσκεται στην Κύπρο, στην Ολλανδία, στις Βρετανικές Παρθένους Νήσους, την Ελβετία, Λουξεμβούργο και Μπαχάμες (Πίνακας 3.3.3 3). Αυτό από μόνο του είναι ενδεικτικό, αν όχι αποδεικτικό του ότι οι ρωσικές επιχειρηματικές οντότητες και οι Ρώσοι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν offshore εταιρείες ως οχήματα για τις διεθνείς επενδύσεις τους, αλλά και την μη εμπιστοσύνη τους στο εγχώριο τραπεζικό σύστημα, και ίσως ξέπλυμα χρήματος.

Πίνακας 3.3.3 3 Ρωσία: Προορισμοί-Κατανομή Stock ODI 2009-2014 (εκ. USD)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	M.O.
Κύπρος	119,672	153,933	125,355	151,322	163,066	105,225	136,429
Ολλανδία	24,569	39,668	56,933	65,615	60,601	49,116	49,417
Βρετανικοί Παρθένοι Νήσοι	33,285	38,762	45,962	47,954	81,818	47,110	49,149
Αυστρία	6,052	5,456	3,955	7,459	25,891	36,132	14,158
ΗΠΑ	10,532	9,825	9,145	10,557	21,547	14,902	12,751
Ελβετία	7,698	9,277	11,962	12,418	12,890	17,675	11,987
Λουξεμβούργο	14,801	12,004	12,093	9,130	11,352	12,053	11,906
Ηνωμένο Βασίλειο	10,341	10,278	10,058	10,045	9,192	9,523	9,906
Γερμανία	7,444	6,721	6,337	9,111	9,886	12,347	8,641
Μπαχάμες	3,804	4,996	5,481	5,937	6,492	4,269	5,163

Πηγή: Central Bank of Russia<sup>88</sup>

Η Ρωσία αποτελεί παράδειγμα χώρας που επικεντρώνεται σε περιφερειακό επίπεδο, αλλά λόγω της τεράστιας έκτασής της, η περιφέρεια αυτή περιλαμβάνει την Ευρώπη, την Κεντρική Ασία, αλλά και την Κίνα. Παραδοσιακά οι Ρώσοι επιχειρηματίες ενδιαφέρονταν και επένδυναν σε οικονομίες με τις οποίες μοιράζονταν κοινή εθνοτική, πολιτιστική, θρησκευτική κληρονομία. Κοινό χαρακτηριστικό των ρωσικών EMNEs είναι ότι πρόκειται για ιδιωτικοποιημένες πρώην κρατικές επιχειρήσεις που πέρασαν στα χέρια Ρώσων, πρώην κομματικών στελεχών που σήμερα έχουν ένα ιδιαίτερο καθεστώς συνδιαλλαγής με την ηγεσία του Κρεμλίνου, διαμορφώνοντας ένα είδος ολιγαρχίας<sup>89</sup> και νεποτισμού. Επίσης λόγω της άνω σχέσεις, είναι πολλές φορές έκδηλος ο τρόπος και ο λόγος διείδυσης ή απόσυρσης των ρωσικών EMNEs που σχετίζεται με πολιτικές εξελίξεις και αποφάσεις της κεντρικής κυβέρνησης.<sup>90</sup>

<sup>88</sup> <http://www.cbr.ru/eng/statistics/?Prtid=svs>

<sup>89</sup> Συνήθως όταν αναφερόμαστε στους Ρώσους μεγιστάνες, γίνεται λόγος για Ρώσους Ολιγάρχες. Κλασικό παράδειγμα αποτελεί ο πολυεκατομμυριούχος Ρομάν Αμπράμοβιτς, που ζει και δραστηριοποιείται πέραν της μίας δεκαετίας στο Λονδίνο, παρόλα αυτά όμως είναι διοικητής της περιφέρειας της Σιβηρίας.

