

ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΔΙΕΘΝΩΝ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ: ΔΙΕΘΝΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Επιβλέπον καθηγητής: κ. Χ. Παπάζογλου

**Θέμα: «Οι Πολυεθνικές Επιχειρήσεις κάτω από το πρίσμα των Άμεσων
Ξένων Επενδύσεων»**

Φοιτήτρια: Μπαρρέ Αναστασία

Μάιος 2008

Πίνακας περιεχομένων

1. Εισαγωγή	3
2. Ορισμοί και χαρακτηριστικά πολυεθνικών επιχειρήσεων	4
3. Ιστορική Αναδρομή	10
4. Θεωρητικές προσεγγίσεις για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις	14
5. Λόγοι εφαρμογής των άμεσων ξένων επενδύσεων	23
6. Μεταφορά έρευνας και τεχνολογίας από πολυεθνικές επιχειρήσεις	27
7. Σχέση πολυεθνικών επιχειρήσεων με έθνη-κράτη, ο ρόλος τους στο παγκοσμιοποιημένο σύστημα	33
8. Πολυεθνικές επιχειρήσεις στις ανεπτυγμένες χώρες και στις αναπτυσσόμενες χώρες	36
9. Μέτρα προσέλκυσης πολυεθνικών επιχειρήσεων	40
10. Συμπεράσματα	45
11. Παράρτημα	47
12. Παραπομπές	51

1. Εισαγωγή

«Η διάδοση των πολυεθνικών επιχειρήσεων αποτελεί χωρίς αμφιβολία, όπως και η ανάπτυξη της ατμομηχανής, του ηλεκτρισμού και του αυτοκινήτου, ένα από τα μεγαλύτερα συμβάντα της σύγχρονης οικονομικής ιστορίας».¹

Η πολυεθνική επιχείρηση κατάφερε να καταστήσει αισθητή την παρουσία της στον 20^ο αιώνα πετυχαίνοντας την παγκόσμια εδραίωση της. Με την πάροδο των χρόνων αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της καθημερινότητας όλων των ανθρώπων, αν αναλογιστούμε πόσα προϊόντα χρησιμοποιούμε καθημερινά των πολυεθνικών και πως θα ήταν η ζωή μας χωρίς αυτά. Οι πολυεθνικές εταιρείες αποτελούν ένα ζωντανό οργανισμό που εξελίσσεται παραμένοντας πάντα ένα πεδίο προς μελέτη.

Η συγκεκριμένη μελέτη θα επιχειρήσει να ασχοληθεί με τις πολυεθνικές επιχειρήσεις κάτω από το πρίσμα των άμεσων ξένων επενδύσεων. Για να γίνει καλύτερα κατανοητό τι θα ακολουθήσει στη συνέχεια κρίνεται απαραίτητο να παρουσιαστεί η διάρθρωση της εργασίας. Αρχικά στην πρώτη ενότητα γίνεται διάκριση των πολυεθνικών επιχειρήσεων από τις άμεσες ξένες επενδύσεις, δίνοντας τους σχετικούς ορισμούς και επισημαίνοντας κάποια από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους. Η δεύτερη ενότητα αφορά την ιστορική αναδρομή και εξέλιξη των πολυεθνικών εταιρειών. Στην επόμενη ενότητα αναφέρονται ορισμένες θεωρητικές προσεγγίσεις σχετικά με τις πολυεθνικές εταιρείες και τις ξένες επενδύσεις. Στο τέταρτο μέρος κατατίθενται οι λόγοι για τους οποίους οι επιχειρήσεις αυτές προβαίνουν στην εφαρμογή των άμεσων ξένων επενδύσεων. Εν συνεχεία ασχολούμαστε με την μεταφορά της τεχνολογίας που πραγματοποιούν. Στο έβδομο μέρος επικεντρωνόμαστε στη σχέση κρατών και πολυεθνικών και στην όποια αλληλεπίδραση τους. Οι δύο τελευταίες ενότητες είναι αφιερωμένες στο ρόλο των πολυεθνικών για τις αναπτυγμένες και τις αναπτυσσόμενες χώρες και στα μέτρα για την προέλευση των άμεσων ξένων επενδύσεων.

Κλείνοντας θα προσπαθήσουμε να εξάγουμε ένα συμπέρασμα σχετικά με το ρόλο των πολυεθνικών σήμερα και την πορεία που αναμένεται να

¹ Παπανδρέου Β., *Πολυεθνικές επιχειρήσεις και αναπτυσσόμενες χώρες* (Αθήνα 1986), 49

ακολουθήσουν. Αναμένεται λοιπόν να δούμε πόσο καθοριστική είναι η επίδραση των πολυεθνικών, μέσα από την πορεία τους, τόσο για τα άτομα όσο και για τα κράτη.

2. Ορισμοί και χαρακτηριστικά πολυεθνικών επιχειρήσεων

Ο τρόπος καθορισμού των άμεσων ξένων επενδύσεων (στο εξής ΑΞΕ), το μέγεθος και η κατεύθυνση τους είναι έννοιες αναπόσπαστες με τον τρόπο λειτουργίας και συμπεριφοράς των πολυεθνικών (στο εξής ΠΕ).² Αρχικά κρίνεται απαραίτητο να διαχωριστούν αυτές οι δύο στενά συνδεδεμένες έννοιες που θα κυριαρχήσουν σ' ολόκληρη την εργασία ώστε να μην υπάρχει καμία απολύτως σύγχυση μεταξύ τους.

Πολυεθνική ορίζεται η εταιρεία που διαθέτει επιχειρηματική παρουσία με τη μορφή εγκατεστημένων θυγατρικών, σε παραπάνω από μια χώρες. Αποτελεί μια από τις εξελιγμένες μορφές εταιρικής ολοκλήρωσης, καθώς η διαφυγή από τα στενά πλαίσια της εθνικής αγοράς συνιστά αποφασιστικό βήμα διεύρυνσης των δραστηριοτήτων, με σκοπό την κατάκτηση του άριστου μεγέθους σε διεθνείς κλίμακες. Η επένδυση που απαιτείται για τη δημιουργία θυγατρικών ονομάζεται άμεση (direct investment) και διακρίνεται από τις επενδύσεις χαρτοφυλακίου (portfolio investments), από το γεγονός ότι αφενός ο επενδυτής διατηρεί το διοικητικό έλεγχο επί της επένδυσης, και αφετέρου η άμεση ξένη επένδυση (ΑΞΕ) έχει μακροχρόνιο χαρακτήρα και δεν ρευστοποιείται εύκολα.³ Με αυτό τον τρόπο μεταφέρεται ένα μέρος της παραγωγικής δραστηριότητας της επιχείρησης στο εξωτερικό ώστε, σε τελευταία ανάλυση, η ΑΞΕ παίρνει τη μορφή μιας παραγωγικής μονάδας που είναι βασικά προέκταση της αρχικής επιχείρησης και είναι γνωστή θυγατρική επιχείρηση (affiliate, subsidiary). Και για να συμπληρώσουμε τη σχετική ορολογία, η αρχική επιχείρηση που επενδύει σε θυγατρικές είναι η μητρική και εδρεύει στη χώρα βάση (home country). Η χώρα αποδέκτης (host country), τέλος, φιλοξενεί τη θυγατρική.⁴

² Τα Νέα, 5/12/2005.

³ Κόντης Α., Κιτωνάκης Ν., Εισήγηση για το Α' Πανελλήνιο Συνέδριο Διεθνούς Πολιτικής Οικονομίας, *Η Πολυεθνική επιχείρηση ως φορέας παγκοσμιοποιημένης οικονομικής δράσης*, Αθήνα, 19-21 Σεπτεμβρίου 2003.

⁴ Πουρναράκης Ε., *Διεθνής πολιτική οικονομία: μια εισαγωγική προσέγγιση*, (Αθήνα 2004), 463

Ξένη επένδυση είναι η απόκτηση περιουσιακών στοιχείων έξω από τη χώρα καταγωγής. Αυτά τα περιουσιακά στοιχεία μπορεί να είναι χρηματοοικονομικά όπως ομόλογα, καταθέσεις, και μετοχές ή μπορεί να είναι οι λεγόμενες άμεσες επενδύσεις οι οποίες αφορούν την ιδιοκτησία μέσω παραγωγής όπως εργοστάσια και γη. Άμεση επένδυση θεωρείται και όταν το ποσοστό της ιδιοκτησίας των μετοχών παρέχει τον έλεγχο στη λειτουργία της επιχείρησης.⁵ Ως ΑΞΕ ορίζεται η μεταφορά στο εξωτερικό διακριτών αλλά ταυτόχρονα συμπληρωματικών εισροών της παραγωγικής διαδικασίας, όπως είναι το χρηματικό κεφάλαιο, η τεχνολογία, η επιχειρηματικότητα χωρίς την παρεμβολή κάποιας συναλλαγής μέσω της αγοράς.⁶

Παρατηρείται ωστόσο ότι δεν υπάρχει γενικά αποδεκτός ορισμός της ΠΕ. Η έλλειψη ενός γενικά αποδεκτού ορισμού οφείλεται στη διαφορετική χρήση της λέξης ΠΕ καθώς και στην έλλειψη συμφωνίας για τα χαρακτηριστικά των ΠΕ ως διεθνών και παγκόσμιων επιχειρήσεων, για τη φύση των δραστηριοτήτων τους, για τα είδη του ιδιοκτησιακού τους καθεστώτος και για τη δομή της διοίκησης τους. Ο ΟΗΕ και πιο συγκεκριμένα η Διάσκεψη των Ηνωμένων Εθνών σχετικά με το εμπόριο και την ανάπτυξη (UNCTAD) θεωρεί τις ΠΕ ως «διεθνικές επιχειρήσεις» (Transnational Corporations) οι οποίες «είναι ιδιοκτήτες ή ελέγχουν εγκαταστάσεις παραγωγής ή υπηρεσιών εκτός της χώρας στην οποία έχουν την έδρα τους»⁷ Η ποικιλία και πολυμορφία των ορισμών οφείλεται σε εννοιολογικές και μεθοδολογικές διαφορές σχετικά με την πολυεθνική επιχείρηση, που αποτελεί ένα σύνθετο, και πολυδιάστατο φαινόμενο.⁸ Άλλοι δίνουν έμφαση στο κριτήριο της ιδιοκτησίας, άλλοι στο ποσοστό που κατέχει η διεθνής δραστηριότητα στη συνολική δραστηριότητα της εταιρείας, άλλοι τονίζουν το στοιχείο της άμεσης ξένης επένδυσης και άλλοι αποδίδουν ιδιαίτερη προσοχή στον έλεγχο και στη διοίκηση των εγκαταστάσεων παραγωγής που βρίσκονται σε παραπάνω από μια χώρες.⁹ Συνήθως όμως απαιτείται πρόσθετα είτε ένας ελάχιστος αριθμός μονάδων στο εξωτερικό ή ότι οι δραστηριότητες σε τρίτες χώρες αποτελούν

⁵ Grubel H., foreign investment, *The new palgrave: a dictionary of economics*, (London and Basingstoke 1987), II, 403

⁶ Κυρκιλής Δ., Άμεσες Ξένες Επενδύσεις, (Αθήνα 2002), 51

⁷ Τσαρδανίδης Χ., *Σημειώσεις μαθήματος Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων*, (Πειραιάς 2005), 2

⁸ Παπανδρέου, ό.π., 21

⁹ Τσαρδανίδης, ό.π., 2-3

ένα ελάχιστο ποσοστό – συνήθως 20-25% – της συνολικής δραστηριότητας της πολυεθνικής επιχείρησης.¹⁰

Σύμφωνα με την αναφορά της UNCTAD, το 2006 εκτίμησε ότι δραστηριοποιούνται περίπου 77.000 πολυεθνικές και πάνω από 770.000 θυγατρικές τους. Εμπειρικά μπορούμε να επισημάνουμε τον τρόπο που η UNCTAD χρησιμοποιεί στις δικές τις αναφορές ώστε να αξιολογήσει τις μεγαλύτερες ΠΕ. Η UNCTAD μελετά τις 100 μεγαλύτερες ΠΕ. Η κατάταξη αυτών των επιχειρήσεων γίνεται με γνώμονα τα περιουσιακά στοιχεία, τις πωλήσεις και την απασχόληση τόσο στο σύνολο όσο και στο εξωτερικό. Επίσης εστιάζεται και στο "δείκτη διεθνικότητας" που είναι ο μέσος όρος τριών αναλογιών: ξένα περιουσιακά στοιχεία/συνολικά περιουσιακά στοιχεία, ξένες πωλήσεις/συνολικές πωλήσεις και ξένη απασχόληση/συνολική απασχόληση.¹¹

Τέλος, επιστρέφοντας στις ΑΞΕ αξίζει να αναφέρουμε ότι φορείς των ΑΞΕ είναι οι διεθνείς, πολυεθνικές, υπερεθνικές και διεθνικές εταιρείες. Ο προσδιορισμός τους μπορεί να γίνει μέσω του πίνακα 1.¹²

¹⁰ Παπανδρέου, ό.π., 22

¹¹ UNCTAD, World Investment Report 2001, U.N, 123

¹² Ρουμेलιώτης Π., «Πολυεθνικές Επιχειρήσεις και Υπερκοστολογήσεις-Υποκοστολογήσεις στην Ελλάδα», (Αθήνα 1978), 26

Πίνακας 1					
Οι φορείς των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων					
Είδος εταιρείας	Ιδιοκτησία	Έδρα της Επιχείρησης	Κατανομή Ενεργητικού και Παθητικού	Τόπος οικονομικής δραστηριότητας και πραγματοποίησης των κερδών	Σύνθεση προσωπικού της γενικής διεύθυνσης
Διεθνής	Κύρια μέτοχοι μιας εθνικότητας	Χώρα προέλευσης της μητρικής	Κύρια στη χώρα προέλευσης της μητρικής	Ένα μέρος στη χώρα προέλευσης της μητρικής και ένα μέρος στο εξωτερικό (εξαγωγές)	Κύρια της εθνικότητας της χώρας προέλευσης της μητρικής
Διεθνική	Επικράτηση μετόχων μιας, δύο ή τριών εθνικοτήτων	Σε μία ή δύο χώρες	Σε πολλές χώρες	Σε πολλές χώρες	Επικράτηση δύο ή τριών εθνικοτήτων
Πολυεθνική	Μέτοχοι πολλών χωρών, επικράτηση μετόχων της χώρας προέλευσης της μητρικής	Σε μία ή δύο χώρες	Διεθνής	Σε μεγάλο αριθμό χωρών	Πολλών εθνικοτήτων με επικράτηση της χώρας προέλευσης της μητρικής
Υπερεθνική	Μέτοχοι πλήθους χωρών χωρίς την επικράτηση κανενός	Διεθνής βάση	Διεθνής	Διεθνής	Διεθνής χωρίς επικράτηση μιας εθνικότητας

Πηγή: P GOETSCHIN: «L' entreprise multinationale: présent et future» Problèmes Economiques, Juillet 1973, No 1330, p. 2 et R. D. ROBINSON «International Management», New York, 1967 και αναδημοσίευση Π. Ρουμελιώτης «Πολυεθνικές Επιχειρήσεις και Υπερκοστολογήσεις-Υποκοστολογήσεις στην Ελλάδα» εκδ. Παπαζήση, Αθήνα 1978.

Παράλληλα οι ΑΞΕ διαχωρίζονται σε διάφορες κατηγορίες ανάλογα με τα κριτήρια που χρησιμοποιούνται.¹³

Ως προς την κατεύθυνση:

α) εισροές ΑΞΕ όταν το ξένο κεφάλαιο επενδύεται στους τοπικούς πόρους και

β) εκροές ΑΞΕ έχουμε όταν το τοπικό κεφάλαιο επενδύεται στο εξωτερικό.

Ως προς το σκοπό:

α) επένδυση Greenfield αναφέρεται στην επένδυση σε νέες εγκαταστάσεις ή στην επέκταση των υπαρχουσών. Οι επενδύσεις Greenfield είναι ο αρχικός στόχος των προωθητικών προσπαθειών κάθε χώρας-δέκτη επειδή δημιουργούν νέα παραγωγική ικανότητα και ευκαιρίες απασχόλησης, τεχνολογία μεταφοράς και την τεχνογνωσία, και μπορούν να οδηγήσουν στη σύνδεση της τοπικής αγοράς με την παγκόσμια αγορά. Η Οργάνωση για τη Διεθνή Επένδυση αναφέρεται στα οφέλη της επένδυσης Greenfield για τις περιφερειακές και εθνικές οικονομίες για να περιλάβει την αυξανόμενη απασχόληση (συχνά τις υψηλότερες αμοιβές από τις εγχώριες εταιρείες), επενδύσεις στην έρευνα και την ανάπτυξη και πρόσθετες επενδύσεις κεφαλαίου. Η κριτική της αποδοτικότητας που λαμβάνονται από τις επενδύσεις Greenfield περιλαμβάνει την απώλεια μεριδίου αγοράς για τις ανταγωνιστικές εγχώριες εταιρείες. Μια άλλη κριτική της επένδυσης Greenfield είναι ότι τα κέρδη γίνονται αντιληπτά για να παρακάμψουν τις τοπικές οικονομίες, και ρέουν πάλι πίσω εξ ολοκλήρου στην εγχώρια οικονομία της πολυεθνικής. Οι κριτικοί αντιπαραβάλλουν αυτό στις τοπικές βιομηχανίες τα κέρδη των οποίων φαίνονται να ρεύουν πίσω εξ ολοκλήρου στην εγχώρια οικονομία.

β) Συγχωνεύσεις και Αποκτήσεις (Mergers & Acquisitions) όταν μεταφέρονται τα υπάρχοντα περιουσιακά στοιχεία από τις τοπικές εταιρείες στις ξένες εταιρείες. Οι διασυνοριακές συγχωνεύσεις εμφανίζονται όταν συνδυάζονται για να καθιερώσουν τα προτερήματα και τη λειτουργία των εταιρειών από διαφορετικές χώρες σε ένα νέο νομικό πρόσωπο. Οι διασυνοριακές αποκτήσεις εμφανίζονται όταν μεταφέρεται ο έλεγχος των

¹³ http://en.wikipedia.org/wiki/Foreign_direct_investment

προτερημάτων και των διαδικασιών από μια τοπική σε μια ξένη επιχείρηση, με την τοπική επιχείρηση που γίνεται θυγατρική της ξένης επιχείρησης. Αντίθετα από την επένδυση Greenfield, οι αποκτήσεις δεν παρέχουν κανένα μακροπρόθεσμο όφελος στην τοπική οικονομία ακόμη και οι ιδιοκτήτες της τοπικής εταιρείας στις περισσότερες διαπραγματεύσεις πληρώνονται από το απόθεμα της εταιρείας, σημαίνοντας ότι τα χρήματα από την πώληση δεν θα μπορούσαν ποτέ να φθάσουν στην τοπική οικονομία. Εντούτοις, οι συγχωνεύσεις και οι αποκτήσεις είναι μια σημαντική μορφή του ξένων επενδύσεων και έως το 1997, αποτελούσαν σχεδόν το 90% των ροών ΑΞΕ στις Ηνωμένες Πολιτείες. Οι συγχωνεύσεις είναι ο πιο κοινός τρόπος για τις πολυεθνικές να κάνουν ΑΞΕ. Το 2000 είχαμε αύξηση των συγχωνεύσεων και των εξαγορών σε αξία κατά 49,3% σε σχέση με το 1999, αντίστοιχα την περίοδο 1996-1999 η αύξηση ήταν της τάξης του 50% περίπου.¹⁴

Ως προς την προοπτική της επένδυσης:

α) Απόκτηση παραγωγικών συντελεστών. Επενδύσεις που επιδιώκουν να αποκτήσουν τους παράγοντες της παραγωγής που είναι αποδοτικότεροι από εκείνοι παρέχονται στην εγχώρια οικονομία της εταιρείας. Σε μερικές περιπτώσεις, αυτοί οι πόροι μπορούν να μην είναι διαθέσιμοι στην εγχώρια οικονομία καθόλου (π.χ. φτηνή εργασία και φυσικοί πόροι). Αυτό απεικονίζει τις ΑΞΕ στις αναπτυσσόμενες χώρες, παραδείγματος χάριν επιδιώκουν την πρόσβαση στους φυσικούς πόρους στη Μέση Ανατολή και την Αφρική, ή τη φτηνή εργασία στη Νοτιοανατολική Ασία και την Ανατολική Ευρώπη.

