

ΤΜΗΜΑ ΑΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ



Διπλωματική εργασία με θέμα:

“ΥΠΕΡΓΟΛΑΒΙΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ”

ΕΠΙΒΛΕΠΟΝΤΕΣ:
ΠΑΚΟΣ ΘΕΟΦΑΝΗΣ
ΛΥΜΠΕΡΑΚΗ ΑΝΤΙΓΟΝΗ
ΦΩΤΕΙΝΟΠΟΥΛΟΥ ΚΑΤΙΑ

ΠΛΟΥΜΙΣΤΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΑΜ: Μ893006

ΑΘΗΝΑ, ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 1999

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ	3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Η ΦΥΣΗ ΤΗΣ ΥΠΕΡΓΟΛΑΒΙΑΣ	7
1.1 Γενικά.....	7
1.2 Ορισμός της υπεργολαβίας.....	10
1.3 Τα αίτια της υπεργολαβίας.....	11
1.4 Μορφές υπεργολαβίας.....	14
1.5 Οι σχέσεις μεταξύ εντολέα και υπεργολάβου.....	18
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Η ΙΕΡΑΡΧΙΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΗΣ ΥΠΕΡΓΟΛΑΒΙΑΣ	24
2.1 Οι οικονομίες κλίμακας.....	24
2.2 Τα μεταφορικά κόστη.....	29
2.3 Η νεοκλασική έννοια της επιχείρησης.....	31
2.4 Η θεωρία του συναλλακτικού κόστους.....	33
2.5 Ο ρόλος της αβεβαιότητας και της εξειδίκευσης των παραγωγικών συντελεστών.....	36
2.6 Η εμφάνιση της M-form.....	43
2.7 Το ζήτημα της ανακάλυψης των τιμών.....	44
2.8 Το ζήτημα της εποπτείας.....	46
2.9 Η επιχείρηση ως μέσο επιβολής ισχύος.....	49
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΔΙΕΘΝΗΣ ΥΠΕΡΓΟΛΑΒΙΑ	51
3.1 Ο διεθνής καταμερισμός της εργασίας.....	51
3.2 Έννοια της διεθνούς υπεργολαβίας.....	53
3.3 Κατηγορίες διεθνούς υπεργολαβίας.....	56
3.4 Ο ρόλος που διαδραματίζουν τα μεταφορικά κόστη.....	61
3.5 Επιπτώσεις στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες.....	64
3.6 Επιπτώσεις στις αναπτυγμένες χώρες.....	72

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΟΙ ΥΠΕΡΓΟΛΑΒΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΥΕΛΙΚΤΗ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ	74
4.1 Ορισμός του φορντικού υποδείγματος – Τα αίτια της κρίσης.....	74
4.2 Ευέλικτη εξειδίκευση και τοπική ανάπτυξη.....	78
4.3 Η «φυσιογνωμία» του μοντέλου της ευέλικτης εξειδίκευσης.....	81
4.4 Βασίλεια και Δημοκρατίες.....	86
4.5 Σύστημα έγκαιρης παράδοσης.....	89
4.6 Η επέκταση των υπεργολαβιών.....	92
4.7 Η διαχρονικότητα του μοντέλου της Τρίτης Ιταλίας και η δυνατότητα επέκτασής του.....	100
4.8 Οι σχέσεις εργασίας στην ευέλικτη εξειδίκευση.....	105
4.9 Η γεωγραφία της παραγωγής.....	113
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	118

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η υπεργολαβία παραγωγής αντιμετωπίστηκε τόσο από τους μαρξιστές όσο και από τους νεοκλασικούς οικονομολόγους ως αρχαϊκό φαινόμενο, ιστορικό κατάλοιπο του σύγχρονου καπιταλισμού, προορισμένη να εξαφανισθεί μέσω της διαδικασίας εξορθολογισμού της παραγωγής και του κεφαλαίου, όπως αυτή εκφράστηκε με τη μαζική παραγωγή, τον υψηλό βαθμό συγκέντρωσης κεφαλαίου και το μεγάλο εργοστάσιο. Είναι χαρακτηριστικό ότι η υπεργολαβία ως μορφή οργάνωσης της παραγωγής συνδέθηκε ευρέως με άτυπες μορφές της εργασιακής διαδικασίας και μόλις της δεκαετία του '80 άρχισε να αντιμετωπίζεται ως μια εναλλακτική απάντηση στα κρίσιμα φαινόμενα που εμφανίστηκαν στις αρχές της δεκαετίας του '70 σε όλο τον αναπτυσσόμενο οικονομικά κόσμο. Έκτοτε, τα εμπειρικά στοιχεία παρουσιάζουν μια σημαντική αποκαθετοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας και την εξάπλωση υπεργολαβικών σχέσεων παραγωγής σε προηγμένες βιομηχανικά χώρες, που φτάνει μέχρι την ανάθεση μέρους της παραγωγής σε ημιπαράνομα εργαστήρια (backyards) και την επανεμφάνιση της δουλειάς στο σπίτι. Αυτή η πραγματικότητα πιστοποιεί την εγκαθίδρυση – έστω και ως συγκυριακό φαινόμενο – μιας νέας παραγωγικής ιεραρχίας και την οργανωτική αναδιάρθρωση πολλών βιομηχανικών κλάδων, παραδοσιακών και σύγχρονων, τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο.

Στις αρχές της δεκαετίας του '70, το παραγωγικό σύστημα της φορντικής συσσώρευσης άρχισε να απορυθμίζεται συμπαρασύροντας μαζί του και το κράτος πρόνοιας, ως τυπική έκφραση του νεϋνσιανού τρόπου κοινωνικής ρύθμισης. Η επιτακτική ανάγκη για την εμφάνιση ή την επανεμφάνιση ενός εναλλακτικού συστήματος συσσώρευσης και ενός νέου τρόπου οργάνωσης της εργασίας, οδήγησε στον υποβιβασμό των μεμονωμένων παραγωγικών μονάδων και στην εξωτερίκευση της παραγωγικής διαδικασίας, με την παραγγελία και την αγορά από υπεργολάβους προϊόντων που έως τότε παράγονταν στο εσωτερικό της επιχείρησης. Ο προηγούμενος συλλογισμός, ωστόσο, δεν πρέπει να οδηγήσει στο συμπέρασμα ότι οι υπεργολαβίες παραγωγής εμφανίστηκαν ως παρεπόμενο της κρίσης. Είναι βέβαια γεγονός ότι οι υπεργολαβικές σχέσεις χαρακτηρίζονται από αστάθεια και παροδικότητα και συνδέονται σε μεγάλο βαθμό με τις φάσεις του οικονομικού κύκλου. Εντούτοις, υπεργολαβικές σχέσεις είχαν αναπτυχθεί και στο παρελθόν, με τη μορφή «εσωτερικών» υπεργολαβιών μέσα στην επιχείρηση, τουλάχιστον μέχρι τον Α' Παγκόσμιο πόλεμο και την ανάδειξη του τεύλορισμού ως κυρίαρχου συστήματος οργάνωσης, ενώ μορφές «εξωτερικής» υπεργολαβίας λειτούργησαν ευρέως στις παρυφές του μεγάλου φορντικού εργοστασίου. Είναι χαρακτηριστικό ότι η διεθνής υπεργολαβία κυρίως μεταξύ αναπτυσσόμενων και λι-

γότερο αναπτυγμένων χωρών αποτελούσε μέχρι πρόσφατα συνηθισμένη πρακτική των πολυεθνικών εταιρειών και πιστοποιούσε ριζικές αλλαγές στον διεθνή καταμερισμό της εργασίας, ενώ θεωρήθηκε ως πρόσφορος τρόπος βιομηχανικής ανάπτυξης των χωρών του Τρίτου Κόσμου.