<sup>90</sup> Σε δήλωσή του ο αντιπρόεδρος της LUKOIL είχε δηλώσει στους Financial Times, ότι η απόσυρση των Ρώσων επενδυτών από ορισμένες χώρες, όπως η Πολωνία και η και η Λιθουανία, σχετίζεται με την ανάπτυξη πολιτικών ανταγωνισμού από τις ηγεσίες των χωρών αυτών προς τη Μόσχα. “Russian investors face ‘antagonism’”, Financial Times, April 9, 2009, p. 2

Οι ρωσικές EMNEs δραστηριοποιούνται τόσο οργανικά μέσω Greenfield επενδύσεων, όσο και ανόργανα μέσω M&As και συμπράξεων<sup>91</sup>. Ο τρόπος διείσδυσης στις ξένες οικονομίες έχει κυρίως να κάνει με τη χώρα-οικονομία και τον τομέα δραστηριοποίησης. Στις χώρες της πρώην ΕΣΣΔ και της σημερινής CIS<sup>92</sup> που πηγαίνει περίπου το 10% των ετήσιων ροών ODI, επιλέγεται η οργανική διείσδυση. Στις χώρες της Ε.Ε. και της Βορείου Αμερικής, οι ρωσικές EMNEs, κύριος τρόπος δραστηριοποίησης είναι οι M&As και οι συμπράξεις, αφού στόχος είναι να απολαύσουν τόσο πρόσβαση σε τεχνογνωσία και τεχνολογία, όσο και να εξασφαλίσουν έτοιμα δίκτυα διανομής, απολύτως αναγκαία για την εξάπλωσή τους στη διεθνή επιχειρηματική αρένα. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονίσουμε ότι μετά την Ουκρανική Κρίση και την επιβολή κυρώσεων από μέρους των ΗΠΑ και της Ε.Ε. η εισροή FDI προς τη Ρωσία έχει σχεδόν μηδενιστεί, μετά τις επιβληθείσες κυρώσεις της Δύσης προς τη Ρωσία.

Πίνακας 3.3.3 4 Οι μεγαλύτερες EMNEs της Ρωσίας 2014 (εκ. USD)

	Ιδιοκτησία	Τομέας	Foreign Assets
Lukoil OAO	POE	Πετρέλαιο & Φ. Αέριο	31 174
Gazprom JSC	POE (~50% Κρατική)	Πετρέλαιο & Φ. Αέριο	23 425
Severstal Group Holdings	POE	Μεταλλουργία	5 954
Mechel OAO	POE	Εξόρυξη Μετάλλων & Μεταλλουργία	5 186
Sovcomflot	SOE (100% Κρατική)	Θαλάσσιες Μεταφορές	5,838*
Sistema	POE	Συμμετοχών	5,207*
Severstal	POE	Μεταλλουργία	5,194*
UC RUSAL	POE	Μεταλλουργία	4,611*
NLMK	POE	Μεταλλουργία	4,226*
Atomredmetzoloto	SOE (100% Κρατική)	Εξόρυξη Ουρανίου	3,731*

Πηγή: UNCTAD<sup>93</sup>, \* Vale Columbia Center, IMEMO (Στοιχεία 2011) <sup>94</sup>

<sup>91</sup> Lee, Jae-Young and Min, Jiyoung and Lee, Seong Bong and Kuznetsov, Alexey, The Russian ODI and FDI Promotion Strategy of Korea (April 5, 2013). KIEP Research Paper No. World Economy Update-13-14.

<sup>92</sup> CIS Κοινοπολιτεία Ανεξάρτητων Κρατών, των χωρών που δημιουργήθηκαν από την διάλυση της ΕΣΣΔ. Περιλαμβάνει, μαζί με τη Ρωσία, τις: Αζερμπαϊτζάν, Αρμενία, Λευκορωσία, Γεωργία, Κιργιζία, Μολδαβία, Καζακστάν, Ουζμπεκιστάν, Ουκρανία, Τατζικιστάν και Τουρκμενιστάν.