β) Διεύρυνση της αγοράς. Επενδύσεις που στοχεύουν είτε να εισχωρήσουν σε νέες αγορές είτε να διατηρήσουν τις υπάρχουσες. Οι ΑΞΕ αυτού του είδους μπορούν επίσης να υιοθετηθούν ως αμυντική στρατηγική. Υποστηρίζεται ότι οι επιχειρήσεις είναι πιθανότερο να ωθηθούν προς αυτόν τον τύπο επένδυσης από το φόβο να χάσουν μια αγορά παρά από την ανάγκη ανακάλυψης μιας νέας. Αυτός ο τύπος των ΑΞΕ χαρακτηρίστηκε με τις συγχωνεύσεις και εξαγορές που συνέβησαν στη δεκαετία του '80 από τις εταιρείες λογιστικής, διαφήμισης και νομικά γραφεία.

γ) Αύξηση της αποδοτικότητας. Οι επενδύσεις των εταιρειών που ελπίζουν ότι θα αυξήσουν την αποδοτικότητά τους με την εκμετάλλευση των

¹⁴ Ρουμελιώτης Π., *Παγκόσμια διακυβέρνηση ή ηγεμονική παγκοσμιοποίηση*, (Αθήνα 2002), 206

οφελών από τις οικονομίες κλίμακας και πεδίων, και επίσης εκείνη της κοινής ιδιοκτησίας. Προτείνεται ότι αυτός ο τύπος των ΑΞΕ έρχεται αφότου έχει πραγματοποιηθεί μια επένδυση είτε για λόγους παραγωγικών συντελεστών είτε για λόγους διεύρυνσης της αγοράς, προσδοκώντας τώρα περαιτέρω αυξήσεις από την αποδοτικότητα της εταιρείας.

δ) Απόκτηση στρατηγικού προτερήματος. Η τακτική της επένδυσης αυτής στοχεύει να αποτρέψει την απώλεια του πόρου από πιθανό ανταγωνιστή. Ιδανική περίπτωση των παραγωγών πετρελαίου, οι οποίοι δεν χρειάζονται τη συγκεκριμένη ποσότητα πετρελαίου αυτή τη στιγμή, αλλά προβαίνουν στην απόκτηση του για να αποτρέψουν τους ανταγωνιστές τους από την μελλοντική κατοχή του.

Όσον αφορά τα πρότυπα οικονομικής ενοποίησης διακρίνουμε δύο στο σύστημα των ΠΕ. Το ένα είναι αυτό της κάθετης ολοκλήρωσης: κάθε θυγατρική αναλαμβάνει ένα συγκεκριμένο στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας του ίδιου προϊόντος. Το δεύτερο είναι εκείνο της οριζόντιας ολοκλήρωσης: παραγωγή εξολοκλήρου μια συγκεκριμένης ποικιλίας προϊόντος σε άλλες χώρες.¹⁵

3. Ιστορική Αναδρομή

Η καταγωγή των ΠΕ εντοπίζεται στις διεθνείς δραστηριότητες μερικών τραπεζιτών του Μεσαίωνα. Στην Ιταλία του 14^{ου} αιώνα οικογένειες όπως οι Bardi, Acciaiuoli, Peruzzi, Medici, διέθεταν υποκαταστήματα στο Λονδίνο, στην Μπριζ και στο Παρίσι. Οι ιταλικές τραπεζικές εταιρείες με υπερεθνικές δραστηριότητες που λειτουργούσαν στο τέλος του 14^{ου} αιώνα ήταν περίπου 150. Κατά τη διάρκεια του 16^{ου} και 18^{ου} αιώνα οι μεγάλες ευρωπαϊκές εμπορικές εταιρείες δημιούργησαν κυρίως στις αποικίες των χωρών τους εκτεταμένα εμπορικά δίκτυα.

Οι ΑΞΕ εμφανίστηκαν μετά το 1830 ως μια μορφή διασυνοριακής δραστηριότητας στον τομέα της μεταποίησης. Μερικά από τα σημαντικότερα παραδείγματα αποτελούν η εγκατάσταση θυγατρικών από ελβετικές υφαντουργικές στη Νότια Γερμανία, από την αμερικανική Singer στη Σκωτία, και από τη γερμανική Siemens στη Ρωσία. Παρόλα αυτά οι ΑΞΕ που

¹⁵ Κυρκιλής, ό.π., 20

πραγματοποιήθηκαν την περίοδο ως το τέλος του 19^{ου} αποτέλεσαν τις εξαιρέσεις του κανόνα που ήταν οι εξαγωγές κεφαλαίου με τη μορφή επενδύσεων χαρτοφυλακίου.¹⁶

Οι δραστηριότητες των ΠΕ μέχρι τον Α΄ Παγκόσμιο Πόλεμο περιορίζονταν στην ανεύρεση και εκμετάλλευση φυσικών πόρων για να διασφαλίσουν την προμήθεια πρώτων υλών για την παραγωγή των προϊόντων τους στη χώρα που κατείχαν την έδρα τους.¹⁷ Γι' αυτό και οι πρώτες πολυεθνικές εταιρείες εντοπίζονται στην εξόρυξη και διανομή προϊόντων πρωτογενούς παραγωγής όπως ορυκτά, καρυκεύματα, και γεωργικά προϊόντα των τροπικών περιοχών. Επιπλέον, οι πολυεθνικές αυτές, συνδέονται σε μεγάλη έκταση με σχέση εξάρτησης της χώρας-αποδέκτη από τη χώρα-βάση γεγονός που υπονοούσε το αποικιακό καθεστώς της εποχής εκείνης.¹⁸

Βασικοί παράγοντες που οδήγησαν στην επέκταση των πολυεθνικών υπήρξαν:

- Η υπερπήδηση των εμποδίων του προστατευτισμού των εγχώριων αγορών. Πολλές χώρες είχαν θέσει δασμολογικά και άλλα εμπόδια για τις εισαγωγές προϊόντων. Οι άμεσες ξένες επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις αγορές αυτές έδιναν τη δυνατότητα τα εμπόδια αυτά να εξαλείφονται.
- Το κύμα της τεχνολογικής προόδου, όπως η ανακάλυψη του ηλεκτρισμού, οι μηχανές εσωτερικής καύσης κλπ. μετέβαλαν τα δεδομένα της παραγωγής και εμπορίας αγαθών.
- Η βελτίωση των επικοινωνιών και των μεταφορών, όπως το ατμόπλοιο και ο τηλεγράφος, που μείωσε το κόστος για δραστηριότητες σε απομακρυσμένες περιοχές.

Εταιρείες που δημιουργήθηκαν εκείνη την εποχή και εξελίχθηκαν γρήγορα σε πολυεθνικές ήταν μεταξύ άλλων, οι Standard Oil, Singer, General Electric, AEG, BASF, Bayer, Ericson, Nestle, Ford, Shell, BP, Dunlop κα.¹⁹

Είχαμε την εισαγωγή νέων μεθόδων οργάνωσης της παραγωγής και διαχείρισης των πόρων της επιχείρησης. Ο ανταγωνισμός μεταξύ των

¹⁶ Στο ίδιο, 22-4

¹⁷ Τσαρδανίδης, ό.π., 4

¹⁸ Πουρναράκης, ό.π., 465

¹⁹ Τσαρδανίδης, ό.π., 4

επιχειρήσεων προσέλαβε νέες διαστάσεις, όπως η τεχνολογία, η διεξόδυση σε νέες αγορές αλλά και η εμβάθυνση των ήδη υπαρχόντων. Η επιβίωση των επιχειρήσεων σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο τεχνολογικό και επιχειρηματικό περιβάλλον κατέστη δυσχερέστερη και η δομή των αγορών μεταβλήθηκε από αμιγώς ανταγωνιστική σε ολιγοπωλιακή εφόσον οι ισχυρότερες επιχειρήσεις απορροφούσαν ή οδηγούσαν εκτός αγοράς τις ασθενέστερες. Ο ολιγοπωλιακός ανταγωνισμός απαιτεί την παρακολούθηση των κινήσεων των αντιπάλων.

Κατά την περίοδο του μεσοπολέμου οι ΑΞΕ συνέχισαν να ανέρχονται παρά την κατάρρευση των διεθνών κεφαλαιαγορών εξαιτίας της χρηματιστηριακής κρίσης του 1929 και της μετέπειτα σοβαρής ύφεσης που ακολούθησε. Τα φαινόμενα που καθόρισαν την πορεία των ΑΞΕ αυτής της περιόδου μπορούν να συνοψισθούν στα ακόλουθα:

- Άνοδος του προστατευτισμού. Διπλασιασμός των δασμών σε σχέση με το 1913.
- Σχηματισμός διεθνών cartels στις ολιγοπωλιακές αγορές με σκοπό το μοίρασμα των αγορών και την αποφυγή εξοντωτικού ανταγωνισμού.
- Άνοδος στη ζήτηση πρώτων υλών και ειδών διατροφής γεγονός που οδήγησε στην αύξηση ΑΞΕ για την εκμετάλλευση φυσικών πόρων και στην ανακάλυψη συνθετικών ουσιών πχ συνθετικού ελαστικού, πλαστικών, κλπ οι οποίες υποκατέστησαν αντίστοιχες φυσικές πρώτες ύλες.
- Κάθετη ολοκλήρωση μεταξύ των παραγωγικών δραστηριοτήτων καθώς και αυξανόμενη ένταση των συγχωνεύσεων και εξαγορών στο εξωτερικό.

Μετά το Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο παρατηρήθηκε μια θεαματική επέκταση των δραστηριοτήτων των ΠΕ. Η τρομακτική αυτή ανάπτυξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων συμπίπτει με την τεχνολογική επανάσταση και την τεράστια επέκταση κι ανάπτυξη στα μέσα και στα συστήματα μεταφορών επικοινωνίας. Από τα μέσα περίπου της δεκαετίας του '60 οι ξένες ιδιωτικές επενδύσεις αυξήθηκαν με ρυθμό πολύ ταχύτερο από το ρυθμό αύξησης του ακαθάριστου εθνικού προϊόντος των αναπτυσσόμενων χωρών. Ενώ στην περίοδο 1967-1976 αυξήθηκαν με τον ίδιο περίπου αριθμό που αυξήθηκε και το ακαθάριστο

εθνικό προϊόν των αναπτυσσόμενων χωρών. Ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης των άμεσων ιδιωτικών επενδύσεων ήταν 10,7% στην περίοδο 1967-71 και 12,7% στην περίοδο 1971-76, ενώ ο ρυθμός αύξησης του ακαθάριστου εθνικού προϊόντος ήταν 9,1% και 13,5% αντίστοιχα.²⁰

Αντίθετα με προηγούμενες μορφές επενδύσεων στο εξωτερικό, συνήθως τύπου χαρτοφυλακίου, η αδιαμφισβήτητη κυριαρχία των αμερικανικών ΠΕ εκείνη την εποχή με προορισμό κυρίως τη Δ. Ευρώπη και τον Καναδά πήρε τη μορφή ΑΞΕ.²¹ Το βασικό κίνητρο για την ανάληψη μιας ΑΞΕ ήταν πλέον η διασφάλιση των μεριδίων στις εξαγωγικές αγορές σε ένα περιβάλλον ανόδου της ζήτησης, προστασίας των εγχώριων αγορών και ολιγοπωλιακού ανταγωνισμού.²²

Στις αρχές της δεκαετίας του 1970 διαπιστώνεται μια μεταστροφή των ΑΞΕ προς τις ΗΠΑ αυτή τη φορά. Οι εξελίξεις που συντέλεσαν στην αλλαγή βρίσκονται στα κατ' εξοχήν οικονομικά φαινόμενα τις δεκαετίας την πετρελαϊκή κρίση και την υποτίμηση του δολαρίου. Η ραγδαία άνοδος της τιμής του πετρελαίου έπληξε τις μικρές οικονομίες της Ευρώπης και την Ιαπωνία. Επιπλέον, ο προστατευτισμός των ΗΠΑ και η υποτίμηση του δολαρίου περιόρισαν το συγκριτικό πλεονέκτημα που προσέφερε έως τότε η Ευρώπη ως τόπος εγκατάστασης της παραγωγής.

Κατά τη δεκαετία του 1980 συνεχίστηκαν οι αυξητικές τάσεις των ΑΞΕ. Τα σημεία όμως στα οποία αξίζει να αναφερθεί κανείς είναι: α) οι Ηνωμένες Πολιτείες έχασαν την πρωτοκαθεδρία στη ροή διεθνών επενδύσεων σε θυγατρικές και β) η Ιαπωνία σημείωσε αξιοσημείωτη πρόοδο τόσο στην γενική οικονομική μεγέθυνση όσο και στον τομέα των ΑΞΕ.²³

Οι ΠΕ σήμερα τείνουν προς μια όλο και μεγαλύτερη διεθνοποίηση (internationalization) της παραγωγής και του εμπορίου και ταυτόχρονα σε μια μεγαλύτερη εσωτερίκευση (internalization) των δραστηριοτήτων τους κατά μήκος των εθνικών συνόρων (οι συναλλαγές δεν γίνονται κύρια μέσω της αγοράς μεταξύ ανεξάρτητων παραγωγικών μονάδων, αλλά μεταξύ παραγωγικών μονάδων της ίδιας επιχείρησης που βρίσκονται σε διάφορες

²⁰ Παπανδρέου, ό.π., 33

²¹ Πιτέλης Χ., *Οικονομικοί θεσμοί, διεθνής ανταγωνιστικότητα και οικονομική πολιτική*, (Αθήνα 2004), 105

²² Κυρκιλής, ό.π., 21-31

²³ Πουρναράκης, ό.π., 468

χώρες). Αυτό σημαίνει ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις προωθούν και επιβάλλουν έναν διεθνή καταμερισμό εργασίας που επηρεάζεται από την εσωτερική ειδίκευση και τον καταμερισμό εργασίας μέσα στα πλαίσια του πολυεθνικού συγκροτήματος.²⁴ Με λίγα λόγια όσο περισσότερο πολυεθνική είναι μια επιχείρηση-όσο μεγαλύτερο δηλαδή είναι το ποσοστό συμμετοχής της παραγωγής των θυγατρικών της επιχειρήσεων στο σύνολο των πωλήσεων της- τόσο μεγαλύτερος είναι ο βαθμός εσωτερίκευσης των εξαγωγών της.²⁵ Οι αληθινά υπερεθνικές εταιρείες ωστόσο φαίνεται πως είναι ολιγάριθμες, οι περισσότερες έχουν εθνική βάση. Η φύση των ΠΕ είναι προσανατολισμένη στη χώρα καταγωγής.²⁶

4. Θεωρητικές Προσεγγίσεις για τις Πολυεθνικές Εταιρείες

Συνοπτικά θα αναφερθούμε σε ορισμένες βασικές προσεγγίσεις των ΠΕ και των ΑΞΕ

1. Νεοκλασικό μοντέλο

Η ερμηνεία των ΑΞΕ δύσκολα πραγματοποιείται μέσα από το νεοκλασικό υπόδειγμα. Κάτω απ' αυτό το πρίσμα οι αναπτυσσόμενες χώρες, εφόσον διαθέτουν περισσότερο κεφάλαιο συγκριτικά με τις λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες, προσφέρουν σχετικά χαμηλά επιτόκια και ποσοστά κέρδους με αποτέλεσμα το κεφάλαιο να τείνει να αναζητά επενδυτικές ευκαιρίες στις αναπτυσσόμενες χώρες όπου η ανεπάρκεια οδηγεί σε σχετικά υψηλά επιτόκια και ποσοστά κέρδους. Η εξίσωση των ποσοστών κέρδους και του επιτοκίου θα προκύψει από τη ροή κεφαλαίων από τις αναπτυσσόμενες προς τις αναπτυσσόμενες χώρες. Το επιχείρημα αυτό μπορεί να δίνει μια εξήγηση των διεθνών επενδύσεων που υλοποιήθηκαν πριν το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο ωστόσο παραμένει εξαιρετικά ανεπαρκές να ερμηνεύσει τη σύγχρονη πραγματικότητα στην οποία η διεθνής παραγωγή οργανώνεται κυρίως μεταξύ των βιομηχανικών χωρών και οι ΑΞΕ πραγματοποιούνται στον ίδιο παραγωγικό κλάδο.²⁷ Επιπλέον, αδυνατεί να ερμηνεύσει την υπάρχουσα κατάσταση, διότι:

²⁴ Παπανδρέου, ό.π., 55

²⁵ Στο ίδιο, 106

²⁶ Hirst P.,-Thompson G., *Η παγκοσμιοποίηση σε Αμφισβήτηση*, επιμέλεια Πελαγίδης Θ., (Αθήνα 2000), 19

²⁷ Κυρκιλής, ό.π., 51

- Δεν ισχύει πια η υπόθεση της σταθερότητας των παραγωγικών συντελεστών εκτός των συνόρων των εμπορευόμενων χωρών.
- Παρά την απελευθέρωση και ραγδαία αύξηση του εμπορίου η επικράτηση των κανόνων του ελεύθερου εμπορίου δεν είναι πλήρης. Συνεχίζουν ακόμα να εφαρμόζονται πολιτικές προστασίας των αγορών, κυρίως αγροτικών προϊόντων καθώς και σε κλάδους που πιστεύεται ότι διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο για την πορεία της οικονομίας.
- Η θεωρία του πλήρη και ελεύθερου ανταγωνισμού των αγαθών και των παραγωγικών συντελεστών αποδεικνύεται ότι δεν επαληθεύεται στην πραγματικότητα. Οι ΠΕ δρουν συνήθως σε ολιγοπωλιακές αγορές γι' αυτό και χαρακτηρίζονται ως ατελείς.²⁸

2. Η προσέγγιση της δύναμης επί της αγοράς Hymer

Ο Hymer ήταν ο πρώτος που ασχολήθηκε σοβαρά να αναπτύξει μια θεωρία για τις ΑΞΕ για τις βιομηχανικές κυρίως επιχειρήσεις. Μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι η πατρική μορφή της θεωρίας των ΠΕ. Θέτοντας ερωτήματα όπως: 1) γιατί οι εθνικές επιχειρήσεις ήταν ικανές και πρόθυμες να επεκταθούν έξω από τα σύνορα της χώρας τους; και 2) γιατί «επέλεξαν» τις ΑΞΕ αντί άλλων εναλλακτικών επιλογών, όπως τις εξαγωγές ή την εκχώρηση δικαιωμάτων εκμετάλλευσης (licensing); δίνουν μια προσέγγιση των απόψεων του Hymer.²⁹