Το ερώτημα που θα μας απασχολήσει είναι κατά πόσο οι υπεργολαβικές σχέσεις που εμφανίζονται σήμερα αποτελούν μια εντελώς νέα μορφή οργάνωσης της παραγωγικής διαδικασίας με ουσιαστικές διαφορές με τις παρελθούσες, ή απλά αποτελούν τρόπους εκσυγχρονισμού του παλιού φορντικού συστήματος σε μια προσπάθεια να ανταπεξέλθει στα δεδομένα της ύφεσης που εμποδίζουν τη λειτουργία του. Ακόμη, επιβάλλεται να εξετάσουμε ποιες είναι οι επιπτώσεις που επιφέρουν αυτές οι οργανωτικές και διαρθρωτικές αλλαγές στις εργασιακές σχέσεις και στις αγορές εργασίας και αν αποτελούν έναν τρόπο «εκδημοκρατισμού» της παραγωγικής διαδικασίας ή δεικνύουν το ισχύον πρότυπο συσσώρευσης, ενισχύοντας τις δομές της βιομηχανικής ιεραρχίας και επιβάλλοντας νέες μορφές εξάρτησης. Και το πιο σημαντικό, ίσως, πώς οργανώνονται οι υπεργολαβικές σχέσεις και η αποκέντρωση της παραγωγής και με ποιο τρόπο επιδρούν στην οργάνωση του χώρου και κυρίως του αστικού χώρου ως φορέα της βιομηχανικής ανάπτυξης.

Εντούτοις, η διατύπωση ενός γενικού θεωρητικού πλαισίου, ικανού να ερμηνεύσει τις επιμέρους μορφές των υπεργολαβικών σχέσεων, δεν είναι αρκετή, από τη στιγμή που οι διάφορες μορφές υπεργολαβιών, όσο όμοιες και αν φαίνονται, έχουν διαφορετικά αίτια και τρόπους συγκρότησης και κατά συνέπεια διαφορετικές επιπτώσεις στην οικονομική και χωρική οργάνωση. Συνεπώς, είναι απαραίτητη η κατά περίπτωση εξέταση των υπεργολαβικών σχέσεων, αφού συνιστούν αποτέλεσμα παγκόσμιων πρακτικών και τοπικών παραγωγικών συνθηκών που τις ενσωματώνουν και τις κάνουν αποδεκτές. Αυτός ο τρόπος θεώρησης, βέβαια, εσωκλείει πάντα τον κίνδυνο της ατέλειωτης εξέτασης ενός συνόλου μικρο-σχέσεων, γεγονός που ελάχιστα βοηθά στην ικανοποιητική κατανόηση του φαινομένου. Στην πραγματικότητα, οι μορφές οργάνωσης της παραγωγής συγκροτούνται από τα χαρακτηριστικά της αγοράς εργασίας και προϊόντων, την εργατική νομοθεσία, την υφιστάμενη τεχνολογία και από τις ιδιαίτερες κάθε φορά κοινωνικές, θεσμικές και πολιτισμικές κυριαρχίες. Εδώ πρέπει να επισημάνουμε ότι κάθε ταξινόμηση των υπεργολαβικών σχέσεων που θα ακολουθήσει έχει περισσότερο μεθοδολογική χρησιμότητα, αφού κάθε μορφή παραγωγικής διαδικασίας πρέπει να αντιμετωπίζεται ως ένα συνεχές φάσμα παραγωγικής δραστηριότητας με διαφορετικούς βαθμούς εξάρτησης ή αυτοτέλειας, ανάλογα με τον κλάδο και το είδος της παραγωγής.

Οι υπεργολαβικές σχέσεις παρουσιάζουν διαφορές όχι μόνο ανάλογα με τις γενεσιουργές αιτίες που συνδέονται με τις φάσεις του οικονομικού κύκλου και συνεπώς με τις ε-

κάστοτε συνθήκες κόστους, αλλά και ανάλογα με τις ποιοτικές μεταβολές της ζήτησης, με τον βιομηχανικό κλάδο και ακόμη περισσότερο με τα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας που μπορούν να αποκεντρωθούν και τις φάσεις του κύκλου ζωής του προϊόντος. Η θεωρία έχει δείξει, όπως θα δούμε στη συνέχεια, ότι σημαντικό ρόλο στην εξάπλωση των υπεργολαβικών σχέσεων παίζει η κατάρρευση των εσωτερικών οικονομιών κλίμακας και η προσπάθεια αντικατάστασής τους με εξωτερικές μέσω δικτύων επιχειρήσεων. Εντούτοις, και σ' αυτή την περίπτωση παρουσιάζονται διαφοροποιήσεις στα χαρακτηριστικά των υπεργολαβικών σχέσεων, ανάλογα με το αν αυτές αναπτύσσονται μεταξύ επιχειρήσεων στην Ιαπωνία, στις Η.Π.Α., στην Ιταλία ή στην Ελλάδα. Ακόμη, οι υπεργολαβίες παραγωγής μπορούν να διαφοροποιηθούν ανάλογα με τις απαιτήσεις που παρουσιάζουν για ειδικές μορφές εργασιακών σχέσεων που μπορεί να φτάνουν μέχρι τη χρησιμοποίηση εργατικού δυναμικού που εργάζεται κάτω από καθεστώς «κρυφής» ή άτυπης εργασίας.

Η εργασία αναπτύσσεται σε πέντε κεφάλαια. Στο πρώτο εξετάζονται ζητήματα ορισμών και κατατάσσονται οι υπεργολαβίες σε κατηγορίες. Στο δεύτερο κεφάλαιο εξετάζεται ο ρόλος των οικονομιών κλίμακας, των μεταφορικών κοστών και αναλύονται ζητήματα που αφορούν τα οφέλη που αποκομίζει ο υπεργολάβος και η επιχείρηση-εντολέας από την υπεργολαβία και οι σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ τους. Στο κεφάλαιο 3 εξετάζεται η περίπτωση της διεθνούς υπεργολαβίας και της συμβολής της στην εκβιομηχάνιση των χωρών, κυρίως του Τρίτου Κόσμου. Στο κεφάλαιο 4 αναλύονται τα χαρακτηριστικά των χώρων της Ευέλικτης Εξειδίκευσης, η σημασία των υπεργολαβιών μέσα σε αυτούς τους χώρους, οι εργασιακές συνθήκες και η γεωγραφία της παραγωγής. Τέλος, στο κεφάλαιο 5 γίνεται μια αναφορά στην ένταση και το ρόλο των υπεργολαβιών στην ελληνική πραγματικότητα.