<sup>93</sup> UNCTAD, (2015) Top-100-TNCs-from-Emerging-and-Frontier-Markets-2014.xls

<sup>94</sup> Vale Columbia Center, IMEMO, (2013), Global Expansion of Russian Multinationals after the Crisis: Results of 2011 Ανακτήθηκε 26 Οκτωβρίου 2015 [http://ccsi.columbia.edu/files/2013/10/Russia\\_2013.pdf](http://ccsi.columbia.edu/files/2013/10/Russia_2013.pdf)

Οι κατεξοχήν τομείς δραστηριοποίησης των Ρωσικών MNEs είναι η ενέργεια, με τη δραστηριοποίηση εταιρειών που παράγουν και διακινούν πετρέλαιο και φυσικό αέριο, αφού αποτελεί το μεγαλύτερο προμηθευτή της Ευρώπης και σημαντικό προμηθευτή της Κίνας. Ένας δεύτερος σημαντικός τομέας είναι αυτός της εξόρυξης και μεταλλουργίας, είτε πρόκειται για σίδηρο και ατσάλι, είτε για Ουράνιο. Επίσης υπάρχει και μια σειρά μικρότερων δραστηριοτήτων που περιλαμβάνει τις τηλεπικοινωνίες, τα οπλικά συστήματα και τις κατασκευές που στοχεύουν όμως σχεδόν αποκλειστικά τις χώρες που αποτελούσαν την πρώην Σοβιετική Ένωση.

Η μονοδιάστατη παραγωγική δραστηριότητα, καθώς και η σχεδόν αποκλειστική εξέλιξη και διαμόρφωση των ρωσικών ΑΞΕ από τον κλάδο της ενέργειας και δη την εκμετάλλευση (εξόρυξη και διανομή) των κοιτασμάτων πετρελαίου και φυσικού αερίου, υπό το πρίσμα της σημαντικής πτώσης, στα όρια της κατάρρευσης των τιμών διεθνώς σε συνδυασμό με το νεποτισμό, τους ολιγάρχες και την αδιαφάνεια που επικρατεί στις δραστηριότητες των ρωσικών EMNEs, δεν αφήνει μεγάλη αισιοδοξία για το ρόλο που μπορούν να επιτελέσουν στο παγκοσμιοποιημένο οικονομικό σύστημα του 21<sup>ου</sup> αιώνα. Στην καλύτερη περίπτωση θα παίζουν ένα περιφερειακό ρόλο και αυτό μόνο όσο η Ευρώπη και η Κίνα θα εξαρτάται από τη ρωσική ενέργεια. Η εκμετάλλευση των υπόλοιπων φυσικών πόρων, όπως τα μεταλλεύματα και τα οπλικά συστήματα δεν είναι ικανά να καταστήσουν τη Ρωσία ηγέτιδα δύναμη, τη στιγμή που πλέον υπολείπεται βασικών τεχνολογικών καινοτομιών και στηρίζεται στην εισαγωγή τους, αλλά και ανυπαρξία του τομέα των υπηρεσιών με ό,τι αυτό συνεπάγεται για την ανάπτυξη μιας οικονομίας τον 21<sup>ο</sup> αιώνα και μάλιστα εν μέσω της 4<sup>ης</sup> Βιομηχανικής (βιο-κυβερνο-τεχνολογικής) Επανάστασης.<sup>95</sup>

---

<sup>95</sup> Περισσότερα για την 4<sup>η</sup> Βιομηχανική Επανάσταση και τη σημασία και επιπτώσεις της στην οικονομία και την κοινωνία

<http://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond>

## Συμπεράσματα

Η ανάδυση των πολυεθνικών επιχειρηματικών οντοτήτων από τις αναδυόμενες οικονομίες δεν αποτελεί ένα νέο φαινόμενο του 21<sup>ου</sup> αιώνα. Αποτελεί όμως ένα φαντασμαγορικό φαινόμενο, που εντείνεται κυρίως μετά την Παγκόσμια οικονομική κρίση του 2008. Και το ονομάζουμε φαντασμαγορικό γιατί κάτω από τις μέχρι πριν από λίγα χρόνια επικρατούσες θεωρίες είναι αδύνατον αν εξηγηθεί. Πως μπόρεσαν επιχειρήσεις να επεκταθούν πέραν των συνόρων τους να αντισταθούν στον παγκοσμιοποιημένο ανταγωνισμό άλλων Πολυεθνικών επιχειρηματικών οντοτήτων, εκείνων των αναπτυγμένων οικονομιών που υπερείχαν σε τεχνολογία, διοίκηση, μέσα, κεφάλαια. Και θα ενταθεί τα επόμενα χρόνια όσο οι αναδυόμενες οικονομίες θα προσεγγίζουν τις αναπτυγμένες.