Μελετώντας τις αμερικανικές επιχειρήσεις μεταπολεμικά, ο Hymer παρατήρησε ότι, είχαν αναπτύξει έναν αριθμό πλεονεκτημάτων για την επέκτασή τους, όπως η οργανωτική τους δομή, η τεχνογνωσία, η διαφοροποίηση του προϊόντος, η πρόσβαση στο κεφάλαιο κλπ. Η ύπαρξη τέτοιων πλεονεκτημάτων αρκούσε για να κατοχυρώσουν οι εταιρείες αυτές ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε σχέση με τις ντόπιες επιχειρήσεις των πιθανών χωρών «υποδοχής», γεγονός το οποίο πιθανώς επαρκούσε να αντισταθμίσει τα εγγενή μειονεκτήματα των δραστηριοτήτων στο εξωτερικό (πολιτισμικές διαφορές, προβλήματα γλώσσας, ανεπαρκής γνώση των τοπικών αγορών κλπ.). Τα σαφή αυτά πλεονεκτήματα, σε συνδυασμό με την αυξημένη διορατικότητα και προοπτική τους, κατέστησαν εφικτή την επιτυχή

²⁸ Τσαρδανίδης, ό.π., 11-12

²⁹ Πιτέλης, ό.π., 105

επέκταση αυτών των επιχειρήσεων στο εξωτερικό. Παράλληλα η επένδυση στο εξωτερικό ήταν ένας τρόπος ανεύρεσης πιθανόν πηγών ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, φθηνής εργασίας, νέων προϊόντων και τεχνικών αλλά και διασφάλισης από ανταγωνιστικές επιχειρήσεις ότι δεν έκαναν πρώτες αυτό το βήμα.³⁰

Τα όσα αναφέρθηκαν ήδη εξηγούν γιατί οι εταιρείες αυτές επεκτάθηκαν σε διεθνή δραστηριότητα, αλλά όχι γιατί επέλεξαν τις ΑΞΕ αντί άλλων εναλλακτικών επιλογών. Σύμφωνα με τον Πιτέλη η ερμηνεία του Hymer προκύπτει από τη ανάγκη εύρεσης λύσης σε προβλήματα σχετικά με τη δυνατότητα οικειοποίησης των «οιονεί-προσόδων» όταν χρησιμοποιούνται οι αγορές, με τη σύναψη των συμφωνιών, την συμφωνία πρώτων υλών και στην ανάγκη να διασφαλιστεί το «οιονεί-μονοπώλιο» της γνώσης. Έδειξε την ανάγκη των επιχειρήσεων να επεκτείνουν την επιχειρηματική τους βάση, να διαιρέσουν χωρικά την εργασία ώστε να αυξήσουν τη διαπραγματευτική τους δύναμη και να αυξήσουν τη δύναμη τους αναφορικά με τα έθνη κράτη. Επιπλέον, πίστευε ότι το μέγεθος και η διεθνικότητα από μόνα τους προσδίδουν πλεονεκτήματα στις ΠΕ. Όλες οι εξελίξεις της θεωρίας των ΠΕ στηρίζονται στη θεωρία του Hymer.³¹

Ο Hymer ήταν ο πρώτος που προκάλεσε την υπάρχουσα θεωρία των ΑΞΕ αναφερόμενος στην ανικανότητα της να εξηγήσει τον τύπο ή τη γεωγραφική διανομή των κεφαλαιακών ροών. Ο τύπος των εταιρειών που συμμετείχαν στις ΑΞΕ φαινόταν να κινητοποιείται κυρίως από τις ανταγωνιστικές συνθήκες συγκεκριμένων αγορών παρά από τις διαφορές στα επιτόκια. Στο μεσοπόλεμο το ποσοστό των άμεσων επενδύσεων αυξήθηκε ραγδαία στο σύνολο των επενδύσεων. Έτσι ενώ μέχρι πριν είχαμε επενδύσεις χαρτοφυλακίου τα πράγματα άλλαξαν δραστικά έκτοτε και ήρθαν στο προσκήνιο και οι ΠΕ.³²

Ο Hymer παρατηρεί ότι οι ΑΞΕ έχουν διπλή φύση «επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να μεταφέρουν κεφάλαιο, τεχνολογία και οργανωτικές δεξιότητες από μια χώρα σε άλλη. Είναι επίσης ένα εργαλείο για να σταματήσει ο ανταγωνισμός μεταξύ διαφορετικών επιχειρήσεων διαφορετικών εθνών». Από

³⁰ Στο ίδιο, 105-6

³¹ Στο ίδιο, 106

³² Penrose E., multinational corporations, *The new palgrave: a dictionary of economics*, (London and Basingstoke 1987), III, 562

την άλλη οι ΠΕ εγείρουν περισσότερα ερωτήματα απ' όσα η οικονομική θεωρία μπορεί να απαντήσει. Οι πολυεθνικές είναι μεγάλες επιχειρήσεις που δρουν κάτω από ατελείς αγορές και το ερώτημα της αποτελεσματικότητας τους είναι ένα ερώτημα αποτελεσματικότητας των ολιγοπωλιακών αγορών.³³ Οι ΠΕ χωρίζονται σε δύο κατευθύνσεις. Από τη μια πλευρά πρέπει να υιοθετήσουν τις τοπικές συνήθειες κάθε χώρας, γεγονός που σηματοδοτεί την αποκέντρωση των αποφάσεων. Από την άλλη πρέπει να συντονίζουν τόσες δραστηριότητες σε τόσα τμήματα και να καθορίζουν την πορεία των ιδεών σε διαφορετικές χώρες ώστε να κρίνεται απαραίτητος ο κεντρικός έλεγχος.³⁴

3. Η Άμεσες ξένες επενδύσεις μέσα από τη θεωρία της Βιομηχανικής Οργάνωσης

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις λειτουργούν σε έντονα ολιγοπωλιακές αγορές. Αυτό δε σημαίνει ότι όλες έχουν την ίδια ικανότητα να ανταποκριθούν σ' αυτό το πλαίσιο αγοράς. Ορισμένες διαθέτουν ιδιαίτερα πλεονεκτήματα τα οποία κατηγοριοποιούνται στα εξής: α) ατελείς αγορές προϊόντων, όπως διαφοροποίηση προϊόντος, επιδεξιότητες στο μάρκετινγκ, τμηματοποίηση αγορών, ικανοποιητική πρόσβαση στα δίκτυα διανομής, σε ευρεσιτεχνίες προϊόντων κα β) ατελείς αγορές παραγωγικών εισροών όπως προνομιακή πρόσβαση στις κεφαλαιαγορές, διευθυντικές και οργανωτικές επιδεξιότητες που δημιουργούνται μέσα στην επιχείρηση και δεν αποκτώνται μέσω των αγορών, τεχνολογικές πατέντες κα γ) οικονομίες κλίμακας που πραγματοποιούνται από τις ΠΕ λόγω της κάθετης ολοκλήρωσης και τέλος δ) κρατικός παρεμβατισμός σχετικά με το μέγεθος της παραγωγής ή την είσοδο στην αγορά. Η γένεση αυτών των πλεονεκτημάτων συνεπάγεται πέρα από τα κέρδη και κόστος το οποίο δυσχεραίνει την είσοδο νέων ανταγωνιστών στον κλάδο.³⁵

Η είσοδος σε μια ξένη αγορά μπορεί να υλοποιηθεί με τρεις εναλλακτικούς τρόπους. Μια στρατηγική είναι οι εξαγωγές, μια άλλη οι συμφωνίες licensing, και μια άλλη τρίτη η εγκατάσταση παραγωγικής μονάδας στην ξένη χώρα, δηλαδή ΑΞΕ. Η επιλογή των ΑΞΕ γίνεται μόνο εφόσον το

³³ Hymer S., The efficiency (contradictions) of Multinational Corporations, *American Economic Review*, Vol. 60, May 1970, 443

³⁴ Στο ίδιο, 445

³⁵ Κυρκιλής, ό.π., 52-3

αναμενόμενο κέρδος από την είσοδο σε μια ξένη αγορά μέσω εξαγωγών ή licensing είναι μικρότερο από εκείνο που προσδοκά η επιχείρηση μέσω των ΑΞΕ. Μια συμφωνία licensing δεν συνεπάγεται επομένως και μεγιστοποίηση του κέρδους για την επιχείρηση που πωλεί το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα. Το πρόβλημα με μια συμφωνία licensing είναι στη διανομή των προσδοκώμενων κερδών από τη χρήση του παραγωγικού πόρου μεταξύ δύο επιχειρήσεων που προωθούν τη μεγιστοποίηση του κέρδους τους ανεξάρτητα η μία από την άλλη ενώ ταυτόχρονα υπόκεινται σε σημαντική μεταξύ τους αλληλεξάρτηση. Η επίλυση του προβλήματος μπορεί να γίνει αν υπάρξει κοινή ιδιοκτησία μεταξύ των δύο επιχειρήσεων, δηλαδή η είσοδος στην αγορά πραγματοποιείται μέσω ΑΞΕ, όπου προωθείται η μεγιστοποίηση του κοινού κέρδους.³⁶

Στη θεωρία ολιγοπωλιακής προσέγγισης του Knickerbocker οι παράγοντες που προσδιορίζουν την υψηλή συγκέντρωση των μεταποιητικών τομέων στην εγχώρια αγορά προσδιορίζουν, επίσης, την επέκταση των επιχειρήσεων στις ξένες αγορές. Σύμφωνα με τη θεωρία αυτή οι επιχειρήσεις ακολουθούν τις ενέργειες των ανταγωνιστικών και κυρίως των ηγετικών επιχειρήσεων του κλάδου τους. Οι λόγοι που δρουν κατ' αυτό τον τρόπο είναι: α) να μην επωφεληθεί η ανταγωνιστική επιχείρηση από τη δραστηριότητα της στο εξωτερικό και δημιουργήσει πρόσθετα ανταγωνιστικά όπλα στους τομείς της τεχνολογίας, της διοίκησης, της οργάνωσης, του μάρκετινγκ και των δικτύων πληροφόρησης, και β) για να αποτραπεί η κατάκτηση της αγοράς του κράτους υποδοχής.³⁷

Υπό αυτό το πρίσμα οι ΑΞΕ προσεγγίζονται ως ένα εργαλείο της συνολικής στρατηγικής της επιχείρησης με σκοπό την αντιμετώπιση του ανταγωνισμού και των συνθηκών που κάθε φορά διαμορφώνονται και οι οποίες επηρεάζουν τη συνολική θέση της επιχείρησης.³⁸

4. Η θεωρία του κύκλου ζωής του προϊόντος

³⁶ Στο ίδιο, 54-5

³⁷ Τσαρδανίδης, ό.π., 14

³⁸ Κυρκιλής, ό.π., 56

Η θεωρητική προσέγγιση του Vernon³⁹ υποστηρίζει ότι ο βασικός λόγος για τον οποίο οι ΠΕ δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό είναι διότι επιδιώκουν να εκμεταλλευτούν κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο όλα τα πλεονεκτήματα που απορρέουν από τη διεθνοποίηση της παραγωγής. Εισήγαγε μια ολοκληρωμένη ερμηνεία της επιλογής μεταξύ εξαγωγών και ΑΞΕ.

Φάσεις ζωής προϊόντος⁴⁰

Στην *αρχική φάση* της ζωής του προϊόντος, εκείνης δηλαδή της αρχικής ανάπτυξης, το προϊόν είναι ελάχιστα τυποποιημένο τόσο όσον αφορά την παραγωγική διαδικασία όσο και στα χαρακτηριστικά του. Ο υψηλός βαθμός διαφοροποίησης του προϊόντος και η μικρή ελαστικότητα της τιμής καθιστούν σημαντικό το βαθμό μονοπωλιακής δύναμης του παραγωγού. Παράλληλα υπάρχει υψηλός βαθμός αβεβαιότητας για τα χαρακτηριστικά της αγοράς, τους πιθανούς ανταγωνιστές και την εξειδίκευση των εισροών.

Το επόμενο στάδιο είναι εκείνο της *επέκτασης* στο οποίο η ζήτηση στην εγχώρια αγορά αναπτύσσεται γρήγορα καθώς το προϊόν καθίσταται γνωστό. Ταυτόχρονα, η τεχνολογία τυποποιείται, το προϊόν αποκτά τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του, η παραγωγή αυξάνεται εξαιτίας της ανερχόμενης ζήτησης και αυτό οδηγεί στη μείωση της δαπάνης παραγωγής λόγω της εκμετάλλευσης των οικονομιών κλίμακας. Επιπλέον, αρχίζει να αναπτύσσεται η ζήτηση του προϊόντος και σε άλλες χώρες με ανάλογο επίπεδο ανάπτυξης και αυτό οδηγεί στη διεύρυνση των εξαγωγών πέρα από τις βιομηχανικές χώρες και στις αναπτυσσόμενες.

Στη φάση της *ωριμότητας* η ζήτηση για το προϊόν στην εγχώρια αγορά έχει σταθεροποιηθεί. Το κέντρο βάρους τοποθετείται πλέον στο κόστος παραγωγής και όχι στα χαρακτηριστικά του προϊόντος. Η ζήτηση του προϊόντος γίνεται πιο ελαστική σε σχέση με την τιμή. Η τεχνολογία διαχέεται πιο εύκολα και αφού η επιχείρηση εξαντλήσει όλα τα μέτρα για τον περιορισμό των απομιμήσεων στο εξωτερικό καταφεύγει στο σύστημα της άμεσης επένδυσης και ιδρύει θυγατρικές στο εξωτερικό για την παραγωγή του προϊόντος επιτόπια. Με την άμεση επένδυση επιδιώκεται η καθιέρωση του προϊόντος ακόμη περισσότερο και η απόκτηση εμπειριών στην ξένη αγορά

³⁹ Τσαρδανίδης, ό.π., 17

⁴⁰ Κυρκιλή, ό.π., 65-8

αποφεύγοντας παράλληλα τα προστατευτικά μέτρα. Το κίνητρο για ΑΞΕ αυξάνεται εφόσον: α) δημιουργείται εγχώριος ανταγωνισμός στην ξένη αγορά, τυποποιείται το προϊόν και η διαδικασία της παραγωγής, και η ολιγοπωλιακή δομή του κλάδου εξασθενίζει, β) προωθείται πολιτικής υποκατάστασης των εισαγωγών από κυβερνήσεις που ενδιαφέρονται για την απασχόληση, την οικονομική μεγέθυνση, την εξισορρόπηση του ισοζυγίου πληρωμών θέτοντας ποικίλα εμπόδια στην ελεύθερη λειτουργία του εμπορίου. Σε αυτές τις περιπτώσεις οι ΑΞΕ είναι ένα μέσο για να αποφύγει ο αρχικός παραγωγός την απώλεια της αγοράς.

Στην *τελική φάση* του κύκλου ζωής του προϊόντος δεν υπάρχει κανένα ολιγοπωλιακό πλεονέκτημα που να οφείλεται στην καινοτομία, η τυποποίηση του έχει ολοκληρωθεί, ενώ το πλεονέκτημα κόστους που προέρχεται από οικονομίες κλίμακας έχει εξαντληθεί. Οι επιχειρήσεις για να επιβιώσουν ωθούνται είτε σε διαφοροποίηση του προϊόντος είτε σε αύξηση της διαφήμισης είτε πραγματοποιώντας ΑΞΕ σε χώρες χαμηλού κόστους.

Η θεωρία του κύκλου ζωής του προϊόντος διαδραματίζει ένα σημαντικό κεφάλαιο στην ερμηνεία της δομής του διεθνούς εμπορίου και των ΑΞΕ. Αναφέρεται στο συνδυασμό της ζήτησης και της προσφοράς μέσω της δομής της αγοράς. Εμφανίζει την επιχείρηση ως μια ξεχωριστή οντότητα και μελετά το ρόλο της τεχνολογίας ως παράγοντα απόκτησης πλεονεκτημάτων αλλά και τους τρόπους που χρησιμοποιεί η επιχείρηση για να επιβιώσει και να αναπτυχθεί. Το υπόδειγμα προτείνει τις ΑΞΕ ως εναλλακτική λύση που έχει στη διάθεση της μια επιχείρηση και τονίζει κάτω από ποιες περιστάσεις είναι προτιμότερη αυτή η επιλογή.

5. Θεωρία της Ενδο-επιχειρησιακής ολοκλήρωσης των αγορών.

Ο Coase ανέλυσε τη φύση δύο εναλλακτικών προς την αγορά οικονομικών θεσμών, της επιχείρησης και του κράτους. Απέδωσε και τα δύο σε εγγενείς αποτυχίες της αγοράς, που οφείλονται στο υψηλό κόστος αγοραίων συναλλαγών. Εξέτασε την επιχείρηση σαν θεσμό εναλλακτικό της αγοράς, περιορίστηκε, όμως, στην αποτελεσματική κατανομή πόρων σε

στενότητα και δεν ασχολήθηκε με το βασικό θέμα της παραγωγής που λαμβάνει χώρα μέσα στην επιχείρηση.⁴¹

Μετά το Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο οι οικονομολόγοι άρχισαν να παρατηρούν ότι οι ΑΞΕ έμοιαζαν να είναι συνδεδεμένες με τις μεγάλες κυρίως επιχειρήσεις, αλλά όχι εξ' ολοκλήρου από τις ΗΠΑ, και αυτό το φαινόμενο προσέλκυσε ιδιαίτερη πολιτική κριτική. Στο άρθρο του Coase "The Nature of the Firm" που εξηγεί τα όρια της αποτελεσματικότητας των αγορών αλλά και της ύπαρξης των επιχειρήσεων έχει γίνει μεγάλη αναφορά από πολλούς για τη συμβολή του αλλά τίποτα δεν ακολούθησε μετά από αυτό. Οι οικονομολόγοι συνέχιζαν να αντιμετωπίζουν τις ΑΞΕ μέσα στο παραδοσιακό πλαίσιο του συστήματος των τιμών και κατά συνέπεια ως απλές ροές κεφαλαίου που καθορίζονται από τις διεθνείς διαφορές του επιτοκίου. Ο Coase απομακρύνθηκε από αυτή την άποψη θεωρώντας ότι η διοικητική οργάνωση της παραγωγής μέσα σε μια εταιρεία συχνά είχε αυτό που τώρα ονομάζουμε «πλεονεκτήματα συναλλαγής» πάνω στην αγορά.⁴² Παρατηρεί πως ένας από τους κύριους λόγους ίδρυσης των επιχειρήσεων είναι το κόστος του μηχανισμού των τιμών. Το πιο προφανές κόστος της οργάνωσης της παραγωγής μέσω του μηχανισμού των τιμών είναι η διαδικασία της ανακάλυψης των σχετικών τιμών. Αυτό το κόστος μπορεί να μειωθεί αλλά όχι από την εμφάνιση των ειδικών που θα πουλούν αυτή την πληροφορία.⁴³ Στην ενδοεπιχειρησιακή συναλλαγή το συναλλακτικό κόστος είναι χαμηλότερο σε σχέση με το κόστος συναλλαγής από την αγορά. Επιπλέον, μέσα από την ενδοεπιχειρησιακή συλλογική διαδικασία εκμάθησης έχουμε την ενδυνάμωση της επιχείρησης.