Ιανουάριος 1999

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Η ΦΥΣΗ ΤΗΣ ΥΠΕΡΓΟΛΑΒΙΑΣ

1.1. Γενικά

Οι υπεργολαβίες παραγωγής είναι ένας από τους σημαντικότερους προσδιοριστικούς παράγοντες για την οργάνωση και τη χωροθετική διάρθρωση πολλών βιομηχανικών κλάδων στις ανεπτυγμένες οικονομίες. Έως τη δεκαετία του 1970, ο όρος εκβιομηχάνιση συνδεόταν κυρίως με τη λειτουργία της μεγάλης βιομηχανίας σε συγκεκριμένους χώρους. Το βιομηχανικό κεφάλαιο είχε την τάση να συγκεντρώνεται σε μεγάλες μονάδες, οι οποίες επέτρεπαν την επίτευξη οικονομικών κλίμακας και τη μείωση του κατά μονάδα κόστους. Η συγκέντρωση της παραγωγής και της κατανάλωσης σε συγκεκριμένες πόλεις και περιφέρειες οδήγησε – μέσω της διευρυμένης αγοράς προϊόντος και εργασίας και την ανάπτυξη των τηλεπικοινωνιών και των κοινωνικών υποδομών – στην εμφάνιση οικονομιών συγκέντρωσης και αστικοποίησης. Πολύ γρήγορα αυτό το πρότυπο συσσώρευσης θεωρήθηκε ως απαραίτητο συστατικό της ανάπτυξης και της ευημερίας.

Σε πολλές περιπτώσεις, η παραπάνω βεβαιότητα δεν επαληθεύτηκε, τόσο στις αναπτυγμένες όσο και στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες. Αφενός στο χωρικό επίπεδο, η συμπληρωματική σχέση μεταξύ αστικοποίησης και μεγάλης βιομηχανίας επαληθεύτηκε για ορισμένες μόνο περιφέρειες και για συγκεκριμένους βιομηχανικούς κλάδους. Αφετέρου, η οικονομική κρίση των αρχών της δεκαετίας του '70 λειτούργησε ως εφαλτήριο σημαντικών αλλαγών στη βιομηχανική διάρθρωση και οδήγησε στη μείωση της σχετικής σημασίας των οικονομιών κλίμακας και στην αποκαθετοποίηση πολλών παραγωγικών σταδίων.

Αποτέλεσμα της κρίσης είναι τέσσερις βασικές εξελίξεις:

- α) Τέθηκε σε λειτουργία μια διαδικασία αποβιομηχάνισης των παλιών βιομηχανικών περιοχών (Μιλάνο, Παρίσι, Βαρκελώνη, Λονδίνο, Β.Α. Αγγλία κ.ά.).
- β) Αποκέντρωση της βιομηχανικής παραγωγής σε περιφέρειες που μέχρι τότε χαρακτηρίζονταν από ενδιάμεσο επίπεδο ανάπτυξης.
- γ) Οι επιχειρήσεις αποφεύγουν τις μαζικές αγορές εργασίας του παρελθόντος· αντίθετως, φαίνεται να αξιοποιούν τις δυνατότητες των γεωγραφικώς προσδιορισμένων και διαφοροποιημένων αγορών εργασίας.
- δ) Τέλος, παρατηρείται οριζόντιος και κάθετος κατακερματισμός της παραγωγής σε προϊόντα, φάσεις παραγωγής και τοποθεσίες, καθώς αναθέτονται τμήματα της παραγωγής σε υπεργολάβους και γίνεται προσπάθεια ενσωμάτωσης στο σύστημα μεμονωμένων παραγωγών που δουλεύουν στο σπίτι.

Μέχρι προσφάτως, οι υπεργολαβίες παραγωγής και η αμοιβόμενη εργασία στο σπίτι είχαν αγνοηθεί από την οικονομική θεωρία, η οποία χαρακτήριζε τέτοια φαινόμενα ως οριακά στοιχεία του καπιταλισμού, καταδικασμένα να εξαφανιστούν εξαιτίας της συνεχούς συγκέ-

ντρωσης της παραγωγής και του κεφαλαίου. Η πραγματικότητα είναι διαφορετική. Η υπεργολαβία όχι μόνο ήταν ευρύτατα διαδεδομένη, ως μέσο οργάνωσης της παραγωγής στη μεγάλη καθετοποιημένη επιχείρηση, αλλά και υπό το φάσμα των κρισιακών φαινομένων έχει προσλάβει νέα σημασία και παίζει σημαντικό ρόλο στην αναδιάρθρωση της βιομηχανικής παραγωγής σε εθνικό και διεθνές επίπεδο. Κατά την τελευταία εικοσαετία έχει σημειωθεί σημαντική μείωση της παραγωγής και αύξηση της χρήσης της υπεργολαβίας στις αναπτυσσόμενες χώρες. Επίσης, παρατηρείται επανεμφάνιση της αμοιβόμενης εργασίας στο σπίτι και σε μικρά «ημιπαράνομα» εργαστήρια σε πόλεις όπως η Ν. Υόρκη, το Ν.Α. Λονδίνο και το Λος Άντζελες (Holmes, 1986).

Οι υπεργολαβίες χρησιμοποιήθηκαν ευρύτατα από τη μεγάλη καθετοποιημένη επιχείρηση καθ' όλη τη διάρκεια της ηγεμονίας της. Συχνά, άλλωστε, οι οικονομίες κλίμακας έχαναν τη σημασία τους, καθώς τα μειονεκτήματα της καθετοποιημένης παραγωγής αποδεικνύονταν σημαντικότερα από τα πλεονεκτήματά της¹. Μερικά από τα μειονεκτήματα της καθετοποίησης, αν και διαφέρουν ανάλογα με τον κλάδο, είναι:

1. Διαφορές στην παραγωγική ικανότητα ανάμεσα στα διάφορα στάδια παραγωγής, με αποτέλεσμα να αυξάνονται οι νεκροί χρόνοι.
2. Ανάγκη λειτουργίας οργανωμένων τμημάτων διεύθυνσης προσωπικού και παραγωγής.
3. Έλλειψη ανταγωνιστικής πίεσης στα ενδιάμεσα προϊόντα, που προέρχονταν από τα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας. Ο ανταγωνισμός συντελούνταν στην τιμή του τελικού προϊόντος.
4. Συνδικαλισμένο εργατικό δυναμικό, οργανωμένο σε κλαδικά και εργοστασιακά συνδικάτα.
5. Ανάγκη διατήρησης υψηλών αποθεμάτων, γεγονός που επιβάρυνε το τελικό κόστος (Blois, 1972).

Η μεγάλη επιχείρηση στην προσπάθειά της να συνδυάσει τα πλεονεκτήματα που συνεπαγόταν η καθετοποίηση (καλύτερος έλεγχος της παραγωγής, αυστηροί ποιοτικοί έλεγχοι, ευκολότερη απογραφή πρώτων υλών και προϊόντων κ.ά.) και να αποφύγει τα παραπάνω μειονεκτήματα παραχωρούσε μέρος της παραγωγής σε ειδικευμένους «προμηθευτές», δημιουργώντας έτσι σχέσεις υπεργολαβίας².