Από την άλλη ένα άλλο οικονομικό θαύμα είναι η συσσώρευση κεφαλαίων στις αναδυόμενες οικονομίες σε τέτοιο βαθμό, ώστε να προχωρούν σε μαζικές ΑΞΕ όχι μόνο σε λιγότερο ανεπτυγμένες οικονομίες, αλλά να προχωρούν και στη χορήγηση τεράστιων ποσών κεφαλαίου προκειμένου να διακρατήσουν την παγκόσμια οικονομία σε θετική τροχιά, αλλά και την κατανάλωση των αναπτυγμένων χωρών σε επίπεδα που να διατηρούν την ανάπτυξη των δικών τους οικονομιών.

Όμως τα σημεία των καιρών δείχνουν άλλα σκοτεινά σημάδια για το μέλλον, έστω άμεσο των EMNEs. Ήδη από το καλοκαίρι του 2015, φαίνονται σημεία κόπωσης στις χρηματιστηριακές αγορές της Κίνας. Η μεγάλη κινεζική χρηματιστηριακή φούσκα όπως ονομάστηκε, σκάει συμπαρασέρνοντας τη μεγαλύτερη κινεζική πολυεθνική την Alibaba.

Η παγκόσμια οικονομική κρίση του 2008, με την επιβράδυνση ή και την ύφεση που επέφερε στις δυτικές αναπτυγμένες οικονομίες, έδωσε μια ώθηση στις αναδυόμενες κυρίως οικονομίες να μπορέσουν να αυξήσουν την ενσωμάτωσή και τη συμμετοχή τους στο Παγκόσμιο Οικονομικό Σύστημα, μέσω των ODI και της επέκτασης των Πολυεθνικών τους.

Οι EMNEs μπορεί μέχρι σήμερα να εφάρμοσαν καινοτόμους τρόπους προκειμένου να μεγεθυνθούν και να φτάσουν να συναγωνιστούν επί ίσοις όροις τις MNEs. Μένει όμως να δούμε πως θα συμπεριφερθούν, όταν θα έχουν πλέον παγιώσει τη θέση τους.

Υπάρχουν όμως κάποιες συστάσεις και οδηγίες για τις MNEs, μέσα στο «ναρκοπέδιο» της αρένας των παγκόσμιων αγορών; Αναμφίβολα και υπάρχουν και θα μπορούσαμε να τις αναφέρουμε επιγραμματικά ως εξής:<sup>96</sup>

- Να συνεχίσουν να προσφέρουν μια φρέσκια ματιά με τις ιδέες και εφαρμογές τους, αυτές που τις κατέστησαν καινοτόμες και ανταγωνιστικές, αλλά και να τις μοιραστούν με τις υπόλοιπες EMNEs, ώστε να αποφευχθούν λάθη και να διδαχθούν μέσα από τις κοινές εμπειρίες τους και επιδιώξεις τους.
- Να εντείνουν τις προσπάθειές τους για πραγματική συνεργασία στους κόλπους των αναπτυσσόμενων χωρών και ιδιαίτερα σε περιφερειακό επίπεδο και όσο αφορά στην ουσιαστική επένδυση στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες. Οι αναδυόμενες οικονομίες θα πρέπει να γίνουν οδηγοί και σύμβουλοι των αναπτυσσόμενων και όχι απλοί επενδυτές. Να προσφέρουν πέρα από τα απαραίτητα κεφάλαια, τεχνολογική μεταφορά, εκπαίδευση. Η άνοδος των υπολοίπων μπορεί να δώσει σημαντική ώθηση, κυρίως σε επίπεδο περιφερειακής ολοκλήρωσης και ανάπτυξης, όπως ακριβώς συντελέστηκε και στην Ευρώπη.
- Να συνεχίσουν να ψάχνουν στρατηγικές συμμαχίες με τις MNEs, στο πρότυπο που αυτό έγινε σε επίπεδο Βορρά-Βορρά, φέρνοντας θετικές εξελίξεις σε μια παγκόσμια οικονομία που νοσεί ακόμα μετά την Παγκόσμια Οικονομική Κρίση του 2008.
- Να υιοθετήσουν μεγαλύτερη διαφάνεια και να επιλέγουν τις καλύτερες πρακτικές για τις δραστηριότητές τους. Αυτό αποτελεί και ένα μεγάλο ζήτημα των EMNEs, και προέρχεται από τις παγιωμένες τακτικές και πρακτικές που έχουν εφαρμοστεί πατροπαράδοτα, τόσο από τα καθεστώτα των χωρών προέλευσής τους, όσο και από τις πρακτικές των υπολοίπων αναπτυσσόμενων οικονομιών στις οποίες και επεκτάθηκαν αρχικά, εκμεταλλευόμενες ακριβώς αυτό το know-how των επιχειρηματικών διεισδύσεων.