6. Εκλεκτική Προσέγγιση

Ο Dunning ανέπτυξε μια σαφώς «εκλεκτική θεωρία» που συνδυάζει πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας (Ownership advantages), χωρικούς παράγοντες (Location factors) και παράγοντες εσωτερικοποίησης (Internalisation). Οι ΠΕ αξιολογούν την είσοδο τους στη διεθνή αγορά αφού προηγουμένως αναλύσουν και αξιολογήσουν τα ακόλουθα κριτήρια:

⁴¹ Πιπέλης, ό.π., 12

⁴² Penrose, ό.π., 562

⁴³ Coase H., The Nature of the Firm, *Economica*, Vol. 4, 1937, 390

- 1) Το ιδιοκτησιακό πλεονέκτημα. Τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που έχει στην κυριότητα της η επιχείρηση αποτελούν βασική προϋπόθεση για την ίδρυση θυγατρικών επιχειρήσεων.
- 2) Το πλεονέκτημα της τοποθεσίας. Ο καθορισμός του μέρους όπου θα δραστηριοποιηθεί η μητρική ώστε να προχωρήσει στην εγκατάσταση των θυγατρικών της εξαρτάται από τα πλεονεκτήματα που της προσφέρει η χώρα βάσης, όπως το κόστος παραγωγής και το θεσμικό καθεστώς.
- 3) Το πλεονέκτημα της εσωτερικοποίησης. Η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να εκμεταλλεύεται κατά το μέγιστο δυνατό τρόπο τα πλεονεκτήματα της προβαίνοντας σε επιτόπια εγκατάσταση στη χώρα-δέκτη αντί να τα πουλά ή να παραχωρεί την αποκλειστική χρήση τους σε ξένες επιχειρήσεις.

Τα αρχικά των τριών αυτών πλεονεκτημάτων δίνουν τη γνωστή θεωρία OLI.⁴⁴

Ενώ το πλαίσιο OLI χρησιμεύει ως ένα σημαντικό εργαλείο για τα κίνητρα για τις αποφάσεις επένδυσης, η μεγαλύτερη διορατικότητα απαιτείται ως προς το γιατί μερικές χώρες είναι επιτυχέστερες από άλλες στην προσέλκυση του ΑΞΕ. Ενδεικτικά μπορούμε να αναφερθούμε στον βαθμό στον οποίο οι συνθήκες των ανθρώπινων δικαιωμάτων λειτουργούν ως συγκεκριμένος παράγοντας για τη χώρα-δέκτη, στοιχείο που σαφώς έχει επιπτώσεις στις εισροές ΑΞΕ. Προϋποθέτει ότι οι συνθήκες των ανθρώπινων δικαιωμάτων μπορούν να παρέχουν ένα πλεονέκτημα ως προς την τοποθεσία το οποίο είναι ελκυστικό για την ξένη επένδυση. Η σημασία των ανθρώπινων δικαιωμάτων ως παράγοντα στις αποφάσεις τοποθέτησης μιας επένδυσης παρέχει ένα ευρύ θεωρητικό πλαίσιο για την ποικιλία στην ελκυστικότητα των χωρών αναφορικά με τις ΑΞΕ. Συνοψίζοντας, υπάρχουν λόγοι να αναμένουμε ότι ο σεβασμός στα ανθρώπινα δικαιώματα μπορεί άμεσα να επηρεάσει τις ΑΞΕ, καθώς η παγκόσμια αγορά επένδυσης γίνεται όλο και περισσότερο διαφοροποιημένη και οι πιθανές δαπάνες των ανθρώπινων δικαιωμάτων συνεχίζουν να αυξάνονται. Επιπλέον, ο σεβασμός των ανθρώπινων δικαιωμάτων μπορεί έμμεσα να επηρεάσει τις ΑΞΕ με την ενθάρρυνση της ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού και την ταυτόχρονη πρόκληση των

⁴⁴ Πουρναράκης., ό.π., 492

οικονομικών οφελών. Ο σεβασμός των ανθρώπινων δικαιωμάτων μειώνει τον κίνδυνο για τις ΑΞΕ δεδομένου ότι επισημαίνει την ενισχυμένη πολιτική σταθερότητα και ελαχιστοποιεί την αβεβαιότητα μέσα σε μια χώρα υποδοχής και τη μειωμένη εταιρική ευπάθεια στις κατακραυγές από ένα κοινωνικά συνειδητό καταναλωτικό κοινό.⁴⁵

5. Λόγοι εφαρμογής των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων

Από τα όσα ήδη έχουν αναφερθεί παρατηρείται ότι η διεθνής επέκταση μιας επιχείρησης λαμβάνει πληθώρα μορφών από βραχυπρόθεσμες και χαμηλού κινδύνου όπως το εξαγωγικό εμπόριο και το licensing μέχρι τις μακροπρόθεσμες και υψηλού κινδύνου ΑΞΕ. Οι εξαγωγές θεωρούνται ο πιο γρήγορος και άμεσα αποδοτικός τρόπος διείσδυσης σε μια ξένη αγορά, αλλά το μεταφορικό κόστος, ή υπερπήδηση δασμολογικών και μη εμποδίων και η αδυναμία κάλυψης της μαζικής ζήτησης που τυχόν εμφανίζεται σε ξένες αγορές θέτουν συχνά σαφείς περιορισμούς στην υιοθέτηση τους ως αποκλειστικού μέτρου διεθνοποίησης. Η εταιρεία δύναται να αναλάβει εξ ιδίων την πραγματοποίηση του εξαγωγικού της εμπορίου, ή σε περίπτωση που αντιληφθεί την ακαταλληλότητα της συγκεκριμένης λύσης, να καταφύγει εναλλακτικά στην ανάθεση σε εξαγωγικές εταιρείες ή να χρησιμοποιήσει έναντι αμοιβής τα κανάλια διανομής μιας άλλης εταιρείας με παρεμφερή προϊόντα.

Ως δεύτερη μορφή διεθνούς επιχειρηματικής επέκτασης προτείνεται η συμφωνία εκχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης (licensing) για την παραγωγή του προϊόντος, τα οποία είναι συνήθως κατοχυρωμένα μέσω διπλώματος ευρεσιτεχνίας, του δικαιοπαρόχου (licensor) από τον δικαιούχο (licensee), με αντάλλαγμα συγκεκριμένη αμοιβή (royalties). Μια πιο ειδική μορφή του licensing, με μεγάλη εφαρμογή την τελευταία εικοσαετία, είναι το franchising, όπου εκτός από το δικαίωμα παραγωγής, παρέχεται επιπλέον το δικαίωμα χρήσης της επωνυμίας, κάτω από την επιβολή βέβαια αυστηρών κανόνων και προδιαγραφών από τον δικαιοπαρόχο.⁴⁶

Η ΑΞΕ είναι εκείνη που υπερτερεί έναντι των άλλων τρόπων διείσδυσης σε μια ξένη αγορά, καθώς συνεπάγεται άμεση επιτόπια παρουσία

⁴⁵ Blanton S. and Blanton R., What Attracts Foreign Investors? An Examination of Human Rights and Foreign Direct Investment, *Journal of Politics*, Vol. 69, No. 1, February 2007

⁴⁶ Κόντης Α., Κιτωνάκης Ν., ό.π., 5

και πλήρη διαχειριστικό έλεγχο. Εντούτοις, η ίδρυση μιας θυγατρικής παραμένει ένα σημαντικό κόστος για μια εταιρεία, διότι εκτός από τις δαπάνες για εγκαταστάσεις και προσωπικό, απαιτείται να καταβληθεί πρόσθετο κόστος για την απόκτηση πληροφοριών για τη συγκεκριμένη αγορά, την αντιμετώπιση του τοπικού ανταγωνισμού, και την είσοδο των αγαθών της επιχείρησης στην αγορά. Επομένως όσο πιο ασταθής και άγνωστη είναι η αγορά, τόσο μεγαλύτερο είναι το ρίσκο που καλείται να αναλάβει ο επιχειρηματίας. Προκειμένου να ελαχιστοποιήσει τους κινδύνους, η εταιρεία μπορεί σε πρώτη φάση να προβεί στην πολιτική των εξαγωγών για να της δοθεί η δυνατότητα να σχηματίσει μια πλήρη εικόνα της αγοράς και να διερευνήσει τις δυνατότητες εγκατάστασης της θυγατρικής. Στην περίπτωση που η πίεση χρόνου δεν της επιτρέπει τόσο χρονοβόρες πολιτικές, η πολυεθνική μπορεί να προχωρήσει στην τακτική εξαγοράς μιας ήδη υπάρχουσας εταιρείας αξιοποιώντας την εμπειρία και την ήδη κατακτηθείσα στρατηγική τοποθέτηση της εντός αγοράς. Κλείνοντας σαν εναλλακτική λύση προτείνεται μια μορφή της άμεσης επένδυσης που εντοπίζεται κυρίως σε πολυεθνικές μεγάλου μεγέθους είναι η συγχώνευση, για την απόκτηση μεγαλύτερου εύρους δραστηριοτήτων ή την κατάκτηση μεγαλύτερου μεριδίου της διεθνούς αγοράς αναφορικά με τους ανταγωνιστές.⁴⁷

Πίνακας 2: πλεονεκτήματα & μειονεκτήματα των βασικών εναλλακτικών τρόπων διεθνοποίησης της επιχειρηματικής δράσης

	Εξαγωγές (διεθνές εμπόριο)	Licensing (πώληση δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας)	Άμεση Ξένη Επένδυση
Πλεονεκτήματα	Αποφυγή κόστους εγκατάστασης στη χώρα-στόχο. Χαμηλό ρίσκο / Άμεσα κέρδη. Ευκαιρίας διεύρυνσης της ξένης αγοράς και απόκτησης εμπειρίας.	Ελάχιστο κόστος επένδυσης. Ταχεία είσοδος σε μια αγορά. Χαμηλό επιχειρηματικό ρίσκο.	Πλήρης διαχειριστικός έλεγχος. Χαμηλότερο κόστος παροχής των προϊόντων στην αλλοδαπή αγορά. Υπερπήδηση δασμολογικών

⁴⁷ Στο ίδιο, 6

			εμποδίων. Προσαρμογή στις τοπικές ιδιαιτερότητες. Καλύτερη υποστήριξη της επωνυμίας.
Μειονεκτήματα	Υψηλό κόστος μεταφοράς. Δασμολογικά και μη εμπόδια. Αδυναμία πραγματοποίησης πωλήσεων μεγάλης κλίμακας.	Απώλεια διαχειριστικού ελέγχου. Μπορεί να δημιουργήσει νέους ανταγωνιστές. Σχετικά μικρό οικονομικό όφελος. Κόστος ευκαιρίας (αποκλείει άλλον τρόπο διείδυσης στην αγορά).	Μεγάλο κόστος επένδυσης. Ανάληψη υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Μεγαλύτερη έκθεση σε πολιτικές και (εξωγενείς) οικονομικές επιδράσεις.
Ιδιοκτησιακό Πλεονέκτημα	ΝΑΙ	ΝΑΙ	ΝΑΙ
Πλεονέκτημα εσωτερικοποίησης	ΝΑΙ	ΟΧΙ	ΝΑΙ
Πλεονέκτημα τοποθεσίας	ΟΧΙ	ΟΧΙ	ΝΑΙ

Πηγή: Κόντης Α., Κιτωνάκης Ν., Εισήγηση για το Α' Πανελλήνιο Συνέδριο Διεθνούς Πολιτικής Οικονομίας, *Η Πολυεθνική επιχείρηση ως φορέας παγκοσμιοποιημένης οικονομικής δράσης*, Αθήνα, 19-21 Σεπτεμβρίου 2003.

Η ενότητα αυτή αποτελεί ένα συλλογικό συμπέρασμα των παραπάνω θεωριών σχετικά με τους τρόπους και τους λόγους διεύρυνσης των παραγωγικών δραστηριοτήτων στο εξωτερικό μέσω των ΑΞΕ. Αυτό οφείλεται εν συντομία στους εξής βασικούς παράγοντες⁴⁸:

- Διεύρυνση της αγοράς των προϊόντων της εταιρείας
 - ✓ Ανάγκη της επιχείρησης να προωθεί τα προϊόντα της σε μεγάλες αγορές.
 - ✓ Εκμετάλλευση της δυναμικής και της μεγέθυνσης της αγοράς μιας τρίτης χώρας.

⁴⁸ Τσαρδανίδης, ό.π., 48-9

- ✓ Επιθυμία να διατηρήσει το μερίδιο της στη διεθνή αγορά.
 - ✓ Προώθηση των εξαγωγών της μητρικής.
 - ✓ Αναγκαιότητα εύκολης πρόσβασης των προϊόντων στον πελάτη.
 - ✓ Μη ικανοποίηση στο υφιστάμενο επιχειρηματικό περιβάλλον όπου είναι εγκατεστημένη η έδρα της πολυεθνικής.
 - ✓ Χρήση της χώρας-δέκτη ως βάση για την διεύρυνση των εξαγωγών προς άλλες χώρες.
 - ✓ Ανάγκη να ακολουθεί τους ανταγωνιστές.
 - ✓ Ανάγκη να ακολουθεί τους πελάτες που έχουν ήδη επεκταθεί στο εξωτερικό
- Αποφυγή εμποδίων που θέτονται στο εμπόριο και των απορρυθμίσεων από το άνοιγμα των αγορών
 - ✓ Στα δασμολογικά και μη εμπόδια για την προστασία των εγχώριων επιχειρήσεων και στην αποκόμιση κερδών από το κράτος.
 - ✓ Στην ανάγκη να εισχωρήσουν στις τοπικές συνήθειες για να δημιουργήσουν νέες πέρα από τα τοπικά προϊόντα.
 - Μείωση των δαπανών παραγωγής των προϊόντων/ βελτίωση της αποτελεσματικότητας της.
 - ✓ Ανάγκη εύκολης πρόσβασης στις πηγές προμήθειας φθηνών και κατάλληλων πόρων.
 - ✓ Διαθέσιμο κατάλληλου εργατικού δυναμικού.
 - ✓ Διαθέσιμο κεφάλαια/ τεχνολογία.
 - ✓ Δυνατότητα ανάπτυξης ενδοεπιχειρησιακού εμπορίου.
 - ✓ Εκμετάλλευση φθηνού μεταφορικού κόστους.
 - ✓ Εκμετάλλευση πλεονεκτημάτων εσωτερικοποίησης.
 - Εκμετάλλευση του κατάλληλου επιχειρηματικού περιβάλλοντος της χώρας υποδοχής.
 - ✓ Το επιχειρηματικό κλίμα που επικρατεί στη χώρα υποδοχής.
 - ✓ Στην πολιτική σταθερότητα.
 - ✓ Στο καθεστώς ιδιοκτησίας που εφαρμόζεται.
 - ✓ Στο μικρό κόστος χρηματοδότησης της χώρας υποδοχής.

- ✓ Στις ρυθμίσεις που έχουν θεσπιστεί για την εξαγωγή και τη μετατρεψιμότητα του συναλλάγματος.
- ✓ Στη νομισματική σταθερότητα.
- ✓ Στο ισχύον φορολογικό καθεστώς.

6. Μεταφορά έρευνας και τεχνολογίας από ΠΕ

Οι ΠΕ είναι σημαντικοί φορείς έρευνας και ανάπτυξης παγκοσμίως. Από αυτές προέρχονται περίπου οι μισές παγκόσμιες δαπάνες σε έρευνα και ανάπτυξη και πάνω από τα 2/3 των παγκόσμιων επιχειρηματικών δαπανών.⁴⁹ Η ξένη άμεση επένδυση από τις πολυεθνικές εταιρίες θεωρείται ένα σημαντικό κανάλι για την πρόσβαση στις προηγμένες τεχνολογίες από τις αναπτυσσόμενες χώρες. Οι ΠΕ είναι μεταξύ των πιο τεχνολογικά προηγμένων εταιρειών, που αποτελούν ένα ουσιαστικό μέρος της παγκόσμιας έρευνας και ανάπτυξης των επενδύσεων. Με τον όρο μεταφορά τεχνολογίας εννοείται η απορρόφηση και προσαρμογή της τεχνολογίας στις τοπικές απαιτήσεις και η δημιουργία πολλαπλασιαστικών αποτελεσμάτων στη χώρα υποδοχής. Ενδο-επιχειρησιακές μετακινήσεις της τεχνολογίας, χωρίς προσαρμογή και διάχυση της στη χώρα υποδοχής, όχι μόνον δεν αποτελεί μεταφορά τεχνολογίας, αλλά πρόσθετα η χώρα επιβαρύνεται με δαπάνες μη μεταφοράς τεχνολογίας.⁵⁰

Η τεχνολογία έχει μια τιμή που καθορίζεται είτε με την πληρωμή royalties είτε με τα δικαιώματα χρήσης των μεθόδων παραγωγής και διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας. Οι σημαντικότερες μεταβλητές που προσδιορίζουν την τιμή της τεχνολογίας είναι: α) η ηλικία και η διάχυση μιας δοσμένης τεχνολογίας, β) η δυνατότητα εξεύρεσης της ίδιας ή παρόμοιας τεχνολογίας από άλλους προμηθευτές και γ) η δυνατότητα αξιολόγησης από τον αγοραστή της τεχνολογίας που αγοράζει.⁵¹

Ο τρόπος αυτός καθορισμού της τεχνολογίας εξαρτάται από τη διαπραγματευτική δύναμη μεταξύ των αγοραστών και των πωλητών. Εκείνο που επιδρά περισσότερο στην ικανότητα διαπραγμάτευσης των αγοραστών είναι ο βαθμός αγνοίας ή γνώσης που έχουν αναφορικά με την τεχνολογία που αγοράζουν. Σχετικές έρευνες για τις υπανάπτυκτες χώρες έδειξε ότι οι

⁴⁹ Τα Νέα, 5/12/2005

⁵⁰ Παπανδρέου, ό.π., 129

⁵¹ Ρουμελιώτης (1978), ό.π., 187

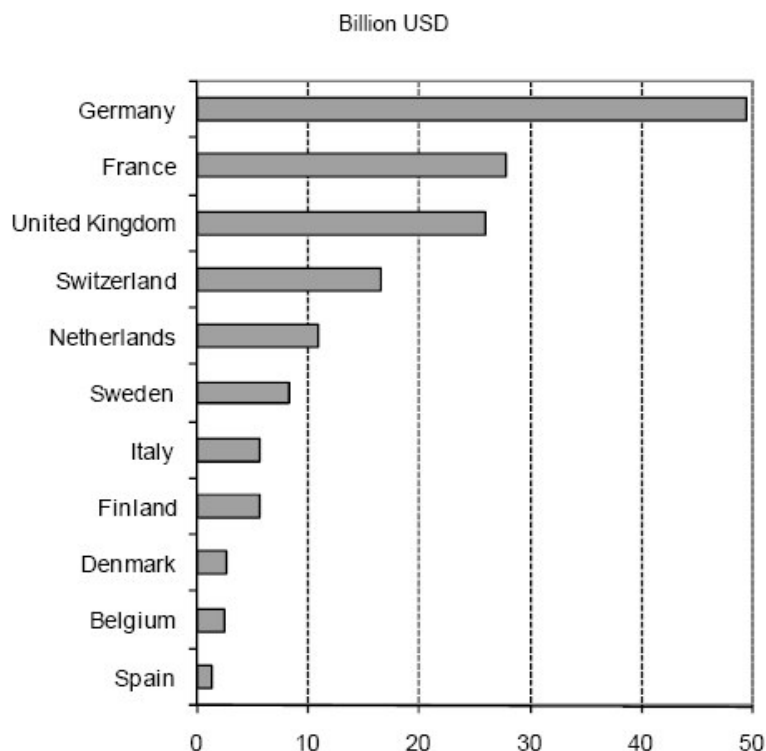
χώρες αυτές αισθάνονται να εξαρτώνται απόλυτα από την τεχνολογία κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης της. Το αίσθημα αυτό της εξάρτησης εντείνεται ακόμη περισσότερο και από το γεγονός ότι οι αρμόδιοι επιχειρηματικοί και δημόσιοι φορείς δεν έχουν τη δυνατότητα να εκτιμήσουν τη μεταφορά μιας τεχνολογίας λόγω της έλλειψης κατάλληλης εξειδίκευσης και γνώσεων. Η διαπραγματευτική δύναμη των υπανάπτυκτων χωρών μειώνεται ακόμη περισσότερο εξαιτίας της απουσίας ενός ικανοποιητικού πλαισίου που να ρυθμίζει τον τρόπο αγοράς και εκτίμησης της τεχνολογίας. Επιπρόσθετα η έλλειψη ερευνητικών και αναπτυξιακών προσπαθειών για την εξεύρεση εγχώριας τεχνολογίας θέτουν σε ακόμη πιο δυσχερέστερη θέση τη διαπραγμάτευση συμβολαίων τεχνολογίας από τις χώρες αυτές. Τέλος, η διαφθορά των φορέων που είναι υπεύθυνοι για τις εγκρίσεις στην εισαγωγή της τεχνολογίας αποτελεί ένα πρόσθετο εμπόδιο που οδηγεί στην υπερκοστολόγηση της ξένης τεχνολογίας.⁵²

Αυτό που επικρατεί σήμερα είναι ότι μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών, τα παγκόσμια έξοδα για Έρευνα και Ανάπτυξη (στο εξής E&A) των γερμανικών πολυεθνικών είναι δύο φορές μεγαλύτερα των γαλλικών ή βρετανικών (σχήμα 1). Σύμφωνα με την ταξινόμηση του Τμήματος Εμπορίου και Βιομηχανίας (στο εξής DTI), το 85% της E&A των 1250 πολυεθνικών στον κόσμο εκτελούνται από έξι χώρες (Ηνωμένες Πολιτείες, Ιαπωνία, Γερμανία, Ηνωμένο Βασίλειο και Ελβετία), και τρεις τομείς που εξουσιάζουν: αυτοκίνητα, φαρμακευτικά είδη-τεχνολογίες βιοτεχνολογίας, και τις τεχνολογίες ενημέρωσης και επικοινωνιών.⁵³

⁵² Στο ίδιο, 187

⁵³ <http://www.oecd.org/dataoecd/27/59/40280783.pdf>, recent trends in the internationalisation of R&D in the enterprise sector special session on globalisation, dsti/eas/ind/swp(2006)1/final, 46

Σχήμα 1: Δαπάνες E&A των πολυεθνικών υπό ευρωπαϊκό έλεγχο στο παγκόσμιο επίπεδο, 2006



Source: 2007 DTI R&D Scoreboard.