Το ερώτημα που τίθεται εδώ είναι αν είναι πάντοτε δυνατή η βιομηχανική ανάπτυξη χωρίς κάθετη ενσωμάτωση. Από οικονομική άποψη κάτι τέτοιο είναι δυνατό όταν συντρέχουν οι παρακάτω προϋποθέσεις:

1. Η καθετοποίηση αναφέρεται στην οργανωτική μορφή της παραγωγής, σύμφωνα με την οποία μια παραγωγική μονάδα παράγει εξ ολοκλήρου, μέσω διαδοχικών σταδίων, ένα προϊόν, το οποίο πουλάει η ίδια ή άλλες επιχειρήσεις χωρίς περαιτέρω επεξεργασία.

2. Τους όρους υπεργολαβία και υπεργολάβος (subcontracting, subcontractor) τους συνάντησα στη βιβλιογραφία σε άρθρα μετά το 1971. Σε παλαιότερα άρθρα, αν και περιγράφονται σχέσεις που έχουν όλα τα χαρακτηριστικά της υπεργολαβικής, χρησιμοποιούνται οι όροι *supply* και *supplier*.

α) Όταν η παραγωγή αποτελείται από στάδια που μπορούν τεχνικά να διαχωρισθούν μεταξύ τους. Ο ανερχόμενος ρόλος της Έρευνας και Ανάπτυξης, η εφαρμογή νέων τεχνολογιών στην παραγωγή, η δυνατότητα έγκαιρης παράδοσης των προϊόντων και η τάση για μεγαλύτερη εκμετάλλευση του κπov how κάνουν δυνατό το διαχωρισμό της παραγωγής σε στάδια που είναι δυνατό να μεταφερθούν εκτός εργοστασίου. Η οικονομική αυτοτέλεια ορισμένων τμημάτων της επιχείρησης, όπως των τμημάτων Ε και Α που μετατρέπονται σε ανεξάρτητες επιχειρήσεις, και η αυτονόμηση αρχικά δραστηριοτήτων χωρίς στρατηγική σημασία, είναι το πρώτο βήμα προς την κατεύθυνση αυτή.

β) Όταν η ζήτηση είναι διαφοροποιημένη και άνισα κατανεμημένη στο χρόνο. Ο λεγόμενος διαχρονικός κατακερματισμός της παραγωγής μπορεί να αντιμετωπισθεί με τη διατήρηση υψηλών αποθεμάτων για να αντιμετωπίζεται η υπερβάλλουσα ζήτηση σε διαφορετικά σημεία του χρονικού ορίζοντα. Μια τέτοια στρατηγική, όμως, αφενός προϋποθέτει υψηλά κόστη αποθήκευσης και διαχείρισης αποθεμάτων και αφετέρου κρίνεται ασύμφορη όταν η ζήτηση παρουσιάζει ποιοτικές διαφοροποιήσεις. Η αποκέντρωση της παραγωγής βοηθάει την επιχείρηση, αφού πρώτον μειώνει τα αποθέματα πρώτων υλών και ενδιάμεσων προϊόντων που είναι αναγκασμένη να διατηρεί και δεύτερο, δεν απασχολεί μηχανήματα και εργαζόμενους που θα υποαπασχολούνταν στις περιόδους με χαμηλή ζήτηση (Bagnasco, 1982).

1.2. Ορισμός της υπεργολαβίας

Ο όρος «υπεργολαβία» χρησιμοποιείται στη βιβλιογραφία διφορούμενα. Ο λόγος είναι ότι οι διαφορές που παρουσιάζει η υπεργολαβία από την προμήθεια και από την εργολαβία είναι λεπτές σε σημείο που συχνά είναι πολύ δύσκολο να χαρακτηρίσει κανείς μία δραστηριότητα ως υπεργολαβική. Αυτός είναι άλλωστε ένας από τους λόγους που η υπεργολαβία σαν στατιστικό μέγεθος υποεκτιμάται σε μεγάλο βαθμό³.

Πάντως, ένας γενικά αποδεκτός ορισμός της υπεργολαβίας την ορίζει ως τη δραστηριότητα εκείνη όπου μια επιχείρηση προσκαλεί μία άλλη επιχείρηση να αναλάβει για λογαριασμό της την παραγωγή ενός προϊόντος, ή να ολοκληρώσει την επεξεργασία ενός εξαρτήματος ή μιας φάσης της συναρμολόγησης, σύμφωνα με προδιαγραφές και σχέδια που της προμηθεύει⁴. Ουσιαστικά μεταξύ των δύο επιχειρήσεων, αυτής που αναθέτει την εργασία και που θα την ονομάζουμε από εδώ και στο εξής επιχείρηση-εντολέας και σε αυτήν που την αναλαμβάνει (υπεργολάβος) ισχύει ένα ενεργό συμβόλαιο που ορίζει τις προδιαγραφές και συχνά τις υποχρεώσεις των δύο μερών.

Η διαφορά μεταξύ απλής προμήθειας και υπεργολαβίας συνίσταται ακριβώς στην ύπαρξη αυτού του συμβολαίου που ρυθμίζει την υπεργολαβική σχέση. Εντούτοις, όπως σημειώνει ο Holmes, η διάκριση μεταξύ προμηθευτή και υπεργολάβου, σε ορισμένους κλάδους όπως η αυτοκινητοβιομηχανία και τα ηλεκτρονικά, είναι ιδιαίτερα δύσκολη. Εμείς, θα παραμείνουμε στον ορισμό που δώσαμε παραπάνω, σύμφωνα με τον οποίο το συμβόλαιο που θέτει η επιχείρηση-εντολέας και θέτει προκαταβολικά τις προδιαγραφές που πρέπει να ακολουθήσει ο υπεργολάβος αποτελεί το κύριο σημείο διάκρισης, ανεξάρτητα από την κυριότητα των πρώτων υλών και από το αν η ανάθεση είναι άμεση από τον εντολέα στον υπεργολάβο ή αν παρεμβαίνει άλλη επιχείρηση και ενδιάμεσος (Holmes, 1986) (Watanabe, 1971).

Εδώ πρέπει να διευκρινίσουμε την περίπτωση του φασόν (fasonnage), που στην ελληνική πραγματικότητα έχει λανθασμένα συνδεθεί αποκλειστικά με την αμοιβόμενη εργασία στο σπίτι και με συγκεκριμένο κλάδο, αυτόν της ένδυσης. Φασόν έχουμε στις περιπτώσεις εκείνες που η κυριότητα των πρώτων υλών δεν ανήκει στον υπεργολάβο αλλά στην επιχείρηση-εντολέα, η οποία και τις παραχωρεί εξ ολοκλήρου. Ο υπεργολάβος προσφέρει την απαιτούμενη εργασία για την οποία αμοιβεται σύμφωνα με το συμβόλαιο που ισχύει. Εκτός από το φασόν, στην Ελλάδα χρησιμοποιείται και ο όρος ενεργητική τελειοποίηση, κυρίως για να περιγράψει μια μορφή διεθνούς υπεργολαβίας στον υποκλάδο έτοιμου ενδύματος, σύμφωνα με τον οποίο οι πρώτες ύλες ανήκουν στην επιχείρηση-εντολέα, με τη διαφορά ότι ο υπεργολάβος εκτός από την εργασία του προσθέτει και ορισμένα δικά του υλικά⁵.

3. Ένα επιπλέον αίτιο είναι ότι σε αρκετές περιοχές η υπεργολαβία συνδέεται με άτυπες δραστηριότητες, που δεν είναι στατιστικά μετρήσιμες.