---

<sup>96</sup> Guillen Mauro F. and Garcia-Canal Esteban, (2009) The American Model of the Multinational Firm and the “New” Multinationals From Emerging Economies, Academy of Management Perspectives, May 2009

Ζούμε στον πιο μικρό κόσμο στην ανθρώπινη ιστορία. Εκεί που ήταν σίγουρο ότι ο δυτικός Πρώτος Κόσμος έχει επιταχύνει ιλιγγιωδώς και η ψαλίδα ανάμεσα στον Πρώτο και τον Τρίτο Κόσμο έχει ανοίξει υπερβολικά, οι Επικοινωνίες, οι Μεταφορές, η Τεχνολογία και η άμεση στιγμιαία μεταφορά της, υπήρξαν τα αναγκαία καύσιμα για την (προ)ώθηση των Αναπτυσσόμενων Χωρών στον 21<sup>ο</sup> αιώνα. Όμως υπάρχει πολύς δρόμος ακόμα να διανυθεί μέχρι να επιτευχθεί η σύγκλιση των δύο κόσμων, αν ποτέ συμβεί.

Το κλειδί της επιτυχίας των Αναπτυσσόμενων Οικονομιών και των EMNEs τους έγκειται στην αφομοίωση αρχικά, αλλά στη μετέπειτα πρωτογενή παραγωγή καινοτομίας και τεχνολογίας. Τα δύο αυτά στοιχεία, η Καινοτομία και η Τεχνολογία, αν και πολλοί τα παρομοιάζουν εσφαλμένα, υπήρξαν ανέκαθεν τα εργαλεία ανάπτυξης του ανθρώπινου γένους και του πολιτισμού του. Όπως ο δυτικός πολιτισμός μετέτρεψε τις αδυναμίες και τις υστερήσεις του σε πλεονεκτήματα οδηγώντας την κούρσα των πολιτισμών τα τελευταία 500 έτη, κατά τον ίδιο τρόπο διαφαίνεται πλέον ότι ο πρώην Τρίτος Κόσμος, ή τουλάχιστον ένα μεγάλο μέρος τους σε απόλυτους αριθμούς πληθυσμού, προσπαθεί να εκμεταλλευτεί τις δικές του αδυναμίες και υστερήσεις, προκειμένου να επανέλθει στην ανάπτυξη και την επίτευξη μιας νέας πιο ισοκατανεμημένης ισορροπίας.

Άλλωστε το ίδιο το Παγκόσμιο Οικονομικό Σύστημα στηρίζεται σε μια παρωχημένη Αρχιτεκτονική, που καθ' όλη την περίοδο της μονοκρατορίας του μετά την κατάρρευση του μπλοκ του Υπαρκτού Σοσιαλισμού, δε σταμάτησε να γεννά κρίσεις, αρχικά περιορισμένες σε επίπεδο οικονομιών, εν συνεχεία σε περιφερειακό επίπεδο για να φτάσουμε εν τέλει στην Παγκόσμια Οικονομική Κρίση του 2008. Η παγκοσμιοποιημένη Παγκόσμια Οικονομία χρειάζεται μια νέα πορεία, μέσα στην οποία είμαστε σίγουροι ότι οι MNEs και οι EMNEs θα παίξουν ένα καθοριστικό και κεντρικό ρόλο...ίσως αμφισβητώντας ακόμα και την ίδια την κυριαρχία του κράτους, ως κύριου δρώντα της Παγκόσμιας Οικονομικής και όχι μόνο, Διακυβέρνησης.