Τα φαρμακευτικά είδη και οι βιοτεχνολογίες είναι οι εντατικότεροι τομείς E&A (που υπολογίζουν κατά μέσο όρο 15% του κύκλου εργασιών). Η αυτοκινητοβιομηχανία, που πρέπει να αντιμετωπίσει τις περιβαλλοντικές και σχετικές με την ενέργεια προκλήσεις, διαθέτει επίσης από τους μεγαλύτερους προϋπολογισμούς για την E&A. Με εξαίρεση τη Ford, Daimler-Chrysler και General Motors των οποίων τα έξοδα E&A έχουν μειωθεί, οι περισσότεροι από τα άλλους κατασκευαστές αυτοκινήτων έχουν αυξήσει τους προϋπολογισμούς για την E&A: + 7,6% για την TOYOTA, + 12,4% για τη Nissan, + 3% για τη Bmw και + 6% για τη Renault (πίνακας 5).

Όσον αφορά τις τεχνολογίες πληροφοριών, η ταξινόμηση DTI δείχνει 113 πολυεθνικές που επένδυσαν περίπου 32 δις δολάρια ΗΠΑ στην E&A υπολογιστών το 2006. Αυτή η δραστηριότητα εξουσιάζεται κατά ένα μεγάλο μέρος από τις αμερικανικές πολυεθνικές, οι οποίες κατέχουν τις 16 από τις 20 μεγαλύτερες εταιρείες. Οι δύο κορυφαίες στην ταξινόμηση επιχειρήσεις είναι η Microsoft και η IBM. Το 2006, η Microsoft ξεπέρασε την IBM (βλ. πίνακα 3). Η Germany.s SAP είναι η ευρωπαϊκή επιχείρηση που βρίσκεται σε μια από τις

υψηλότερες θέσεις στη συγκεκριμένη λίστα συγκεκριμένα κατέχει την τέταρτη στον κόσμο, και ακολουθείται από διάφορες πρόσφατα ιδρυμένες αμερικανικές επιχειρήσεις: Google, Symantec, Yahoo, Computer Associates, Adobe, Cadence και Intuit.

Από τις 113 εταιρείες υπολογιστών, υπάρχουν 61 σημαντικές αμερικανικές εταιρίες. Κάτω από τις ταξινομήσεις του DTI, ο τομέας των υπολογιστών καλύπτει τους παραγωγούς των λογισμικών και τα πακέτα λογισμικού, τους σχεδιαστές των τηλεοπτικών παιχνιδιών και τις υπηρεσίες Διαδικτύου.

Στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, μια αξιοσημείωτη περίπτωση είναι η Nokia, η οποία το 2006 καθόρισε σχεδόν 7 δις δολάρια ΗΠΑ για την E&A, γεγονός που την τοποθετεί ανάμεσα στις 25 μεγαλύτερες εταιρείες για δαπάνες E&A. Μεταξύ των επιχειρήσεων που ανήκουν στην ομάδα των τηλεπικοινωνιών οι οποίες πραγματοποιούν την μεγαλύτερη E&A στην Ευρώπη, υπάρχουν μόνο δύο «νέες» (Nokia και SAP), έναντι περίπου 15 στις Ηνωμένες Πολιτείες.

Στις βιοτεχνολογίες, ισχύουν τα αντίστοιχα, στην ομάδα των 20 εταιρειών που έχουν το μεγαλύτερο κύκλο εργασιών, 16 είναι αμερικανικές και 4 ευρωπαϊκές. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, οι βιοτεχνολογίες απασχολούν κατά προσέγγιση 200.000 άτομα, το ένα τρίτο των οποίων ως ερευνητές.

Ο παγκόσμιος πρωτοπόρος στην E&A, εντούτοις, όπως μπορεί να φανεί από τον πίνακα , είναι η αμερικανική φαρμακευτική ομάδα Pfizer, η οποία μπαίνει ακριβώς μπροστά από τη Ford χάρη στις πολυάριθμες αποκτήσεις της.⁵⁴

⁵⁴ Στο ίδιο, 45

Πίνακας 3: Οι κορυφαίες 50 πολυεθνικές στην πραγματοποίηση της έρευνας και της ανάπτυξης, 2005-06

Company	Sector	Country of origin	Investments in USD millions	Growth rate 2005/06	R&D intensities*
Pfizer	Pharmaceuticals	United States	10603	2.1	14.5
Ford Motor	Automobiles & parts	United States	10046	-10.0	4.5
Johnson & Johnson	Pharmaceuticals	United States	9942	12.9	13.4
Microsoft	Software	United States	9936	8.2	13.9
DaimlerChrysler	Automobiles & parts	Germany	9630	-7.3	3.4
Toyota Motor	Automobiles & parts	Japan	9516	7.6	3.9
GlaxoSmithKline	Pharmaceuticals	United Kingdom	9441	10.2	14.9
Siemens	Electrical components & equipment	Germany	9244	-2.5	5.8
General Motors	Automobiles & parts	United States	9209	-1.5	3.2
Samsung Electronics	Electronic equipment	Korea	8574	3.9	6.7
Intel	Semiconductors	United States	8195	14.1	16.6
Sanofi-Aventis	Pharmaceuticals	France	8103	8.9	15.5
IBM	Computer services	United States	7918	5.5	6.2
Volkswagen	Automobiles & parts	Germany	7801	4.0	4.0
Roche	Pharmaceuticals	Switzerland	7532	15.5	15.7
Novartis	Pharmaceuticals	Switzerland	7484	10.7	14.5
Nokia	Telecommunications equipment	Finland	6830	2.3	9.0
Merck	Pharmaceuticals	United States	6674	24.3	21.1
Matsushita Electric	Leisure goods	Japan	6614	-8.2	6.3
Robert Bosch	Automobiles & parts	Germany	6252	15.9	7.8
Sony	Leisure goods	Japan	6227	5.9	7.7
Honda Motor	Automobiles & parts	Japan	5977	9.1	5.2
BMW	Automobiles & parts	Germany	5903	3.0	6.5
Motorola	Telecommunications equipment	United States	5729	11.6	9.4
Cisco Systems	Telecommunications equipment	United States	5675	22.4	14.3
Ericsson	Telecommunications equipment	Sweden	5476	4.8	15.1
AstraZeneca	Pharmaceuticals	United Kingdom	5444	15.5	14.7
EADS	Aerospace & defence	The Netherlands	5279	21.2	7.3
Nissan Motor	Automobiles & parts	Japan	5241	12.4	4.7
Hewlett-Packard	Computer hardware	United States	5011	2.9	3.9
Hitachi	Computer hardware	Japan	4744	4.2	4.3
Amgen	Biotechnology	United States	4697	45.5	23.6
Boeing	Aerospace & defence	United States	4545	47.7	5.3
Bayer	Chemicals	Germany	4521	30.3	7.7
Renault	Automobiles & parts	France	4416	6.0	5.9
Eli Lilly	Pharmaceuticals	United States	4366	3.4	19.9
Toshiba	Computer hardware	Japan	4361	7.0	5.9
Wyeth	Pharmaceuticals	United States	4338	13.1	15.3
Bristol-Myers Squibb	Pharmaceuticals	United States	4279	11.7	17.1
General Electric	Conglomerate	United States	4143	8.3	1.8
Peugeot (PSA)	Automobiles & parts	France	4002	1.1	3.8
Alcatel-Lucent	Telecommunications equipment	France	3658	10.9	13.8
Sun Microsystems	Computer hardware	United States	3625	45.5	19.9
NTT	Fixed line telecommunications	Japan	3612	-3.0	2.9
Canon	Electronic equipment	Japan	3610	7.6	7.4
Philips Electronics	Leisure goods	The Netherlands	3584	-16.6	6.3
Finmeccanica	Aerospace & defence	Italy	3439	7.0	16.1
BAE Systems	Aerospace & defence	United Kingdom	3408	-13.9	10.1
Abbott Laboratories	Pharmaceuticals	United States	3147	23.8	10.0
Texas Instruments	Semiconductors	United States	3063	8.9	15.0

* R&D expenditure / turnover.

Source: 2007 DTI R&D Scoreboard.

Μελετώντας την καινοτομία παρατηρείται ότι παρουσιάζονται ποικίλοι τρόποι διεθνοποίησης της. Υπάρχουν τρεις βασικές κατηγορίες στη διεθνοποίηση καινοτομίας. Στην πρώτη κατηγορία, εθνικές επιχειρήσεις και ΠΕ όπως και τα άτομα συμμετέχουν στη διεθνή εμπορευματοποίηση της τεχνολογίας που αναπτύσσεται στη χώρα βάσης. Η δεύτερη κατηγορία αφορά εγχώριες και διεθνείς, τεχνικές και επιστημονικές συνεργασίες μεταξύ ιδιωτικών και δημόσιων ιδρυμάτων, συμπεριλαμβανομένων των εγχώριων εταιρειών και ΠΕ, πανεπιστημίων και ερευνητικών κέντρων. Διεθνής καινοτομία από ΠΕ είναι η τρίτη κατηγορία. Η ΠΕ είναι το μόνο ίδρυμα που, εξ ορισμού, μπόρεσε να ελέγξει και να πραγματοποιήσει μέσα στα όρια του τη διαδικασία της καινοτομίας σε όλη την υδρόγειο.⁵⁵

Κατηγορία	Φορείς	Μορφές
Διεθνής εκμετάλλευση από εθνικά παραγόμενες καινοτομίες	Κέρδος-επιδίωξη (των εθνικών και διεθνικών) εταιρειών και των ατόμων	<ul style="list-style-type: none"> •Εξαγωγές των καινοτόμων προϊόντων •Εκχώρηση των αδειών και των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας •Ξένη παραγωγή των καινοτόμων αγαθών εσωτερικός σχεδιασμένος και ανάπτυξη
Διεθνείς τεχνο-επιστημονικές συνεργασίες	Πανεπιστήμια και δημόσια ερευνητικά κέντρα Εθνικές και διεθνικές εταιρείες	<ul style="list-style-type: none"> •Κοινά επιστημονικά προγράμματα •Επιστημονικές ανταλλαγές •Διεθνείς εισροές των σπουδαστών •Κοινοπραξίες για συγκεκριμένα προγράμματα •Συμφωνίες παραγωγής με την ανταλλαγή τεχνικής Πληροφορίας ή/και εξοπλισμού
Διεθνείς παραγωγή των καινοτομιών	ΠΕ	<ul style="list-style-type: none"> •E&A και άλλες καινοτόμες δραστηριότητες τόσο στις χώρες βάση όσο και στις χώρες υποδοχής •Αποκτήσεις των υπαρχουσών μονάδων E&A ή της επένδυσης Greenfield στην E&A στις χώρες υποδοχής

Source: adapted from Archibugi and Michie 1995, Narula and Zanfei 2004.

Source: UNCTAD.

⁵⁵ UNCTAD, World Investment Report 2005, U.N.

7. Σχέση πολυεθνικών επιχειρήσεων με έθνη-κράτη, ο ρόλος τους στο παγκοσμιοποιημένο σύστημα

Η παγκοσμιοποίηση είναι το αποτέλεσμα της σύνδεσης των εθνικών-κρατών με τις ΠΕ. Κατά τη διάρκεια του Β' Παγκόσμιου Πολέμου οι ΑΞΕ και η απελευθέρωση της αγοράς προχωρούσαν παράλληλα. Οι ΑΞΕ είναι βασικά μια εταιρική πολιτική, η απελευθέρωση της αγοράς από την άλλη είναι μια πολιτική πράξη των κυβερνήσεων. Οι περισσότεροι ερευνητές της βιομηχανικής οργάνωσης αντιλαμβάνονται τις ΠΕ ως δυναμικό αντιπρόσωπο και το κράτος ως μέρος του επιχειρηματικού περιβάλλοντος στο οποίο εξελίσσεται.⁵⁶

Η σχέση του κράτους και των ΠΕ παρουσιάζεται καλύτερα μέσα από τις ακόλουθες μεταφορές. Σύμφωνα με την πρώτη ο κόσμος είναι μια σκακιέρα στην οποία οι εταιρείες ανταγωνίζονται. Τα συστατικά της εταιρικής στρατηγικής είναι τα πιόνια στο σκάκι. Οι παίκτες-κορυφαίες διοικητικές ομάδες-παίζουν, χρησιμοποιώντας τα διάφορα πιόνια. Εκτός από το πιόνια στο σκάκι υπάρχουν ανυπέρβλητα εμπόδια. Οι ειδικευμένοι παίκτες λαμβάνουν υπόψη τους την ύπαρξη των εμποδίων, και ακόμη κρύβονται από πίσω τους για να εμποδίσουν την κίνηση ενός ανταγωνιστή ή να δημιουργήσουν ένα πλεονέκτημα για τους ίδιους.

Οι ειδικευμένοι ανταγωνιστές είναι ο κόσμος των ΠΕ, τα εμπόδια είναι τα εθνικά σύνορα, εμπόδια εισόδου και άλλα εμπόδια που καθιερώνονται από έθνη-κράτη. Μέσα από το μοντέλο αυτό περιγράφεται η στρατηγική συμπεριφορά των ΠΕ.

Σύμφωνα με τη δεύτερη μεταφορά το πρότυπο OLI, κάθε ΠΕ κατέχει διαφορετικά ποσοστά των πλεονεκτημάτων ιδιοκτησίας ή το O στο πρότυπο. Αυτοί εφαρμόζουν αυτά τα ποσοστά ή ένα μέρος τους σε ένα συγκεκριμένο κράτος, σε μια τοποθεσία- το L στο πρότυπο. Η εφαρμογή πραγματοποιείται χρησιμοποιώντας μια στρατηγική αποκαλούμενη εσωτερικοποίηση - το I στο πρότυπο.

Η μεταφορά του κόσμου ως σκακιέρα και το δομημένο πρότυπο OLI υποστηρίζει την άποψη ότι η ΠΕ μεγιστοποιεί τα κέρδη, ή την αξία, σε έναν κόσμο όπου τα εθνικά κράτη έχουν τη δύναμη να επιβάλουν δαπάνες και να

⁵⁶ Agmon T., Who gets what: the MNE, the national state and the distributional effects of globalization, *Journal of International Business Studies*, Vol. 34, No. 5, Sep 2003, 416

δώσουν πλεονεκτήματα που έχουν επιπτώσεις στη συμπεριφορά των ΠΕ. Το σύνολο των εθνικών κρατών είναι ο περιορισμός μέσα στον οποίο μεγιστοποιείται η συμπεριφορά της ΠΕ.⁵⁷

Ο Kobrin υποστηρίζει ότι οι ΠΕ μπορούν να θεωρηθούν ως μια εταιρική απάντηση στο εθνικό-κρατικό σύστημα, και ότι οι προσπάθειες αυτές που στοχεύουν να αποφευχθούν μερικές από τις δαπάνες και τους περιορισμούς αρχίζουν από το εθνικό-κρατικό σύστημα και είναι ένα μέρος της διαλεκτικής διαδικασίας της δράσης και της αντίδρασης. Όπως ο Kobrin δηλώνει: "στο τέλος της ημέρας οι ΠΕ είναι διεθνείς οντότητες που έχουν την ύπαρξη τους στο διακρατικό σύστημα οι ρίζες του οποίου βρίσκονται σταθερά στον εθνική αρμοδιότητα".

Στο άρθρο του Agmon⁵⁸ «Who gets what: the MNE, the national state and the distributional effects of globalization», η άποψη που υποδεικνύει ο Kobrin επεκτείνεται πέρα από τη γενική αρχή σε μια λειτουργικά προσανατολισμένη στην πολιτική συζήτηση όπου κράτη και ΠΕ αντιμετωπίζονται ως ενεργοί φορείς. Η παγκοσμιοποίηση είναι έκβαση της διεπαφής μεταξύ τους. Μερικά κράτη είναι πιο ενεργά, καταβάλουν δηλαδή μεγαλύτερες προσπάθειες να δημιουργήσουν την αξία για τους κατοίκους τους μέσω των ΑΞΕ από άλλα κράτη. Οι ΠΕ σε μερικές βιομηχανίες είναι περισσότερο εξαρτώμενες από τις συγκεκριμένες τοποθεσίες και επιδιώκουν να κατέχουν αυτές τις θέσεις αποκλειστικά, αλλά η γενική περίπτωση είναι αυτή ενός διαλογικού συστήματος των εταιρειών και των κρατών.

Τα κράτη θεωρούν τις ΠΕ ως προμηθευτές της απασχόλησης στην παραγωγή, στη διανομή και το μάρκετινγκ, στην E&A, και σε άλλες προσανατολισμένες στην τεχνολογία εργασίες, όπως και μια πηγή άμεσου και έμμεσου εισοδήματος μέσω των φόρων και άλλων πληρωμών. Η εισοδηματική διανομή έχει δύο διαστάσεις την γεωπολιτική και την κοινωνικοοικονομική. Οι κυβερνήσεις ενδιαφέρονται πάντα για τη διεθνή, γεωπολιτική διάσταση. Σε μερικές περιπτώσεις ενδιαφέρονται για τα αποτελέσματα των ΑΞΕ και στην πλευρά της διανομής εσωτερικού εισοδήματος. Δεδομένου ότι η παγκοσμιοποίηση είναι το αποτέλεσμα της

⁵⁷ Agmon, ό.π., 417

⁵⁸ Agmon, ό.π., 418

διεπαφής μεταξύ των εταιρειών και των κρατών, ακολουθεί ότι οι διανεμητικές εκτιμήσεις είναι ένα μέρος της διαδικασίας της παγκοσμιοποίησης.