4. Ο Watanabe περιλαμβάνει στον ορισμό της υπεργολαβίας παραγωγής και δραστηριότητες που θα μπορούσαν να χαρακτηρισθούν ως υπηρεσίες, π.χ. η επιδιόρθωση μηχανημάτων, η μεταφορά προϊόντων κ.λπ.

5. Για τις έννοιες της ενεργητικής και παθητικής τελειοποίησης, δες Κεφ. 3.4.

1.3. Τα αίτια της υπεργολαβίας

Όσον αφορά τα αίτια της υπεργολαβίας, η βιβλιογραφία τα αναλύει σχεδόν αποκλειστικά από την οπτική της ευελιξίας που αποκτά μέσω των υπεργολαβιών η οργάνωση της παραγωγής των μεγάλων επιχειρήσεων. Έτσι, η υπεργολαβία θεωρείται «λειτουργική» από την πλευρά του μεγάλου κεφαλαίου, και ως τέτοια αναγκαία, παραγνωρίζοντας πολλές φορές το ρόλο που διαδραματίζουν οι εκάστοτε τύποι της αγοράς εργασίας στην εμφάνιση και εξάπλωση υπεργολαβικών σχημάτων. Η υπεργολαβία είναι σημαντική όχι μόνο όσον αφορά τη βιομηχανική οργάνωση, αλλά και αναγκαίο στοιχείο της κατάτμησης της αγοράς εργασίας. Αν και οι μορφές υπεργολαβιών μπορούν να εξηγηθούν στα πλαίσια της άνισης δυναμικής του καπιταλιστικού συστήματος, τα επιμέρους αίτια είναι πολλά και συχνά αλληλοσχετιζόμενα, αναγκάζοντάς μας να εξετάζουμε κατά περίπτωση ένα πλήθος αιτιών για να κατανοήσουμε τις συνθήκες που κάνουν την υπεργολαβία εφικτή στρατηγική στην οργάνωση των παραγωγικών συστημάτων.

Παρά την ποικιλία των γενεσιουργών αιτιών μπορούμε να καταλήξουμε σε 4 μεγάλες κατηγορίες εξηγήσεων που αφορούν:

- α) Τα τεχνικά χαρακτηριστικά της παραγωγής
- β) Τη διάρθρωση της αγοράς προϊόντος
- γ) Τη δυνατότητα διοίκησης και χρηματοδότησης συγκεκριμένων δραστηριοτήτων και
- δ) Τη διάρθρωση της αγοράς εργασίας.

A). Τα τεχνικά χαρακτηριστικά της παραγωγής

Για να αντιληφθούμε καλύτερα αυτή την επεξηγηματική υπόθεση, πρέπει να επισημάνουμε ότι κάποια στάδια παραγωγής μπορεί να απαιτούν διαφορετικά επίπεδα ελάχιστης αποτελεσματικής κλίμακας. Αν οι οικονομίες κλίμακας που απαιτεί η συνολική εσωτερική οργάνωση της επιχείρησης είναι διαφορετικές (μικρότερες ή μεγαλύτερες) από την ελάχιστη αποτελεσματική κλίμακα που χρειάζεται ένα συγκεκριμένο στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας για να παραχθεί όσο φθηνότερα γίνεται, τότε συμφέρει την επιχείρηση να αποκεντρώσει αυτό το συγκεκριμένο στάδιο σε κάποιον υπεργολάβο. Ο υπεργολάβος μπορεί να φέρει σε πέρας το συγκεκριμένο στάδιο αποτελεσματικότερα και με χαμηλότερο κόστος από τη μεγάλη επιχείρηση από τη στιγμή που μπορεί να πετύχει μεγαλύτερη αποτελεσματική κλίμακα εργασιών. Ο Mead επισημαίνει ότι η εξειδίκευση του υπεργολάβου σε ένα συγκεκριμένο στάδιο και το γεγονός ότι συχνά χρησιμοποιεί προηγμένη τεχνολογία σε σχέση με τον εντολέα είναι οι λόγοι που τον οδηγούν σε καλύτερες οικονομίες κλίμακας. Σε αυτό το αίτιο οφείλεται η αποκέντρωση παραγωγικών σταδίων πολλών αμερικανικών και ιαπωνικών επιχειρήσεων του κλάδου της αυτοκινητοβιομηχανίας, οι οποίες κάνουν χρήση ειδικευμένων υπεργολάβων. Η αυτοκινητοβιομηχανία αποτελεί τον κλάδο εκείνο που συχνά χρησιμοποιεί υπεργολαβίες, που έχουν ως αίτια τεχνικά χαρακτηριστικά της παραγωγής, αφού η ελάχιστη αποτελεσματική κλίμακα για πολλά εξαρτήματα είναι μεγαλύτερη από τη ζήτηση που διαμορφώνεται για κάθε ξεχωριστή επιχείρηση (Holmes, 1986) (Mead, 1984).

Αυτό το αίτιο αποτελεί τον βασικό λόγο εμφάνισης της υπεργολαβίας ειδίκευσης που θα αναλύσουμε παρακάτω.

Β) Η διάρθρωση της αγοράς προϊόντος

Σε πολλές περιπτώσεις οι διακυμάνσεις που παρουσιάζει η ζήτηση και η αστάθεια στην αγορά προϊόντων ευνοούν την υπεργολαβία. Αυτό συμβαίνει όταν: Πρώτο, το προϊόν που κατασκευάζει ο εντολέας αντιμετωπίζει αβέβαιη ή ακανόνιστη ζήτηση εξαιτίας κυκλικών ή εποχικών διακυμάνσεων.

Δεύτερο, όταν η ζήτηση δεν είναι ικανοποιητική, τουλάχιστον στο βαθμό που να επιτρέπει τη μαζική παραγωγή του προϊόντος. Αυτό το φαινόμενο παρατηρείται ιδιαίτερα τις 2 τελευταίες δεκαετίες, όπου η διάρθρωση της ζήτησης είναι τέτοια ώστε το καταναλωτικό κοινό στρέφεται προς διαφοροποιημένα προϊόντα που συνήθως παράγονται σε μικρές παρτίδες και έχουν μικρό κύκλο ζωής.

Επιπλέον, η ζήτηση διαφοροποιείται ποσοτικά στα αρχικά και στα τελικά στάδια του κύκλου ζωής του προϊόντος, γεγονός που δυσχεραίνει ακόμη περισσότερο την πρόβλεψη (Mead, 1984) (Holmes, 1986).

Γ) Η δυνατότητα διοίκησης και χρηματοδότησης συγκεκριμένων δραστηριοτήτων.

Μία επιχείρηση που αντιμετωπίζει έλλειψη κεφαλαίου που δεν επιτρέπει να χρηματοδοτεί το σύνολο της παραγωγής, προτιμά να αποκεντρώσει ορισμένα παραγωγικά στάδια, συνήθως αυτά που έχουν μικρή στρατηγική σημασία και να τα αναθέτει σε άλλες επιχειρήσεις. Συντοίς άλλους, η καθετοποίηση του συνόλου των σταδίων συνεπάγεται υψηλά διοικητικά κόστη και απασχόληση υψηλόβαθμων και συνεπώς καλά αμοιβόμενων στελεχών. Η ανάθεση μέρους της παραγωγής σε υπεργολάβους σημαίνει ότι η χρηματοδοτική και διοικητική ευθύνη περνάει σε άλλους, γεγονός που επιτρέπει στον εντολέα να χρησιμοποιεί τα δικά του κεφάλαια πιο αποδοτικά. Στην περίπτωση που ο εντολέας ξεπεράσει τα χρηματοδοτικά του προβλήματα, μπορεί πάντοτε να επανακαθετοποιήσει τα στάδια που αποκεντρώθηκαν ή να ενισχύσει τους υπεργολάβους του, μέσω της προμήθειας της πρώτης ύλης, της παροχής δανείων για την αγορά μηχανημάτων ή της αγοράς μετοχών του (Mead, 1984).