Και οι δύο κύριοι αντίπαλοι του σημερινού Παγκόσμιου (Οικονομικού) Συστήματος είναι πρωτίστως η Κίνα και η Ινδία και δευτερευόντως οι υπόλοιπες BRIC και οι άλλες αναδυόμενες οικονομίες. Με ένα συνδυαζόμενο πληθυσμό 2.6 δις, Κίνα και Ινδία, με την παραγωγή όχι μόνο καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών αιχμής, αλλά και ικανών στελεχών παγκόσμιας εμβέλειας, είμαι πεπεισμένος ότι οι δύο αυτές χώρες θα αντιστρέψουν το ρου του 21<sup>ου</sup> αιώνα, συνολικά.

Κλείνοντας, παραθέτω μια ακόμα αποστροφή από τον Thomas Friedman<sup>97</sup>, που από το 2005 έχει προειδοποιήσει τη Δύση και ιδιαίτερα τις ΗΠΑ, για την επικείμενη οικονομική και επιχειρηματική επέκταση των αναδυόμενων οικονομιών, αναφέροντας ρητά τους δύο κύριους εκφραστές τους:

*«Αλλά οι Ινδίες και οι Κίνες προσθέτουν αυξητικά ένα ακόμα πράγμα στη χαμηλού κόστους εργασία και υψηλής ισχύος τεχνολογία: Απεριόριστη φαντασία, δηλαδή υψηλού επιπέδου καινοτομικές και δημιουργικές ικανότητες. Θα εστιάσουν πρωτίστως στο να επιλύσουν τα δικά τους προβλήματα με φτηνή εργασία, υψηλή τεχνολογία, υψηλή δημιουργικότητα ,επαναδιαγράφοντας το μέλλον τους... Προειδοποιηθήκατε λοιπόν, για τελευταία φορά. Δεν είναι άσκηση.»*

---

<sup>97</sup> “*But the Indias and Chinas are increasingly adding one more thing to low-cost labor and high-power technology: unfettered imagination—that is, high innovative and creative capabilities. They will focus first on solving their own problems with cheap labor, high technology, and high creativity—re-imagining their own futures... So, for the last time, you have been warned. This is not a test.*”. Tom Friedman, *The World is Flat: A Brief History of the 21st Century*, 390



## Βιβλιογραφία

### Βιβλία

Ρουμελιώτης Παναγιώτης Β., (2002), «Παγκόσμια Διακυβέρνηση ή Ηγεμονική Παγκοσμιοποίηση», Λιβάνης

Ρουμελιώτης Παναγιώτης Β., (2008), «Προς Ένα Πολυπολικό Κόσμο», Λιβάνης

Christal Alec K. and Lipsey Richard G., (1997), “*Economics for Business and Management*”, Oxford University Press Inc., New York

Cuervo-Cazurra Alvaro, Ramamurti Ravi, (2014), “*Understanding Multinationals from Emerging Markets*”, Cambridge University Press

Dunning J, Lundan S. (2008), “*Multinational Enterprises and the Global Economy*” Edward Elgar: Cheltenham, U.K.

Friedman, Thomas L., (2005). “*The world is flat: a brief history of the twenty-first century*”. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Guirdham Maureen, (2009), “*Culture and Business in Asia*”, Palgrave MacMillan, UK

International Monetary Fund. “*Balance of Payments Manual*”. Fifth edition. Washington, DC, 1993

Kumar Nirmalya & Steenkamp Jan-Benedict E.M., (2013), “*Brand Breakout: How Emerging Market Brands Will Go Global*”, Palgrave Macmillan

Mankiw N. Gregory, (2002), “*Μακροοικονομική Θεωρία*”, Αναθεωρημένη Έκδοση, Gutenberg

Mc Aleese Dermot, (2004), “*Economics for Business: Competition, Macro-stability and Globalization*”, 3rd Ed, Prentice Hall

Miozzo Marcela and Walsh Vivien, (2006), “*International Competitiveness and Technological Change*”, Oxford University Press

OECD *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Fourth edition. Paris: OECD, 2008