Και οι ΠΕ και τα κράτη διαθέτουν μονοπωλιακή δύναμη η οποία εκφράζεται με δύο τρόπους: Κατ' αρχάς, οι ΠΕ έχουν τα δικά τους ιδιοκτησιακά πλεονεκτήματα και τα κράτη κατέχουν ιδιαίτερα πλεονεκτήματα θέσης, δεύτερον, κάθε συμβαλλόμενο μέρος μπορεί να εμποδίσει το άλλο με την άρνηση της πρόσβασης στα πλεονεκτήματά του.

Στη σημερινή εποχή έχει γίνει πολύ κριτική σχετικά με τη διανομή και την παγκοσμιοποίηση. Με λίγα λόγια ενώ η παγκοσμιοποίηση συνεισφέρει στο συνολικό πλούτο, ο τρόπος που αυτός ο πλούτος διανέμεται μετατρέπει τους πλούσιους σε πλουσιότερους και τους φτωχούς σε φτωχότερους. Ως ένα βαθμό το μοντέλο διαπραγμάτευσης υποστηρίζει αυτό το επιχείρημα. Είναι λογικό, λοιπόν, να υποθέσει κανείς ότι τα πιο φτωχά κράτη έχουν χαμηλότερη χρησιμότητα της παραγωγικής ικανότητας και χαμηλότερο κόστος ευκαιρίας από τις ισχυρές ΠΕ. Αυτό δε σημαίνει βέβαια ότι τα κράτη είναι πάντα ο αδύναμος εταίρος. Στον κόσμο της διεθνούς επιχείρησης, η διαπραγμάτευση, παρά η λύση της τέλει ισορροπίας της αγοράς είναι ο κανόνας.

Πολλές έρευνες και μελέτες έχουν ασχοληθεί με το θέμα της αλληλεπίδρασης κράτους και ΠΕ. Για παράδειγμα στις χώρες του Τρίτου Κόσμου η παρουσία των ΠΕ από μόνη της έχει μεγάλη επίδραση στις αξίες, τους στόχους, και τις τεχνικές της κοινωνικής οργάνωσης. Η ΠΕ θα πρέπει να αναγνωριστεί ως ο βασικός αρχιτέκτονας και διανομέας της παγκόσμιας κουλτούρας. Στο ρόλο αυτό λειτουργεί σαν αρχικός μεταφορέας της κοινωνικής αλλαγής στην σύγχρονη κοινωνία, και λόγω αυτού η πολυεθνική πρέπει να θεωρηθεί ως ένας από τους κυρίαρχους πολιτικούς δρώντες της σημερινής εποχής.⁵⁹

Παράλληλα έχουν δημιουργηθεί και διαφωνίες σχετικά με το όφελος ή μη από τις ξένες επενδύσεις. Οι υπερασπιστές της ξένης επένδυσης επισημαίνουν ότι η ανταλλαγή των ροών επένδυσης ωφελεί και την εγχώρια χώρα αλλά και τη χώρα υποδοχής. Οι αντίπαλοι των ΑΞΕ σημειώνουν ότι τα πολυεθνικά συγκροτήματα επιχειρήσεων είναι σε θέση να χειριστούν τη

⁵⁹ Osterberg D. and Ajami F., The Multinational Corporation: Expanding the Frontiers of World Politics, *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 15, No 4, (1971), 463

μεγάλη δύναμη πάνω στις μικρότερες και πιο αδύνατες οικονομίες και μπορούν να προκαλέσουν ζημιά στον τοπικό ανταγωνισμό. Η αλήθεια βρίσκεται κάπου στη μέση. Επιπλέον, οι μεγαλύτερες πολυεθνικές εταιρείες και τα συγκροτήματα επιχειρήσεων πραγματοποιούν ακόμα το συντριπτικό ποσοστό των ΑΞΕ. Αλλά, με την εμφάνιση του Διαδικτύου, τον αυξανόμενο ρόλο της τεχνολογίας, τη χαλάρωση των περιορισμών άμεσης επένδυσης σε πολλές αγορές και τις μειωμένες δαπάνες επικοινωνίας σημαίνει ότι νεότερες μη παραδοσιακές μορφές επένδυσης θα διαδραματίσουν έναν σημαντικό ρόλο στο μέλλον. Πολλές κυβερνήσεις, ειδικά στα βιομηχανοποιημένα και αναπτυσσόμενα έθνη, δίνουν πολύ μεγάλη προσοχή στην ξένη άμεση επένδυση επειδή οι ροές επένδυσης από και προς τις οικονομίες τους μπορούν και ασκούν σημαντική επίδραση.⁶⁰

8. Πολυεθνικές επιχειρήσεις στις ανεπτυγμένες χώρες και στις αναπτυσσόμενες χώρες

Στις αρχές της δεκαετίας του '90 το 75% του συνολικού συσσωρευμένου αποθέματος και το 60% της ροής των ΑΞΕ αποδίδονταν σε τρεις μόνον παίκτες. Η Βόρεια Αμερική, η Ευρώπη και η Ιαπωνία κυριαρχούσαν τόσο ως δημιουργοί όσο και ως προορισμοί της διεθνούς επένδυσης. Στην περίπτωση της επένδυσης, οι ροές παρουσίαζαν ιδιαίτερη ένταση μεταξύ της Βόρειας Αμερικής και της Ευρώπης. Η Ιαπωνία παρέμεινε καθαρός εξαγωγέας.⁶¹ Η ραγδαία ανάπτυξη των ΠΕ, κυρίως των τριών πόλων της Τριάδας, ευνοεί την αύξηση των ενδοεπιχειρησιακών συναλλαγών και του διεθνούς εμπορίου γενικότερα.

Αυτό που παρατηρείται είναι ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των ΑΞΕ πραγματοποιείται από τις ανεπτυγμένες χώρες. Το 2000 πάνω από το 79% των εισροών ΑΞΕ και το 90% των αντίστοιχων εκροών αφορούσαν ανεπτυγμένες χώρες, ενώ την περίοδο 1989-1994 ο ετήσιος μέσος όρος ήταν αντίστοιχα 68% και 89%. Η δύναμη της Τριάδας φαίνεται από πως διαμορφώθηκε η γεωγραφική κατάσταση το 2000, η οποία είναι η ακόλουθη⁶²:

⁶⁰ http://www.going-global.com/articles/understanding_foreign_direct_investment.htm

⁶¹ Hirst, Thompson G., ό.π., 131

⁶² Ρουμελιώτης (2002), ό.π., 197

- Στην ΕΕ συγκεντρώθηκε το 48,5% των συνολικών εισροών ΑΞΕ (έναντι του 38,2% κατά ετήσιο μέσο όρο την περίοδο 1989-1994).
- Στις ΗΠΑ πραγματοποιήθηκε το 22% των επενδύσεων αυτών (έναντι του 21% την περίοδο 1989-1994).
- Η Ασία έλαβε το 11,3% από τις συνολικές ΑΞΕ (έναντι του 18, % την περίοδο 1989-1994).
- Η Λατινική Αμερική προσέλκυσε το 6,7% των συνολικών ΑΞΕ (έναντι του 8,7% την περίοδο 1989-1994).
- Η Αφρική, τέλος, κατάφερε να προσεγγίσει μόνο το 0,6% των επενδύσεων αυτών (έναντι του 2% την περίοδο 1989-1994).⁶³

Οι ροές ΑΞΕ στις αναπτυσσόμενες χώρες το 2006 αυξήθηκαν στο 45%, αρκετά πάνω από τα ποσοστά αύξησης των προηγούμενων δύο ετών, για να φθάσει στα \$857 δισεκατομμύρια. Οι Ηνωμένες Πολιτείες επανέκτησαν τη θέση τους σαν κύριο παραλήπτη των παγκόσμιων ΑΞΕ, προσπερνώντας το Ηνωμένο Βασίλειο, το οποίο είχε κυριαρχήσει το 2005. Η Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΥ) παρέμεινε ο μεγαλύτερος οικοδεσπότης των ΑΞΕ, με 41% των συνολικών εισροών. Οι εισροές ΑΞΕ στις αναπτυσσόμενες χώρες και τις μεταβατικές οικονομίες ανήλθε κατά 21% και 68%, αντίστοιχα, σημειώνοντας νέο ρεκόρ. Η Ασία διατήρησε την ισχυρή έλξη της προς τους επενδυτές, προσελκύοντας περισσότερο από τα δύο τρίτα του συνόλου των εισροών των αναπτυσσόμενων χωρών το 2006.⁶⁴

Η ξένη άμεση επένδυση αντιπροσωπεύει το μεγαλύτερο μερίδιο των εξωτερικών ροών κεφαλαίου στις αναπτυσσόμενες χώρες. Ακριβώς όπως οι πολυεθνικές εταιρείες μπορούν να φέρουν μαζί τους τη νέα τεχνολογία, τη διοικητική τεχνογνωσία και τη βελτιωμένη πρόσβαση στην αγορά, η ξένη άμεση επένδυση μπορεί να είναι μια σημαντική δύναμη για την ανάπτυξη. Οι παγκόσμιες εισροές αυξήθηκαν το 2006 για τρίτη διαδοχική χρονιά. Η αυξανόμενη απαίτηση για τα προϊόντα απεικονίστηκε σε μια απότομη αύξηση σχετικά με τους φυσικούς πόρους, αν και ο τομέας των υπηρεσιών συνέχισε να είναι ο κυρίαρχος παραλήπτης των ΑΞΕ. Το 2006, οι αναπτυσσόμενες χώρες προσέλκυσαν \$380 δισεκατομμύρια στην ξένη άμεση επένδυση, το μεγαλύτερο ποσό από οποιαδήποτε άλλη φορά. Ενώ τα δυο τρίτα αυτών των

⁶³ Στο ίδιο, 197-8

⁶⁴ UNCTAD, World Investment Report 2007, U.N, 4.

ρών πήγαν στις γρήγορα αυξανόμενες αγορές της Ασίας, ουσιαστικά όλες οι αναπτυσσόμενες περιοχές συμμετείχαν στην αύξηση. Οι επενδύσεις αυξήθηκαν ιδιαίτερα γρήγορα σε πολλές χώρες που είναι προικισμένες με πλούσιους με φυσικούς πόρους. Μεταξύ των αναπτυσσόμενων περιοχών, οι εισροές ΑΞΕ στις υποπεριφέρειες όπως της βόρειας Αφρικής, της υπό-Σαχάριας Αφρικής, της δυτικής Ασίας, της Νότιας Ασίας, της ανατολικής Ασίας, και της Νοτιοανατολικής Ασίας ήταν σε επίπεδα ρεκόρ, όπως ήταν οι ξένες ροές επένδυσης στις οικονομίες μετάβασης.⁶⁵

Ενδεικτικά μπορούμε να αναφερθούμε σε κάποιες βραχυχρόνιες προβλέψεις της UNCTAD για την πορεία των ΑΞΕ. Διάφορες έρευνες επισημαίνουν ότι θα συνεχιστεί η αύξηση στις ροές των ΑΞΕ και το 2007 και έπειτα, αν και η αύξηση στις παγκόσμιες ροές το 2007 είναι πιθανό να είναι σε ένα πιο χαμηλό ποσοστό απ' ό,τι το 2006. Οι εισροές το 2007 προβλέπονται να φθάσουν τα \$1.400–\$1.500 δις, τα οποία θα υπονοούσαν ένα νέο επίπεδο ρεκόρ. Πολλοί παράγοντες που οδηγούν τη δραστηριότητα ΑΞΕ έχουν αναπτυχθεί ευνοϊκά κατά τη διάρκεια του 2007, αλλά ενδέχεται επίσης να υπάρξουν μερικά εμπόδια τα οποία μπορεί να είναι αρμόδια για το πιο χαμηλό ποσοστό.⁶⁶

Επιστρέφοντας στις ΠΕ έχει παρατηρηθεί ότι ανάλογα με την περιοχή που επιλέγουν να επενδύσουν διαλέγουν και διαφορετική μορφή ολοκλήρωσης. Έτσι όταν οι ΠΕ επιλέγουν τις αναπτυσσόμενες χώρες για την υλοποίηση των επενδύσεων τους πραγματοποιούν οριζόντια ολοκλήρωση (μέσω συγχωνεύσεων-εξαγορών επιχειρήσεων). Αντίθετα, στην περίπτωση των επενδύσεων στις αναδυόμενες χώρες εφαρμόζεται η κάθετη ολοκλήρωση ώστε να μπορέσουν να επωφεληθούν από τα πλεονεκτήματα των χωρών αυτών και να εξειδικεύσουν την παραγωγική τους διαδικασία με βάση τα πλεονεκτήματα αυτά. Αυτό δείχνει ότι κάθετες επενδύσεις έχουν διατομεακή μορφή, ενώ οι οριζόντιες επικεντρώνονται σε ένα μόνο κλάδο.⁶⁷

Η οικονομική κατάσταση και η ανταγωνιστικότητα των διαφόρων χωρών καθορίζει και την ελκυστικότητα τους. Ο ΟΗΕ υπολογίζει την ελκυστικότητα αυτή με βάση ένα δείκτη ο οποίος προκύπτει ως ο μέσος όρος

⁶⁵ UNCTAD, World Investment Report 2007, U.N,16.

⁶⁶ Στο ίδιο, 28

⁶⁷ Ρουμελιώτης (2002), ό.π., 204

τριών επιμέρους δεικτών: συμμετοχή κάθε χώρας στις παγκόσμιες άμεσες ξένες επενδύσεις σε σχέση με το ποσοστό του ΑΕΠ της στο παγκόσμιο ΑΕΠ, απασχόληση και εξαγωγές.⁶⁸

Μια πιθανή αιτία για την έλλειψη ΑΞΕ σε μερικές χώρες και την συνέχιση της παραγωγής σε χώρες υψηλού κόστους είναι το γεγονός ότι οι βιομηχανικές χώρες παρέχουν πολιτική σταθερότητα σε αντίθεση με τις επενδύσεις στις χώρες χαμηλού κόστους οι οποίες είναι εκτεθειμένες σε μεγάλο πολιτικό ρίσκο. Έτσι οι ΠΕ βρίσκονται αντιμέτωπες στο εξής δίλλημα να επενδύσουν σε μια χώρα χαμηλού κόστους και χαμηλή αξιοπιστίας από τη μια, και της επένδυσης σε μια χώρα υψηλού κόστους και υψηλής αξιοπιστίας από την άλλη.⁶⁹

Μια από τις συνεισφορές των ΠΕ στις χώρες βάσεις του αναπτυσσόμενου κόσμου είναι η ενίσχυση της εξαγωγική τους ανταγωνιστικότητας. Η ανταγωνιστικότητα εξαγωγής έχει πολλές απόψεις, η πιο προφανής είναι οι υψηλότερες εξαγωγές. Αλλά σημαίνει επίσης και διαφοροποίηση των εξαγωγών, υψηλότερα ποσοστά στήριξης από την αύξηση των εξαγωγών, αναβάθμιση της τεχνολογίας, της ικανότητας για εξαγωγική δραστηριότητα, και επέκταση της βάσης των εσωτερικών εταιρειών ώστε να είναι ικανές να ανταγωνιστούν σε παγκόσμιο επίπεδο. Κατά συνέπεια, η ανταγωνιστικότητα είναι συνεχής και συνοδεύεται από αυξανόμενα εισοδήματα. Οι ΠΕ μπορούν να βοηθήσουν στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας στις αναπτυσσόμενες χώρες με ορισμένους ή όλους αυτούς τους τρόπους, αλλά η επίτευξη αυτού του στόχου έχει ιδιαίτερες δυσκολίες. Η προσέλκυση ΠΕ με εξαγωγικά προσανατολισμένες δραστηριότητες είναι μια έντονα ανταγωνιστική διαδικασία, και ακόμη και εκείνες οι χώρες που το έχουν πετύχει ανακαλύπτουν πως είναι εξαιρετικά δύσκολο να στηρίξουν την ανταγωνιστικότητά τους καθώς οι μισθοί τους αυξάνονται και οι συνθήκες στην αγορά αλλάζουν. Συνεπώς και συνεχής πολιτική υποστήριξη είναι ουσιαστική για να εξασφαλίσει την προσέλκυση εξαγωγικά προσανατολισμένων ΠΕ ώστε να ενσωματωθούν στην ευρύτερη

⁶⁸ Στο ίδιο, ό.π., 200

⁶⁹ Janeba E., Attracting FDI in a Political Risky World, *International Economic Review*, Vol. 43, No. 4, (2002), 1128.

στρατηγική της εθνικής ανάπτυξης. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό δεδομένου ότι υπάρχει μια δυνατή ένταση μεταξύ του κύριου στόχου των κυβερνήσεων που είναι η μεγιστοποίηση της εθνικής ευημερίας και του κύριου στόχου των ΠΕ ο οποίος είναι να μεγιστοποίηση της παγκόσμιας εταιρικής τους ανταγωνιστικότητας. Η ανταγωνιστικότητα εξαγωγής είναι σημαντική και προκλητική, αλλά πρέπει να θεωρείται όχι ως αυτοσκοπός αλλά το μέσο για την επίτευξη της ανάπτυξης.⁷⁰

Γενικά σαν *θετικές* συνέπειες των ΠΕ για τις χώρες υποδοχής έχουμε τις ακόλουθες: 1) μακρόχρονη παραμονή κεφαλαίου μέσω των ΑΞΕ, 2) μεταφορά τεχνολογίας και ικανοτήτων διοίκησης, 3) αύξηση της απασχόλησης, 4) εκπαίδευση και κατάρτιση του εργατικού δυναμικού και ανάπτυξη του ανθρώπινου κεφαλαίου 5) αύξηση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας και της ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων, 6) αύξηση των εξαγωγών με θετικές συνέπειες στο ισοζύγιο πληρωμών, 7) αύξηση των δημοσιονομικών εσόδων μέσω της φορολογίας των ΠΕ, 8) αύξηση μισθών και βελτίωση συνθηκών εργασίας κα.

Αντίστοιχα οι ακόλουθες *αρνητικές* συνέπειες των ΠΕ είναι οι εξής: 1) απώλεια κυριαρχίας, ανάμειξη στην οικονομική πολιτική και τις πολιτικές εξελίξεις, 2) τεχνολογική εξάρτηση, 3) εξαγωγή κεφαλαίων μέσω της πολιτικής διάκρισης των τιμών (υπερκοστολογούν τις τιμές των προϊόντων και των υπηρεσιών που εισάγονται στη χώρα υποδοχής και υποκοστολογούν τις εξαγωγές), 4) συρρικνώνουν την εγχώρια παραγωγή περιθωριοποιώντας τα εγχώρια προϊόντα εκτός αγοράς, 5) συμβάλουν στην καταστροφή του περιβάλλοντος, 6) βοηθούν στην διεύρυνση των ανισοτήτων μεταξύ των αναπτυγμένων και των αναπτυσσόμενων χωρών κα.