Δ) Η διάρθρωση της αγοράς εργασίας

Η φύση των εργασιακών σχέσεων και η προσπάθεια διοίκησής τους αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες που συνέβαλαν στην επέκταση των υπεργολαβιών. Για να μπορούν να διαδραματίζουν ρόλο οι αγορές εργασίας θα πρέπει να δεχτούμε δύο υποθέσεις: α) ότι η προσφορά εργασίας δεν είναι ομοιογενής και β) ότι η εργασία μπορεί να αγοραστεί σε διαφορετικές τιμές. Οι γεωγραφικά προσδιορισμένες και παραγωγικά εξειδικευμένες αγορές εργασίας της Τρίτης Ιταλίας θεωρούνται ως πρωταρχικά αίτια της διάχυτης εκβιομηχάνισης αυτών των περιοχών. Οι αγορές εργασίας επηρεάζουν με 4 τρόπους την έκταση των υπεργολαβιών.

1. *Ελαχιστοποίηση του κόστους εργασίας - αύξηση του ελέγχου.* Στους βιομηχανικούς κλάδους όπου οι διαφορές των μισθών μεταξύ μικρών και μεγάλων επιχειρήσεων είναι σημαντικές, υπάρχει η τάση να αναθέτονται σε υπεργολάβους τα στάδια εκείνα που είναι εκτάσεως εργασίας. Μ' αυτό τον τρόπο η υπεργολαβία λειτουργεί ως μέσο μείωσης του κόστους του μεταβλητού κεφαλαίου με δύο τρόπους: ως μηχανισμός μείωσης των μισθών και ως μηχανισμός κατάτμησης του εργατικού δυναμικού (Holmes, 1986) (Mead, 1984).

2. *Ευελιξία του μεταβλητού κεφαλαίου.* Οι υπεργολαβίες κατά κανόνα αυξάνουν την ευελιξία της εργασίας από την εξής άποψη: Αν και τα κόστη που σχετίζονται με το κεφάλαιο θεωρούνται ως σταθερά και τα κόστη εργασίας μεταβλητά, οι διεκδικήσεις των οργανώσεων των εργαζομένων προσδίδει ακαμψία προς τα κάτω στο κόστος εργασίας. Το κατώτατο επίπεδο των μισθών, η εφαρμογή συστήματος αρχαιότητας, τα επιδόματα ασθένειας και διακοπών είναι μερικά μέτρα που περιορίζουν την ευελιξία του κεφαλαίου. Το σύστημα της υπεργολαβίας επιτρέπει στο κεφάλαιο να μεταχειρίζεται πιο ευέλικτο εργατικό δυναμικό απ' ό,τι στην περίπτωση της καθετοποιημένης παραγωγής (Holmes, 1986).

3. *Διοικητικός έλεγχος της εργασίας.* Τα συνδικάτα των εργαζομένων οργανώνονται και φέρνουν καλύτερα αποτελέσματα στα μεγάλα εργοστάσια παρά στα μικρά. Η αποκέντρωση της παραγωγής σε μικρές επιχειρήσεις ή σε περιοχές στις οποίες οι εργαζόμενοι δεν είναι συνδικαλισμένοι, χρησιμεύει για να ανακτάται ο διοικητικός έλεγχος της διαδικασίας της εργασίας από τη μεριά του κεφαλαίου και να υπονομεύεται η ισχύς των συνδικάτων. Η υπεργολαβία σ' αυτή την περίπτωση αποτελεί τόσο το αίτιο όσο και το αποτέλεσμα της διαμάχης για τον έλεγχο της εργασιακής διαδικασίας. Η αποκέντρωση της παραγωγής στον κλάδο της αυτοκινητοβιομηχανίας στις αρχές της δεκαετίας του '70 στη Β. Ιταλία πιστεύεται ότι έγινε γι' αυτόν ακριβώς το λόγο (Holmes, 1986).

4. *Επαρκής προσφορά εργασίας.* Η υπεργολαβία βοηθάει την κινητοποίηση αποθεμάτων εργασίας και την ένταξη στο εργατικό δυναμικό ατόμων που συνήθως δεν είναι διαθέσιμα να απασχοληθούν με σχέση άμεσης μισθωτής απασχόλησης. Η αμοιβόμενη εργασία στο σπίτι είναι ένα παράδειγμα για τους κλάδους των ηλεκτρονικών και της ένδυσης. Σ' αυτούς συμμετέχουν γυναίκες που λόγω χωροθετικών παραγόντων ή/και οικογενειακών υποχρεώσεων αδυνατούν να δουλέψουν στο εργοστάσιο και από την πλευρά του εντολέα του δίνεται η δυνατότητα να χρησιμοποιεί φθηνό και μη δηλωμένο εργατικό δυναμικό (Holmes, 1986).

1.4 Μορφές υπεργολαβίας

Η διατύπωση μιας τυπολογίας της υπεργολαβίας δεν είναι εύκολη, από τη στιγμή που παράγοντες όπως η διάρθρωση της αγοράς, οι ιεραρχικές σχέσεις, η γεωγραφία της παραγωγής και η ιδιοκτησία του κεφαλαίου επηρεάζουν τις υπεργολαβίες και τελικά οδηγούν σε ποικιλία μορφών υπεργολαβικών σχέσεων. Πάντως, σε γενικές γραμμές, οι περισσότερες μορφές υπεργολαβιών μπορούν να καταταγούν σε κάποια από τις πέντε παρακάτω μεγάλες κατηγορίες:

α) Ως προς τη χρονική διάρκεια.

Σε αυτή την κατηγορία διακρίνουμε τις μόνιμες, τις τακτικές και τις ευκαιριακές υπεργολαβικές σχέσεις. Συνήθως από τις μόνιμες υπεργολαβικές σχέσεις ο υπεργολάβος ωφελείται σημαντικά, αφού του δίνεται η ευκαιρία να «μάθει» από τον εντολέα.

β) Ως προς τον αριθμό των εντολέων.

Διακρίνουμε τις μονο-υπεργολαβικές και τις πολυ-υπεργολαβικές σχέσεις. Ο αριθμός των εντολέων αποτελεί συνήθως αποφασιστικό κριτήριο στη ρύθμιση του βαθμού εξάρτησης του υπεργολάβου από τον εντολέα⁶.

γ) Ως προς την εξειδίκευση της υπεργολαβίας.

Αυτή η κατηγορία μαζί με την επόμενη αποτελεί τις πιο σημαντικές κατηγορίες υπεργολαβίας με συχνές αναφορές στη διεθνή υπεργολαβία.