Ramamurti Ravi, Singh Jitendra V., (2010), “*Emerging Multinationals in Emerging Markets*”, Cambridge University Press

Sauvant Karl P. and McAllister Geraldine with Maschek Wolfgang A. (ed), (2010). “*Foreign Investments From Emerging Markets: The Challenges Ahead*”. Palgrave Macmillan

### **Αρθρα**

Accenture *Multi-Polar World 2: The Rise of the Emerging-Market Multinational*, 2008

Borensztein E., De Gregorio J., Lee J.W. (1998), “*How does foreign direct investment affect economic growth?*”, *Journal of International Economics*, 45

Buckley, P. J., Clegg, J., & Wang, C. (2010), “*Is the relationship between inward FDI spillover effects linear? An empirical examination of the case of China*”. In P. J. Buckley (Org.), “*Foreign direct investment, China and the world economy*” Palgrave Macmillan London, pp. 192-215

Buckley, P. J., & Ruane, F., (2010), “*Foreign direct investment in Ireland: policy implications for emerging economies*”. In P. J. Buckley (Org.), “*Foreign direct investment, China and the world economy*” London: Palgrave Macmillan, London, pp. 365-385

Caves, R. E. (1971). “*International corporations: the industrial economics of foreign investment.*” *Economica*, 38(149), pp. 1-27

Caves, R. E., (1974), “*Multinational firms, competition, and productivity in host-country markets.*” *Economica*, 41(162), pp. 176-193.

Chang R., Katlani L. and Loayaza N. (2005), “*Openness can be good for Growth: The role of policy complementarities*”, NBER Working Paper No.11787. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, United States

Contessi Silvio and El-Ghazaly Hoda, (2010), “*Multinationals from Emerging Economies Growing but Little Understood*”, The Regional Economist July 2010

Cui Lin, Jiang Fuming, Stening Bruce, (2011), “*The Entry-Mode Decision of Chinese Outward FDI: Firm Resources, Industry Conditions, and Institutional Forces*”, Thunderbird International Business Review Vol.53 Issue 4

Dilip K. Das, (2014), “*China's Outbound Foreign Direct Investment: Sources of Growth and Transformation*”, RCCPB Working Paper #35 , Indiana University, August 2014

Dunning J. (1988), “*The theory of international production*”, The International Trade Journal 3(1): 21–66.

Dunning J. (2000), “*The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity*”, International Business Review 9(1): 163–190.

Dunning J. (2006), “*Comment on dragon multinationals: new players in 21st century globalization*”, Asia Pacific Journal of Management 23(2): 139–141.

The Economist, (2013), “*Multinationals in emerging markets must try harder: The ambitions of Western firms in emerging markets far exceed their efforts*”, 14 Sep 2013 (retrieved 2015-5-5)

Elia Stefano, Mariotti Ilaria, Piscotello Lucia, (2009). “*The Impact of Outward FDI on Home Country's Labour Demand and Skill Composition*”, International Business Review Vol.18 Issue 4 2009

Egger Peter, (2008), “*On the Role of Distance for Outward FDI*”, The Annals of Regional Science, Vol.42, Issue 2 2008

Yin Fan, (2008), “*The Rise of Emerging Market Multinationals and its Impact on Marketing*”, Marketing Intelligence & Planning, 2008, 26:4

Franco Eliane, Ray Sangeeta, and Ray Pradeep Kanta, (2001), “*Patterns of Innovation Practice of Multinational-affiliates in Emerging Economies: Evidences from Brazil and India*”, World Development Vol.39 Issue 7 2001

Gammeltoft P., (2008), “*Emerging Multinationals: Outward FDI from the BRICS countries*”, IV Globelics Conference at Mexico City, September 22-24 2008

Glass, Amy Jocelyn; Saggi, Kamal, (1999), “*Multinational firms and technology transfer*”, Policy, Research working paper; no. WPS 2067. Washington, DC: World Bank

Guillen Mauro F. and Garcia-Canal Esteban, (2009), “*The American Model of the Multinational Firm and the “New” Multinationals From Emerging Economies*”, Academy of Management Perspectives, May 2009