9. Μέτρα προσέλκυσης πολυεθνικών επιχειρήσεων

Τα προβλήματα που δημιουργούνται από τις εν δυνάμει μακροχρόνιες επιδράσεις των ΑΞΕ μπορούν να οξυνθούν από την αυξανόμενη διαπραγματευτική δύναμη των ΠΕ έναντι των κρατών, η οποία σχετίζεται εν μέρει με τη χωροταξική ευελιξία των λειτουργιών τους. Υποστηρίζεται ότι η σημερινή σχέση μεταξύ των ΠΕ και των κρατών, είναι μια σχέση

⁷⁰ UNCTAD, World Investment Report 2002, U.N., 117

«ανταγωνιστικών προσφορών», δηλαδή οι χώρες και οι περιοχές πρέπει να ανταγωνίζονται μεταξύ τους για να προσελκύσουν τις ΑΞΕ, προσφέροντας «καλύτερες προσφορές» στις ΠΕ. Σ' αυτό το παιχνίδι οι χώρες με την καλύτερη υποδομή (περιλαμβανομένου του θεσμικού περιβάλλοντος), μπορεί να βρίσκονται σε πλεονεκτικότερη θέση. Περαιτέρω, τα «ισχυρότερα» κράτη μπορεί να διαπραγματευτούν από καλύτερη θέση.⁷¹

Στο άρθρο "Determinants of FDI Incentive Preferences of MNEs" προσπαθεί να καθοριστεί τι κάνει μια χώρα ελκυστική στις ΑΞΕ ώστε να δούμε τι επηρεάζει τις επιλογές των ΠΕ. Η έρευνα έδειξε ότι υπάρχουν επτά παράγοντες⁷²:

- Προσανατολισμός της αγοράς. Τα κίνητρα διαφέρουν αν η εταιρεία που πρόκειται να κάνει την επένδυση είναι προσανατολισμένη προς τις εξαγωγές από την επιχείρηση που έχει σκοπό να εστιάσει στην τοπική αγορά.
- Τύπος επένδυσης. Οι επιχειρήσεις που μόλις έχουν αρχίσει να δραστηριοποιούνται προτιμούν διαφορετικά κίνητρα από τη χώρα που θα τους φιλοξενήσει εν αντιθέσει με εκείνες που επεκτείνονται ή προχωρούν σε συγχωνεύσεις.
- Χώρα επένδυσης. Παράγοντες όπως η απόσταση από τις αγορές, το μέγεθος της αγοράς, η οικονομική ανάπτυξη, η ποιότητα των υποδομών, το επίπεδο του πληθωρισμού, η πολιτική αστάθεια, η νομισματική σταθερότητα μετατρέπουν ένα τόπο ελκυστικό ή όχι στις ΑΞΕ.
- Προϊόν. Ανάλογα με αν πρόκειται για προϊόν βαριάς ή μη βιομηχανίας, μεταποιητικό ή υπηρεσία καθορίζονται τα κίνητρα που αναζητά η ΠΕ να της παραχωρήσει η χώρα-δέκτης.
- Μέγεθος επένδυσης. Τα κίνητρα των μεγάλων επενδυτών ποικίλουν από των μικροεπενδυτών.
- Μέγεθος της εργατικής δύναμης. Οι εταιρείες με μεγάλο εργατικό δυναμικό έχουν διαφορετικές απαιτήσεις από τις εταιρείες με μικρό ποσοστό εργαζομένων.

⁷¹ Πιτέλης, ό.π. 226

⁷² Rolfe R. et al., Determinants of FDI Incentive Preferences of MNEs, *Journal of International Business Studies*, Vol.24, No. 2, (1993)

- Χρόνια επένδυσης. Τα κίνητρα που κάνουν ελκυστική μια επένδυση για τους επενδυτές μπορούν να αλλάξουν από χρονιά σε χρονιά. Αστάθμητοι οικονομικοί και πολιτικοί παράγοντες μπορούν να μετατρέψουν το κλίμα των επενδύσεων από θετικό σε αρνητικό.

Οι περισσότερες χώρες προσφέρουν μια πληθώρα κινήτρων για να προσελκύσουν επενδύσεις. Από τα στοιχεία που αναλύει το συγκεκριμένο άρθρο προκύπτει ότι δεν ταιριάζουν όλα τα κίνητρα σε όλους τους επενδυτές. Τα χαρακτηριστικά της επένδυσης θα καθορίσουν που προτιμούν οι μάνατζερ των εταιρειών να επενδύσουν. Αυτό φανερώνει ότι οι χώρες χρειάζεται για να έχουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα να καθορίσουν το είδος των επενδύσεων που επιθυμούν έτσι ώστε να προσφέρουν τα κατάλληλα κίνητρα για τις αγορές των επιχειρήσεων που έχουν στοχεύσει. Επιπλέον πέρα από τα όποια κίνητρα οι χώρες-δέκτες θέτουν και τις δικές τους απαιτήσεις και κανονισμούς σε ότι αφορά τις επενδύσεις.⁷³

Η απελευθέρωση των διεθνών συναλλαγών από τους φραγμούς ανάγκασαν τις χώρες να περιορίσουν στο ελάχιστο τα εμπόδια για την πραγματοποίηση των ΑΞΕ. Στο παρελθόν πολλές χώρες απαγόρευαν στους επενδυτές να κατέχουν μεγαλύτερο ποσοστό από το 49% στο κεφάλαιο της εγχώριας επιχείρησης, από την άλλη τους επέβαλλαν να πραγματοποιούν ένα ελάχιστο ποσοστό εγχώριας προστιθέμενης αξίας και εξαγωγών αλλά και να εισάγουν σύγχρονη τεχνολογία. Έτσι οι χώρες σήμερα προσπαθούν να καταστήσουν ελκυστικό το περιβάλλον για την προσέλκυση των ΠΕ.⁷⁴

Οι χώρες συνεχίζουν παγκοσμίως να υιοθετούν μέτρα που στοχεύουν στη βελτίωση του επενδυτικού τους κλίματος. Το 2006, σύμφωνα με την ετήσια έρευνα της UNCTAD για τις αλλαγές στις εθνικές νομοθεσίες και τους κανονισμούς σχετικά με την είσοδο και τη λειτουργία των ΠΕ, προσδιορίστηκαν στο σύνολο 184 πολιτικές αλλαγές, από αυτές το 80% είχαν σαν στόχο τη δημιουργία ευνοϊκότερου περιβάλλοντος για τις ΑΞΕ των χωρών-δεκτών. (πίνακας 1.8) Τον ίδιο χρόνο, η έρευνα σημείωσε επίσης 37 αλλαγές στην αντίθετη κατεύθυνση, πολλές από την οποία συσχετίστηκαν με τις εξορυκτικές βιομηχανίες και συγκεντρώθηκαν μέσα σε σχετικά λίγες χώρες.

⁷³ Στο ίδιο, ό.π., 351

⁷⁴ Ρουμελιώτης (2002), ό.π., 201-2

Από τις 184 προσδιορισμένες αλλαγές, 109 υιοθετήθηκαν στις αναπτυσσόμενες χώρες, στην Αφρική σημειώθηκαν 57, στη Δυτική Ασία 14, στη Νότια, Ανατολική και Νοτιοανατολική Ασία 32, στη Λατινική Αμερική και την Καραϊβική είχαμε 6. Τέλος, στη Νοτιοανατολική Ευρώπη και την κοινοπολιτεία των ανεξάρτητων κρατών είναι υιοθετημένες 38 αλλαγές και στις αναπτυγμένες χώρες 37. Οι περισσότερες από τις αλλαγές περιείχαν την εισαγωγή νέων προωθητικών προσπαθειών, συμπεριλαμβανομένων των κινήτρων που στοχεύουν στην αύξηση των ΑΞΕ σε ορισμένες οικονομικές δραστηριότητες. Όπως και το 2005, πολλές συμπεριελάμβαναν μείωση των φόρων εταιρικού εισοδήματος, ένα μέτρο που έχει επιπτώσεις και στις εγχώριες επιχειρήσεις αλλά και στις ξένες θυγατρικές.⁷⁵ Η γενική τάση να παρέχονται περισσότερα κίνητρα στους ξένους επενδυτές συμβαδίζει μαζί με το συνεχές άνοιγμα σε μια πληθώρα οικονομικών τομέων στις ΑΞΕ από τις διάφορες χώρες. Πολλές από εκείνες τις υπηρεσίες έχουν παραδοσιακά γίνει αντικείμενο προστασίας με τη χορήγηση ειδικών καθεστώτων αδειών. Μια αξιοσημείωτη εξαίρεση στην τάση της φιλελευθεροποίησης αφορά τις εξορυκτικές βιομηχανίες, όπου παρατηρήθηκε ένας αριθμός από νέους περιορισμούς στην ξένη ιδιοκτησία κατά τη διάρκεια του 2006.⁷⁶

Figure I.8. Matrix of inward FDI performance and potential, 2005

	High FDI performance	Low FDI performance
	Front-runners	Below potential
High FDI potential	Azerbaijan, Bahamas, Bahrain, Belgium, Botswana, Brunei Darussalam, Bulgaria, Chile, China, Croatia, Cyprus, Czech Republic, Dominican Republic, Estonia, Hong Kong (China), Hungary, Iceland, Israel, Jordan, Kazakhstan, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malaysia, Malta, Netherlands, Panama, Poland, Portugal, Qatar, Singapore, Slovakia, Thailand, Trinidad and Tobago, Ukraine, United Arab Emirates and United Kingdom.	Algeria, Argentina, Australia, Austria, Belarus, Brazil, Canada, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Islamic Republic of Iran, Italy, Japan, Kuwait, Libyan Arab Jamahiriya, Mexico, New Zealand, Norway, Oman, Republic of Korea, Russian Federation, Saudi Arabia, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, Taiwan Province of China, Tunisia, Turkey, United States and Venezuela.
	Above potential	Under-performers
Low FDI potential	Albania, Angola, Armenia, Colombia, Congo, Costa Rica, Ecuador, Egypt, Ethiopia, Gabon, Gambia, Georgia, Guyana, Honduras, Jamaica, Kyrgyzstan, Lebanon, Mali, Mongolia, Morocco, Mozambique, Namibia, Nicaragua, Republic of Moldova, Romania, Sierra Leone, Sudan, Suriname, Tajikistan, Uganda, United Republic of Tanzania, Uruguay, Viet Nam and Zambia.	Bangladesh, Benin, Bolivia, Burkina Faso, Cameroon, Democratic Republic of Congo, Côte d'Ivoire, El Salvador, Ghana, Guatemala, Guinea, Haiti, India, Indonesia, Kenya, TFY Rep. of Macedonia, Madagascar, Malawi, Myanmar, Nepal, Niger, Nigeria, Pakistan, Papua New Guinea, Paraguay, Peru, Philippines, Rwanda, Senegal, South Africa, Sri Lanka, Syrian Arab Republic, Togo, Uzbekistan, Yemen and Zimbabwe.

Source: UNCTAD, based on annex table A.I.6.

⁷⁵ UNCTAD, World Investment Report 2007, U.N., 14

⁷⁶ Το ίδιο, 15

Γενικά, διαπιστώνεται ότι η πολιτική αλλάζει, με σαφή τάση προς την κατεύθυνση μιας μεγαλύτερης φιλελευθεροποίησης και περιορισμού των ελέγχων. Ωστόσο υπάρχουν μερικές ιδιαίτερες αλλαγές που παρουσιάζουν τα σημάδια μιας μετατόπισης προς την αύξηση των περιορισμών στις επενδύσεις ορισμένων βιομηχανιών. Όπως συνέβη το 2005 έτσι και το 2006, οι περιορισμοί είναι ακόμα συγκεντρωμένοι σε ένα σχετικά μικρό αριθμό χωρών, με ξεχωριστές περιφερειακές διαφορές. Αλλά η αντίληψη ότι τέτοιες αλλαγές μπορεί να προκαλέσουν μια ανανέωση του προστατευτισμού σε ορισμένες χώρες έχουν προκαλέσει μια κάποια ανησυχία που απεικονίζεται και στην πολιτική. Εξαιτίας αυτού λοιπόν του λόγου είχαμε μια σειρά από σχετικές πρωτοβουλίες όπως οι διασκέψεις στρογγυλής τραπέζης που προωθούνται το 2006 από την Οργάνωση για την Οικονομική Συνεργασία και την Ανάπτυξη (ΟΟΣΑ) στην ελευθερία της επένδυσης, την εθνική ασφάλεια και τις "στρατηγικές" βιομηχανίες. Τα ζητήματα που συζητήθηκαν σε τέσσερις τέτοιες διασκέψεις στρογγυλής τραπέζης περιέλαβαν μέχρι τώρα το ρόλο από τις εκτιμήσεις εθνικής ασφάλειας των παρόντων κανονισμών επένδυσης στις χώρες-μέλη του ΟΟΣΑ και σε χώρες εκτός ΟΟΣΑ, την επεξεργασία στις συμφωνίες διεθνών επενδύσεων, τις ρυθμιστικές προσεγγίσεις για τις επιχειρήσεις που δεν έχουν εγχώρια βάση, και τις προκλήσεις του προσδιορισμού της τελευταίας δικαιούχου και του ελέγχου στις διασυνοριακές επενδύσεις. Η άποψη που προκύπτει από αυτές τις διασκέψεις στρογγυλής τραπέζης είναι ότι οι επενδυτικές πολιτικές πρέπει να καθοδηγηθούν κοντά στις αρχές της ρυθμιστικής αναλογικότητας, της προβλεψιμότητας και της υπευθυνότητας. Προτάθηκε επίσης ότι οι περιορισμοί στην επένδυση δεν πρέπει να είναι πιο δαπανηροί ή μεροληπτικοί από όσο πρέπει για να επιτύχουν τους στόχους ασφάλειας, και ότι δεν πρέπει να αναπαράγουν ότι είναι, ή μπορεί, καλύτερα να εξεταστεί από ήδη υπάρχοντες κανονισμούς. Άλλες προτεινόμενες κατευθυντήριες αρχές ήταν αυτές που καθορίζουν ώστε οι ρυθμιστικοί στόχοι και οι πρακτικές να γίνουν όσο το δυνατόν διαφανέστερες, και αυτοί οι κατάλληλοι μηχανισμοί πρέπει να εισαχθούν για να εξασφαλιστεί η υπευθυνότητα. Η Διακήρυξη Συνόδου Κορυφής τον Ιούνιο του 2007, G-8 Heiligendamm, ζήτησε τη συνέχεια αυτής της εργασίας.⁷⁷

⁷⁷ Στο ίδιο, 15

10. Συμπεράσματα

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι του παγκοσμιοποιημένου συστήματος. Επηρεάζουν όλους τους τομείς του διεθνούς οικονομικού περιβάλλοντος από τον απλό άνθρωπο μέχρι τους διεθνείς οργανισμούς και γενικά με μια λέξη όλο τον πλανήτη. Η δύναμη τους είναι τόσο μεγάλη που σε ορισμένες περιπτώσεις ο κύκλος εργασιών μιας πολυεθνικής ξεπερνά τον προϋπολογισμό μιας ολόκληρης χώρας. Εξαιτίας αυτής της επιρροής τους έχουν παρουσιαστεί πολλές θεωρίες σχετικά με τη δημιουργία τους, τις στρατηγικές που ακολουθούν αλλά και την επίδραση τους. Από την πρώτη εμφάνιση οι πολυεθνικές έδειξαν ότι θα είναι ένα νέο φαινόμενο που δεν θα αφήσει ανεπηρέαστη την ανθρωπότητα, οι αλλαγές που έμελε να ακολουθήσουν θα ήταν ραγδαίες.

Με τη συγκεκριμένη εργασία προκύπτει ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις από τις χώρες της Τριάδας συνεχίζουν να κυριαρχούν σε παγκόσμιο επίπεδο. Ωστόσο έχουν αρχίσει να αναδεικνύονται νέες πολυεθνικές από την περιοχή της Ασίας και καταβάλουν φιλότιμες προσπάθειες για να αναδειχτούν στο διεθνές προσκήνιο. Οι άμεσες διεθνείς επενδύσεις διαδραματίζουν κυρίαρχο ρόλο στην όλη διαδικασία παίρνοντας διάφορες μορφές. Στην εργασία εξηγούνται οι λόγοι που υπερτερεί αυτός ο τρόπος διεθνοποίησης της παραγωγής εν αντιθέσει με κάποιους άλλους και πότε συμφέρει μια πολυεθνική να επενδύει σε αυτόν τον τρόπο. Οι πολυεθνικές αναζητούν ορισμένες ιδιαίτερες προϋποθέσεις ώστε να μπορέσουν να υλοποιήσουν την επένδυσή τους και να πετύχουν τους επιδιωκόμενους στόχους τους. Τα κράτη αναγνωρίζοντας την επίδραση των πολυεθνικών προσπαθούν να δημιουργήσουν όσον το δυνατόν πιο ευνοϊκές συνθήκες για την ανάπτυξη τους. Σημαντική είναι επίσης η συμβολή αυτών των εταιρειών στον τομέα της έρευνας και τις καινοτομίας. Οι δαπάνες των πολυεθνικών για την τεχνολογία και την έρευνα τους κάνει να ξεχωρίζουν και στο συγκεκριμένο τομέα.