Διακρίνουμε τις εξής εξειδικεύσεις:

i) *Υπεργολαβίες εργασίας*. Τις συναντούμε και ως υπεργολαβίες ικανότητας, χωρητικότητας ή κυκλικές υπεργολαβίες. Οι υπεργολαβίες εργασίας χρησιμοποιούνται με σκοπό την εκμίσθωση της επιπλέον εργασίας και παραγωγικής ικανότητας του υπεργολάβου, στις περιπτώσεις που η αύξηση της ζήτησης και συνεπώς η αύξηση των παραγγελιών είναι μεγαλύτερη από την ικανότητα παραγωγής του εντολέα. Αυτό σημαίνει ότι ο εντολέας και ο υπεργολάβος ανήκουν στον ίδιο βιομηχανικό κλάδο και παράγουν παρόμοια προϊόντα. Η αύξηση των παραγγελιών οδηγεί σε συγκυριακές υπεργολαβικές σχέσεις που παύουν να ισχύουν από τη στιγμή που η ζήτηση μειωθεί στα επίπεδα του παρελθόντος, οπότε οι δύο επιχειρήσεις γίνονται ξανά ανταγωνιστικές. Οι υπεργολαβίες εργασίας είναι ευρύτατα διαδεδομένες στην Ευρώπη, και ιδίως στην Ιταλία, και τις συναντούμε σε παραδοσιακούς κλάδους.

ii) *Υπεργολαβίες ειδίκευσης ή προϊόντος ή διαρθρωτικές υπεργολαβίες*. Σ' αυτή την περίπτωση ο υπεργολάβος και ο εντολέας παράγουν διαφορετικό αλλά συμπληρωματικό προϊόν, πρόκειται δηλαδή για μια μορφή υπεργολαβίας που αντιστοιχεί σε αποκαθετοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας, σε αντίθεση με την υπεργολαβία εργασίας που αντιστοιχεί σε οριζόντια αποδιάρθρωση της παραγωγής. Συνήθως, στην υπεργολαβία ειδίκευσης οι αποφάσεις για τις μεθόδους παραγωγής παίρνονται από τον υπεργολάβο και το προϊόν παράγεται στις

6. Δες σχετικά Κεφάλαιο 2.

δικές του εγκαταστάσεις. Χρησιμοποιούνται σύνθετες παραγωγικές τεχνικές εντάσεως κεφαλαίου, ενώ στις υπεργολαβίες εργασίας οι τεχνικές είναι εντάσεως εργασίας. Οι υπεργολαβίες ειδίκευσης είναι ο πιο συνηθισμένος τύπος υπεργολαβιών που συναντάμε στη Β. Αμερική και σε κλάδους όπως η αυτοκινητοβιομηχανία, η αεροπορική βιομηχανία, η ναυπηγική και η κατασκευή ηλεκτρικών προϊόντων.

iii) *Υπεργολαβίες προμηθειών*. Ουσιαστικά, δεν αποτελεί ξεχωριστή μορφή υπεργολαβίας, αλλά μία ειδική περίπτωση της υπεργολαβίας ειδίκευσης. Σ' αυτή την περίπτωση ο υπεργολάβος είναι ανεξάρτητος παραγωγός, ο οποίος μπορεί να φέρει σε πέρας την παραγωγή ενός προϊόντος μόνος του. Συχνά όμως δέχεται μια υπεργολαβική ανάθεση για ένα ειδικό ενδιάμεσο προϊόν για λογαριασμό μιας άλλης επιχείρησης. Αυτοί οι τύποι υπεργολαβίας συναντώνται στους ίδιους κλάδους που συναντάμε και την υπεργολαβία ειδίκευσης.

δ) Ως προς τη χρήση των προϊόντων της υπεργολαβίας.

Διακρίνουμε δύο είδη υπεργολαβιών:

i) Την *εμπορική υπεργολαβία*, σύμφωνα με την οποία ο υπεργολάβος κατασκευάζει το τελικό προϊόν για λογαριασμό του εντολέα, ο οποίος αναλαμβάνει απλώς να το τοποθετήσει στην αγορά. Στη βιβλιογραφία, η επιχείρηση-εντολέας αποδίδεται με τους όρους *wholesaler* και *retailer* (χονδρέμπορος και λιανοπωλητής). Την εμπορική υπεργολαβία τη συναντούμε σε παραδοσιακούς κλάδους, όπως τα κεραμικά, τα έπιπλα, η ένδυση, τα τρόφιμα και τα ποτά και το δέρμα. Το ερώτημα που μπορεί να τεθεί εδώ είναι για ποιο λόγο ο υπεργολάβος δεν εμπορεύεται ο ίδιος το προϊόν του. Η απάντηση που συνήθως δίνεται είναι ότι οι υπεργολάβοι είναι συνήθως μικρές επιχειρήσεις με υποτυπώδεις ή ανύπαρκτο δίκτυο διανομής και με αδυναμία τοποθέτησης του προϊόντος στην αγορά.

ii) Τη *βιομηχανική υπεργολαβία*, η οποία αφορά την παραγωγή ενδιάμεσων προϊόντων και χαρακτηρίζεται από εξειδίκευση και διαχωρισμό της παραγωγικής διαδικασίας. Η δυνατότητα διαιρετότητας της παραγωγής σε αυτόνομα στάδια και η ευρύτερη συνεργασία μεταξύ εντολέα και υπεργολάβου είναι απαραίτητα γι' αυτή τη μορφή υπεργολαβίας.

ε) Ως προς τον τόπο όπου συντελείται η παραγωγή.

Διακρίνουμε δύο είδη υπεργολαβιών:

i) Η *εσωτερική υπεργολαβία*, η οποία χρησιμοποιήθηκε ευρύτατα πριν από τη φορντική φάση της καπιταλιστικής συσσώρευσης, ήταν κατά τον Holmes ένας σημαντικός παράγοντας οργάνωσης της παραγωγής και της αγοράς εργασίας από το 1860 έως τον Α' Παγκόσμιο πόλεμο, στον κλάδο των μηχανοκατασκευών και ιδιαίτερα στις πολιτείες της New England και της Middle Atlantic. Ουσιαστικά, πρόκειται για ένα σύστημα υπεργολαβίας εσωτερικό στην επιχείρηση. Η επιχείρηση πρόσφερε σε έναν ειδικευμένο εργαζόμενο της τα εργαλεία, τις μηχανές, τις πρώτες ύλες, ενέργεια και το χώρο παραγωγής και σε αντάλλαγμα αυτός έπρεπε να παράγει ένα προϊόν σε συγκεκριμένο χρόνο παράδοσης και σε δεδομένο χρόνο χρησιμοποιώντας δικό του εργατικό δυναμικό. Έτσι, στηνόταν μια παραγωγική μονάδα μέσα στα πλαίσια της μεγάλης παραγωγικής μονάδας της επιχείρησης, επιτρέποντας στην τελευταία να διατηρεί τον έλεγχο της παραγωγικής διαδικασίας. Το σύστημα της εσωτερικής υπεργολαβίας