Khanna Tarun and Palepu Krishna G., (2006), “*Winning in the World’s Emerging Markets*”, 2nd Edition, in *Emerging Giants: Building World-Class Companies in Developing Countries by The Hidden Dragons* edited by Ming Zeng and Peter J. Williamson, Harvard Business Review October 2006

Hennart Jean-Francois, (2012), “*Emerging Market Multinationals and the Theory of Multinational Enterprise*”, Global Strategy Journal Vol.2 Issue 2 2012

Jain Naveen K., Lahiri Somnath, Douglas R. Hausknecht, (2013), “*Emerging Market Multinationals' Location Choice: The Role of Firm Resources and Internationalization Motivations*”, European Business Review Vol.25 Issue 2 2013

Kafouros Mario I., Forsans Nicolas, (2012), “*The role of open innovation in emerging economies: Do companies profit from the scientific knowledge of others?*”, Journal of World Business 47 (2012) 362–370

Kappel Robert, (2010), “*On the Economics of Regional Powers: Comparing China, India, Brazil, and South Africa*”, GIGA Working Papers No145 September 2010

Kalatay Kalman, Sulstarova Astrit, (2010), “*Modelling Russian Outward FDI, Journal of International Management*”, 16 (2010) p.131-142

Kumar Nagesh, (2008), “*Internationalization of Indian enterprises: patterns, strategies, ownership advantages and implications*”, RIS Discussion Paper No. 140

Lee, Jae-Young and Min, Jiyoung and Lee, Seong Bong and Kuznetsov, Alexey, (2013), “*The Russian ODI and FDI Promotion Strategy of Korea*” (April 5, 2013). KIEP Research Paper No. World Economy Update-13-14. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2320938> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2320938>

Lim E., (2001), “Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: a summary of the recent literature”, International Monetary Fund Working Paper, Middle Eastern Department

Luo Yadong, Xue Qiunzhi, Han Binjie, (2010), *How Emerging Market Governments Promote Outward FDI: Experience From China*, Journal of World Business Vol. 45 (2010) p.68-79

Rishika Nayyar, (2014), *Traditional and Modern Theories of FDI*, International Journal of Business and Management Invention ISSN (Online): 2319 – 8028, ISSN (Print): 2319 – 801X [www.ijbmi.org](http://www.ijbmi.org) Volume 3 Issue 6, June. 2014, pp.23-26

Ramamurti R., (2004), *Developing Countries and MNEs: Extending and enriching the research agenda*, Journal of International Business Studies, Washington Vol.35, pp. 277-283

Ramamurti Ravi, (2012), *What is really different about emerging market multinationals?*, Global Strategy Journal, Volume 2, Issue 1, pages 41–47, February 2012

Sauvant Karl P.(ed), (2013), *Columbia FDI Profiles Country profiles of inward and outward foreign direct investment*, issued by the Vale Columbia Center on Sustainable International Investment No. 1, October 13

Tolentino Paz Estrella,(2010), *Home Country Macroeconomic Factors and Outward FDI of China and India*, Journal of International Management 16 (2010), Fox School of Business, p.102-120

Wacker Kostantin M., (2013), *On the Measurement of Foreign Direct Investment and It's Ownership to Activities of Multinational Corporations*, ECB, Working Papers Series No1614/November 2013

Xia Jun, Ma Xufei, Lu Jane W., and Daphne W. Yiu, (2014), *Outward Foreign Investment by Emerging Market Firms: A Resource Dependence Logic*, Strategic Management Journal, 35, 1343–1363

Wang Chengqi, Hong Junjie, Kafouros Mario, Boateng Agyenim, (2012), *What drives outward FDI of Chinese firms? Testing the explanatory power of three theoretical frameworks*, International Business Review Volume 21, Issue 3, June 2012, Pages 425–438

Wang Chengqi, Hong Junjie, Kafouros Mario and Wright Mike,(2012), *Exploring the role of government involvement in outward FDI from emerging economies*, Journal of International Business Studies 43, 655-676 (September 2012)

UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs, United Nations New York and Geneva, 2009 Vol. I, II & III

UNCTAD World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance United Nations New York and Geneva

<http://wearedevelopment.net/2014/05/06/emerging-markets-multinational-enterprises/>