Κλείνοντας σύμφωνα με τις αναμενόμενες τάσεις οι άμεσες ξένες επενδύσεις θα συνεχίσουν να αυξάνονται παρά τις όποιες ανισότητες στην κατανομή τους και θα είναι κάτι για το οποίο θα ανταγωνίζονται οι χώρες τόσο σε εθνικό επίπεδο αλλά και μεταξύ των περιφερειακών οργανώσεων. Θα συνεχίσουν επομένως να υπάρχουν έντονες συζητήσεις αλλά και έρευνες

σχετικά με το όφελος από την ύπαρξη των πολυεθνικών και των άμεσων ξένων επενδύσεων.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Annex table A.I.13. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2005^a
(Millions of dollars and number of employees)

Ranking by: Foreign assets	TNI ^b	II ^c	Corporation	Assets		Sales		Employment		TNI ^b		No. of affiliates		
				Foreign ^a	Total	Foreign ^a	Total	Foreign	Total	(Per cent)	Total			
1	70	42	General Electric	United States	412 692	673 342	59 815	149 702	155 000	316 000	50.1	1184	1527	77.5
2	8	94	Vodafone Group PLC	United Kingdom	196 396	220 689	39 497	52 428	51 052	61 672	82.4	77	210	36.7
3	85	72	General Motors	United States	175 254	476 078	85 288	192 604	194 000	335 000	42.9	91	158	57.6
4	16	61	British Petroleum Company PLC	United Kingdom	161 174	206 914	200 293	253 621	78 100	96 200	79.4	417	602	69.3
5	29	80	Royal Dutch/Shell Group	United Kingdom, Netherlands	151 324 ^d	219 516	184 047 ^a	306 731	92 000	109 000	71.1	507	964	52.6
6	38	43	ExxonMobil	United States	143 860	208 335	248 402	358 955	52 920	84 000	67.1	256	331	77.3
7	64	95	Toyota Motor Corporation	Japan	131 676	244 391	117 721	186 177	107 763	286 977	51.6	141	391	36.1
8	79	56	Ford Motor	United States	119 131	269 476	80 325	177 089	160 000 ^b	300 000	47.6	201	285	70.5
9	27	55	Total	France	108 098	125 717	132 960	178 300	64 126	112 877	72.5	401	567	70.7
10	94	36	Electricité de France	France	91 478	202 431	26 060	63 578	17 801 ^a	161 560	32.4	218	276	79.0
11	73	51	France Télécom	France	87 186	129 514	25 634	61 071	82 034	203 008	49.9	175	243	72.0
12	51	54	Volkswagen	Germany	82 579	157 921	85 896	118 646	165 849	345 214	57.6	199	279	71.3
13	63	74	RWE Group	Germany	82 569	128 060	23 300	52 081	42 349	86 928	52.9	248	432	57.4
14	53	88	Chevron Corp.	United States	81 225	125 833	99 970	193 641	32 000	59 000	56.8	106	234	45.3
15	77	73	E.ON	Germany	80 941	149 900	29 148	83 177	45 820	79 947	48.8	367	639	57.4
16	24	52	Suez	France	78 400	95 085	39 565	51 670	96 741	157 639	73.5	440	613	71.8
17	87	59	Deutsche Telekom AG	Germany	78 378	151 461	31 659	74 230	75 820	243 695	41.8	266	382	69.6
18	40	47	Siemens AG	Germany	66 854	103 754	64 447	96 002	296 000	461 000	65.3	877	1177	74.5
19	12	70	Honda Motor Company Limited	Japan	66 682	89 923	69 791	87 686	126 122	144 785	80.3	141	243	58.0
20	11	17	Hubchison Whampoa	Hong Kong, China	61 607	77 018	24 721	31 101	165 990 ^c	200 000	80.8	75	83	90.4
21	67	38	Procter & Gamble	United States	60 251	135 895	38 760	68 222	69 835 ^d	138 000	50.6	269	345	78.0
22	47	37	Sanofi-Aventis	France	58 999 ^e	102 638	18 901 ^a	34 013	69 186	97 181	61.4	142	181	78.5
23	89	77	ConocoPhillips	United States	55 906	106 969	48 958	179 442	15 931	35 591	41.4	68	125	54.4
24	60	32	BMW AG	Germany	55 308	88 316	44 404	58 105	25 924 ^f	105 796	54.5	142	175	81.1
25	49	96	Nissan Motor Company Limited	Japan	53 747	97 661	59 771	83 440	89 336	183 356	58.5	54	172	31.4
26	95	85	Daimler Chrysler	United States, Germany	51 342	238 813	76 981	186 530	103 194	382 724	29.9	266	591	48.4
27	6	8	Nestlé SA	Switzerland	51 112 ^g	78 902	72 071	73 258	245 777	253 000	86.8	471	502	93.8
28	68	39	Pfizer Inc	United States	49 909	117 955	24 634	51 298	64 701 ^a	106 000	50.5	81	104	77.9
29	76	58	ENI	Italy	48 804	99 312	50 914	91 820	32 073	72 258	49.0	132	189	69.8
30	57	15	IBM	United States	45 662	105 748	56 183	91 134	195 406	329 373	54.7	380	420	90.5
31	99	65	Telecom Italia Spa	Italy	45 494 ^h	113 714	7 678	37 261	13 497	86 484	25.5	69	104	66.3
32	93	84	Mitsubishi Corporation	Japan	44 827	88 958	29 648	168 744	18 322 ⁱ	53 738	34.1	236	484	48.8
33	45	30	Fiat Spa	Italy	44 672	73 971	41 678	57 965	96 995	173 695	62.6	406	497	81.7
34	3	20	Roche Group	Switzerland	44 564	52 731	28 161	28 564	60 358	68 218	62.6	151	174	86.8
35	100	23	Deutsche Post AG	Germany	41 847	203 990	27 985	55 537	17 857 ^a	348 642	25.1	705	837	84.2
36	97	28	Wal-Mart Stores	United States	41 474	138 187	62 719	312 427	500 000	1 800 000	26.0	80	97	82.5
37	90	76	Mitsui & Company Limited	Japan	40 335	72 927	15 491 ^m	36 422	8 587	40 983	39.6	242	437	55.4
38	30	97	Anglo-American	United Kingdom	39 433 ⁿ	51 890	19 343 ⁿ	34 472	155 000 ^a	195 000	70.5	155	504	30.8
39	50	46	Sony Corporation	Japan	38 559	90 230	46 216	66 158	96 900	158 500	57.9	233	310	75.2
40	25	22	Compagnie de Saint-Gobain SA	France	36 525	48 321	30 185	43 726	137 837	186 266	72.9	851	1006	84.6

Annex table A.I.13. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2005^a (continued)
(Millions of dollars and number of employees)

Ranking by: Foreign assets	TNI ^b	II ^c	Corporation	Home economy	Industry ^d	Assets		Sales		Employment		TNI ^b (Per cent)		No. of affiliates		II ^c
						Foreign ^e	Total	Foreign ^f	Total	Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total	
41	54	14	Hewlett-Packard	United States	Electrical & electronic equipment	36 243	77 317	56 148	86 696	85 962	150 000	56.3	249	275	90.5	
42	23	5	GlaxoSmithKline	United Kingdom	Pharmaceuticals	34 659	46 802	36 237	39 436	56 729 ^g	100 728	74.1	125	132	94.7	
43	48	91	Carrefour	France	Retail	33 998	54 778	48 471	92 778	301 474	436 474	61.1	187	420	44.5	
44	5	49	Philips Electronics	Netherlands	Electrical & electronic equipment	32 926	40 105	36 534	37 854	133 116	159 226	87.4	337	496	73.9	
45	35	10	Novartis	Switzerland	Pharmaceuticals	32 146	57 732	31 846	32 212	47 369 ^g	90 924	66.9	277	302	91.7	
46	58	83	Repsol\YPF SA	Spain	Petroleum expl./ref./dist.	32 075	54 224	33 309	59 809	17 696	35 909	54.7	63	127	49.6	
47	55	40	BASF AG	Germany	Chemicals	31 272	50 030	31 938	53 234	35 325	80 945	55.4	360	463	77.8	
48	88	24	Altria Group	United States	Tobacco	30 530	107 949	54 951	97 854	81 670 ^g	199 000	41.8	212	252	84.1	
49	9	34	Lafarge SA	France	Non-metallic mineral products	30 158	33 039	16 919	19 888	55 541 ^h	80 146	81.9	338	423	79.9	
50	74	64	Renault SA	France	Motor vehicles	30 075	81 026	34 576	51 482	56 673	126 584	48.7	135	201	67.2	
51	78	87	Endesa	Spain	Electric services	28 394 ^h	65 574	11 149 ^g	22 702	14 470 ^g	27 204	48.5	87	185	47.0	
52	56	48	Bayer AG	Germany	Pharmaceuticals/chemicals	27 850	43 494	19 245	34 103	41 800 ^g	93 700	55.0	337	455	74.1	
53	71	35	Telefonica SA	Spain	Telecommunications	27 556	66 667	22 414	47 178	147 236	207 641	50.1	197	249	79.1	
54	72	60	Vivendi Universal	France	Diversified	26 930	52 686	9 051	24 285	20 889	34 031	49.9	133	192	69.3	
55	98	53	Petronas - Petrolim Nasional Bhd	Malaysia	Petroleum expl./ref./dist.	26 350 ⁱ	73 203	12 999 ^g	44 353	4 016	33 944	25.7	167	234	71.4	
56	52	68	Veolia Environnement SA	France	Water supply	25 937	43 005	16 179	31 440	164 222	271 153	57.4	520	873	59.6	
57	42	26	Unilever	United Kingdom, Netherlands	Diversified	25 734 ^h	46 637	29 218 ^g	49 407	12 059 ^g	206 000	63.5	171	206	83.0	
58	28	99	BAE Systems PLC	United Kingdom	Transport equipment	25 632	34 820	15 429	20 062	65 360	100 100	71.9	80	298	26.8	
59	10	18	SabMiller PLC	United Kingdom	Consumer goods/brewers	23 051 ^h	26 776	12 049 ^g	15 307	42 150 ^g	53 772	81.1	135	150	90.0	
60	83	79	Mandani Corporation	Japan	Wholesale trade	23 043	39 018	8 068	27 788	12 059 ^g	27 377	44.0	180	341	52.8	
61	2	16	Liberty Global Inc	United States	Telecommunications	22 377	23 379	5 016 ^g	5 151	20 859	21 600	96.5	114	126	90.5	
62	4	75	WPP Group PLC	United Kingdom	Business services	22 199	24 761	8 313	9 784	62 929	70 936	87.8	573	1000	57.3	
63	15	3	Cemex Sab De CV	Mexico	Non-metallic mineral products	21 793	26 439	12 068	14 961	39 630	52 674	79.5	535	554	96.6	
64	41	29	BHP Billiton Group	Australia	Mining & quarrying	21 548	48 516	28 646	32 153	19 148	33 184	63.7	79	96	82.3	
65	21	33	Volvo	Sweden	Motor vehicles	21 412	32 322	30 270	32 331	54 790	81 860	75.6	266	332	80.1	
66	96	86	Hitachi Limited	Japan	Electrical & electronic equipment	21 219	85 240	24 051	83 763	113 220	355 879	28.5	356	752	47.3	
67	20	1	Inbev SA	Belgium	Consumer goods/brewers	21 218	27 906	9 834	14 516	64 273 ^g	77 386	75.6	113	115	98.3	
68	65	45	Dow Chemical Company	United States	Chemicals	21 116	45 934	28 763	46 307	19 767 ^h	42 413	51.6	205	270	75.9	
69	59	41	United Technologies Corporation	United States	Transport equipment	20 862	45 925	22 074	42 725	148 874	222 200	54.7	365	470	77.7	
70	19	81	Ahold Koninklijke	Netherlands	Retail	20 685	23 694	43 318	55 415	116 958 ^g	168 588	78.3	62	118	52.5	
72	31	82	McDonalds Corp.	United States	Food & beverages	20 576	29 432	8 751	11 086	26 900	30 000	79.5	63	109	57.8	
73	26	50	Coca-Cola Company	United States	Beverages	19 469	29 989	13 505	20 460	328 380	421 000	69.6	68	130	52.3	
74	46	31	British American Tobacco	United Kingdom	Tobacco	19 207	32 776	10 611	16 978	35 885	55 364	62.0	195	240	81.3	
75	13	12	Alcan Inc.	Canada	Metal and metal products	19 182	26 638	17 313	20 320	52 000	63 000	79.9	221	243	90.9	
76	1	7	Thomson Corporation	Canada	Media	18 999	19 436	8 403	8 703	39 413	40 500	97.2	180	191	94.2	
77	32	93	Diageo Plc	United Kingdom	Beverages	18 568	25 296	14 504	17 259	11 610 ^g	22 966	69.6	119	316	37.7	
78	80	63	Johnson & Johnson	United States	Pharmaceuticals	18 521	58 025	22 137	50 514	70 560 ^g	115 600	45.6	171	252	67.9	
79	34	44	Lvmh Moët-Hennessy Louis Vuitton SA	France	Luxury goods	18 474 ⁱ	33 226	14 725	17 323	40 100	59 214	69.4	343	449	76.4	
80	37	67	Bertelsmann	Germany	Retail	18 353	27 161	15 663	22 280	56 399	88 516	67.2	386	627	61.6	

Annex table A.I.13. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2005^a (concluded)
(Millions of dollars and number of employees)

Ranking by: Foreign assets	TNI ^b	II ^c	Corporation	Home economy	Industry ^d	Assets		Sales		Employment		TNI ^b (Per cent)		No. of affiliates	
						Foreign ^e	Total	Foreign ^f	Total	Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total
						II ^c	II ^c	II ^c	II ^c	II ^c	II ^c	II ^c	II ^c		
81	62	92	Metro AG	Germany	Retail	18 337	34 072	37 080	69 396	112 291	214 937	53.2	289	740	39.1
82	36	4	Singapore Telecommunications Limited	Singapore	Telecommunications	18 000	20 748	5 556	7 906	8 632	19 500	67.4	99	104	95.2
83	18	9	CRH PLC	Ireland	Lumber and other building materials	17 950	19 013	16 545	17 995	33 785 ^g	66 466	79.1	596	637	93.6
84	61	66	ThyssenKrupp AG	Germany	Metals and metal products	17 908	42 531	36 598	54 624	98 791	185 932	54.1	413	652	63.3
85	84	78	Mitsubishi Electric Industrial Company	Japan	Electrical & electronic equipment	17 891	67 747	37 904	78 715	189 531	334 402	43.7	286	541	53.2
86	43	6	Holcim Limited	Switzerland	Non-metallic mineral products	17 649 ^h	28 972	9 371 ^h	14 855	39 443 ^h	59 901	63.3	283	300	94.3
87	81	19	Samsung Electronics	Republic of Korea	Electrical & electronic equipment	17 481	74 834	62 100	79 017	27 664 ⁱ	80 594	45.4	76	86	88.4
88	22	13	Nokia	Finland	Telecommunications	17 264	26 410	42 169	42 581	33 268	56 896	74.3	108	119	90.8
89	17	57	L'Air Liquide Groupe	France	Chemicals	17 160	19 292	10 181	12 995	25 130	35 900	79.1	222	317	70.0
90	44	2	Mittal Steel Company NV	Netherlands	Metal and metal products	16 962 ^a	31 042	25 744 ^a	28 132	96 088 ^a	224 286	63.0	509	524	97.1
91	7	62	Cadbury Schweppes PLC	United Kingdom	Food & beverages	16 940	18 948	9 874	11 846	51 121	98 581	86.7	149	218	68.3
92	75	11	LG Corp.	Republic of Korea	Electrical & electronic equipment	16 609	50 611	38 419	60 805	40 689	79 000	49.2	42	46	91.3
93	69	25	Abbott Laboratories	United States	Pharmaceuticals	16 475	29 141	9 631	22 338	30 442 ^j	59 735	50.2	125	150	83.3
94	39	90	Telcelor ASA	Norway	Telecommunications	16 244	18 348	5 497	10 711	16 700	27 600	66.8	79	177	44.6
95	92	98	Duke Energy Corporation	United States	Electricity, gas and water	15 943	54 723	4 097	16 746	10 961 ^k	20 400	35.8	36	132	27.3
96	66	69	Alcoa	United States	Metal and metal products	15 943	33 696	10 641	26 155	83 700	129 000	51.0	120	202	59.4
97	91	89	Statoli Asia	Norway	Petroleum expl./ref./dist.	15 887	42 624	15 706	60 690	12 516	25 644	37.3	59	132	44.7
98	33	21	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong, China	Diversified	15 770 ^l	18 440	8 420	11 929	57 895	110 000	69.6	91	106	85.8
99	86	100	National Grid Transco	United Kingdom	Energy	15 582	45 103	8 078	16 421	8 422	19 843	42.1	25	120	20.8
100	82	27	Wyeth	United States	Pharmaceuticals	15 550	35 841	8 412	18 756	23 468 ^m	49 732	45.1	81	98	82.7

Source: UNCTAD/Erasmus University database.

^a All data are based on the companies' annual reports unless otherwise stated. Data on affiliates are based on the Dun and Bradstreet's Who Owns Whom database.

^b TNI, the Transnationality Index, is calculated as the average of the following three ratios: foreign assets to total assets, foreign sales to total sales and foreign employment to total employment.

^c II, the "Internationalization Index", is calculated as the number of foreign affiliates divided by the number of all affiliates (Note: Affiliates counted in this table refer to only majority-owned affiliates).

^d Industry classification for companies follows the United States Standard Industrial Classification as used by the United States Securities and Exchange Commission (SEC).

^e In a number of cases, companies reported only partial foreign assets. In these cases, the ratio of the partial foreign assets to the total assets to calculate the total foreign assets. In all cases, the resulting figures were sent for confirmation to the companies.

^f Foreign sales are based on the origin of the sales, unless otherwise stated.

^g Data for outside Europe.

^h Data for outside North America.

ⁱ Foreign employment data are calculated by applying the share of foreign employment in total employment of the previous year to total employment of 2005.

^j Foreign employment data are calculated by applying the share of both foreign assets in total assets and foreign sales in total sales to total employment.

^k Foreign employment data are calculated by applying the average of the shares of foreign employment in total employment of all companies in the same industry (omitting the extremes) to total employment.

^l Foreign assets data are calculated by applying the share of foreign assets in total assets of the previous year to total assets of 2005.

^m Total trading transactions were used to estimate foreign sales.

ⁿ Data for outside Western Europe.

^o Data for outside Spain and Portugal.

^p Foreign sales data are calculated by applying the share of foreign sales in total sales of the previous year to total sales of 2005.

^q Data for outside Other Americas.

^r Operating investments were used to estimate foreign assets

^s Data for outside Other Europe.

^t Data for outside United States and Puerto Rico.

^u Data for outside Hong Kong and Mainland China.

Note: The list covers non-financial TNCs only. In some companies, foreign investors may hold a minority share of more than 10 per cent.

Παραπομπές

Τα Νέα, 5/12/2005.

Κόντης Α., Κιτωνάκης Ν., Εισήγηση για το Α' Πανελλήνιο Συνέδριο Διεθνούς Πολιτικής Οικονομίας, *Η Πολυεθνική επιχείρηση ως φορέας παγκοσμιοποιημένης οικονομικής δράσης*, Αθήνα, 19-21 Σεπτεμβρίου 2003.

Κυρκιλής Δ., *Άμεσες Ξένες Επενδύσεις*, (Αθήνα 2002)

Παπανδρέου Β., *Πολυεθνικές επιχειρήσεις και αναπτυσσόμενες χώρες* (Αθήνα 1986)

Πιτέλης Χ., *Οικονομικοί θεσμοί, διεθνής ανταγωνιστικότητα και οικονομική πολιτική*, (Αθήνα 2004)

Πουρναράκης Ε., *Διεθνής πολιτική οικονομία: μια εισαγωγική προσέγγιση*, (Αθήνα 2004)

Ρουμελιώτης Π., *Παγκόσμια διακυβέρνηση ή ηγεμονική παγκοσμιοποίηση*, (Αθήνα 2002)

Ρουμελιώτης Π., *«Πολυεθνικές Επιχειρήσεις και Υπερκοστολογήσεις-Υποκοστολογήσεις στην Ελλάδα»*, (Αθήνα 1978)

Τσαρδανίδης Χ., *Σημειώσεις μαθήματος Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων*, (Πειραιάς 2005)

Agmon T., Who gets what: the MNE, the national state and the distributional effects of globalization, *Journal of international business studies*, Vol. 34, No. 5, (2003)

Blanton S. and Blanton R., What Attracts Foreign Investors? An Examination of Human Rights and Foreign Direct Investment, *Journal of Politics*, Vol. 69, No. 1, (2007)

Coase H., The Nature of the Firm, *Economica*, Vol. 4, 1937

Grubel H., foreign investment, *The new palgrave: a dictionary of economics*, (London and Basingstoke 1987), II

Hirst P.,-Thompson G., *Η παγκοσμιοποίηση σε Αμφισβήτηση*, επιμέλεια Πελαγίδης Θ., (Αθήνα 2000)

Hymer S., The efficiency (contradictions) of Multinational Corporations, *American Economic Review*, Vol. 60, No 2, (1970)

Janeba E., Attracting FDI in a Political Risky World, *International Economic Review*, Vol. 43, No. 4, (2002)

Osterberg D. and Ajami F., The Multinational Corporation: Expanding the Frontiers of World Politics, *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 15, No. 4, (1971)

Penrose E., multinational corporations, *The new palgrave: a dictionary of economics*, (London and Basingstoke 1987), III

Rolfe R. et al., Determinants of FDI Incentive Preferences of MNEs, *Journal of International Business Studies*, Vol.24, No. 2, (1993)

UNCTAD, World Investment Report 2007, U.N.

UNCTAD, World Investment Report 2005, U.N.

UNCTAD, World Investment Report 2002, U.N.

UNCTAD, World Investment Report 2001, U.N.

http://www.going-global.com/articles/understanding_foreign_direct_investment.htm

http://en.wikipedia.org/wiki/Foreign_direct_investment

<http://www.oecd.org/dataoecd/27/59/40280783.pdf>, Recent trends in the internationalisation of R&D in the enterprise sector special session on globalisation, dsti/eas/ind/swp(2006)1/final