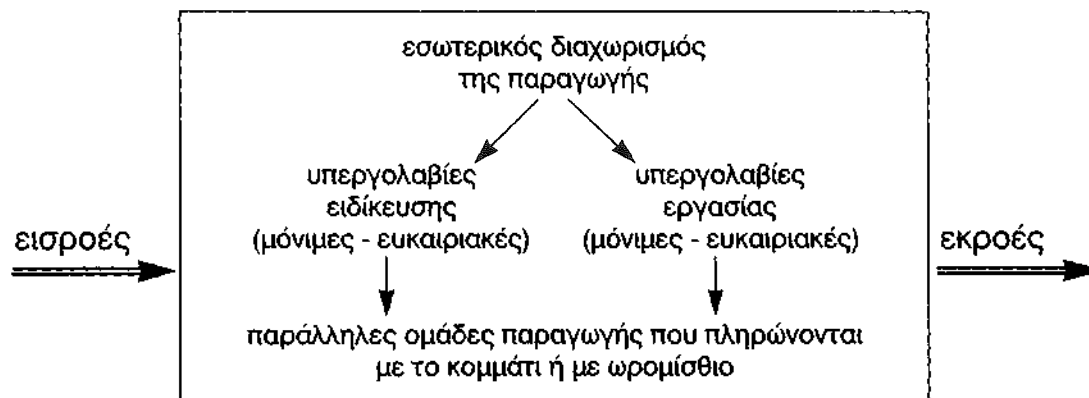
σταδιακά εγκαταλείφθηκε με την επικράτηση του φορντισμού, ενώ σήμερα το συναντάμε στις μεγάλες βιομηχανίες μετάλλου, εμφιαλωμένων ποτών και επίπλου και σε αστικοβιομηχανικού χαρακτήρα αγορές εργασίας (Holmes, 1986) (Βαΐου, Χατζημιχάλης, 1990).

ii) *Εξωτερική υπεργολαβία*. Ο φορντισμός φαίνεται να συνδέεται με την επανάχρηση της εξωτερικής υπεργολαβίας, κατά την οποία η παραγωγική δραστηριότητα «έσπαγε» σε στάδια και αποκεντρωνόταν σε υπεργολάβους που παρήγαν σε διακριτούς χώρους εργασίας έξω από το μεγάλο εργοστάσιο. Εντούτοις, οι υπεργολάβοι χρησιμοποιούνταν ως «αναγκαίο κακό», στις περιπτώσεις εκείνες που το κόστος επέβαλε την απομάκρυνση των παραγωγικών σταδίων μέσα από την επιχείρηση. Επίσης, η υπεργολαβία χρησιμοποιήθηκε ευρέως για την επιβολή πειθαρχίας στο εργατικό δυναμικό. Ο υπεργολάβος παρήγαγε το προϊόν ακολουθώντας πιστά τις αυστηρές προδιαγραφές που θέτει ο εντολέας, χωρίς να μπορεί να παρεμβαίνει σε ζητήματα σχεδιασμού. Συνεπώς, η παραγωγική αποκέντρωση είχε ως σκοπό την επίτευξη οικονομιών μέσα από τη μείωση του κόστους. Η κρίση του '70 σηματοδότησε μια στροφή στους στόχους και τη χρησιμότητα της εξωτερικής υπεργολαβίας. Οι διαφοροποιημένες αγορές προϊόντος επιβάλλουν την αποκέντρωση της παραγωγής, όχι μόνο για να μειωθεί το κόστος, αλλά και για να αυξηθεί η ευελιξία του εντολέα και να μειωθεί η αβεβαιότητα και ο κίνδυνος (Λυμπεράκη, 1991) (Λυμπεράκη, 1992).

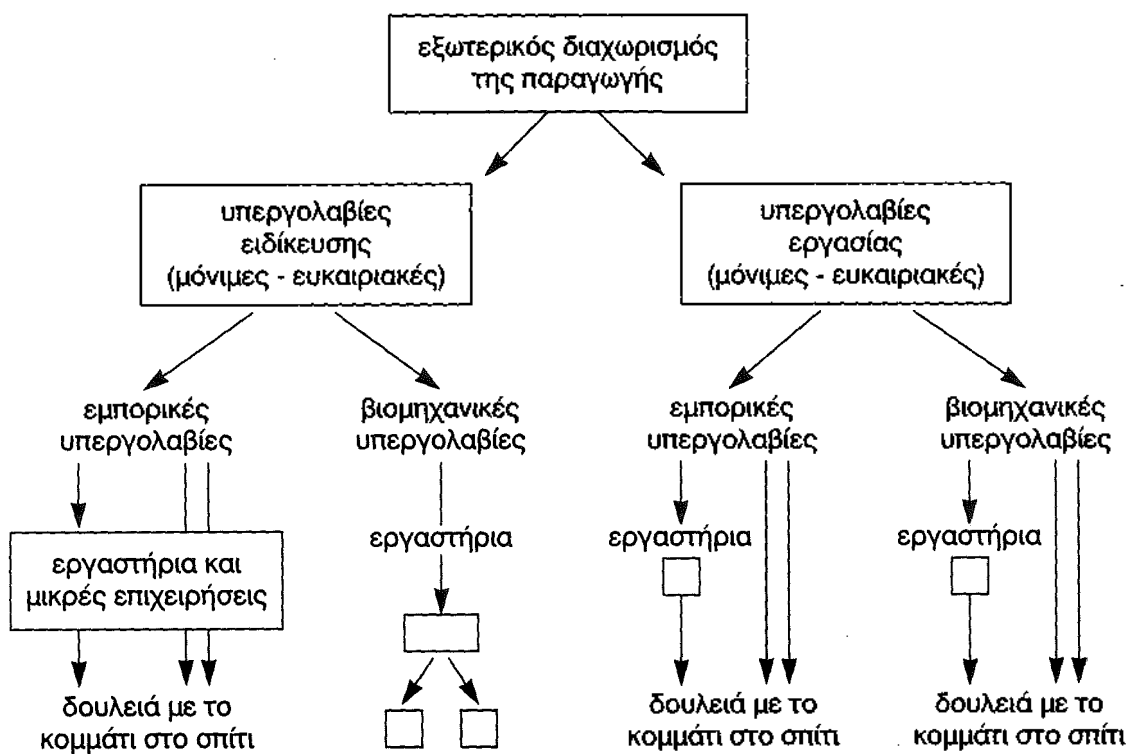
Αυτή είναι η περίπτωση του ιαπωνικού συστήματος Kanban και η στροφή σε αυστηρά συστήματα ελέγχου αποθεμάτων. Ο Holmes επισημαίνει ότι «το Kanban (αλλιώς just intime system) είναι η επέκταση των φορντιστικών αρχών οργάνωσης σε περιφερειακό παραγωγικό σύστημα συναρμολόγησης και εξωτερικών υπεργολάβων» (Holmes, 1986). Οι γραμμές παραγωγής του υπεργολάβου είναι ενσωματωμένες με τον εντολέα, έτσι ώστε να επιτυγχάνεται σχεδόν μηδενικό επίπεδο αποθέματος κι έτσι εξηγείται και η τάση κοντινής χωροθέτησης των υπεργολάβων στον εντολέα (δες Κεφ. 4 για το σύστημα έγκαιρης παράδοσης).

Στο σχήμα που ακολουθεί (1α και 1β) εμφανίζονται οι μορφές υπεργολαβιών που περιγράψαμε. Η ιεραρχία υποδηλώνει τις διαφοροποιήσεις της αγοράς εργασίας σε κάθε παραγωγικό επίπεδο. Γίνεται έτσι κατανοητός ο βαθμός ευελιξίας του παραγωγικού συστήματος και η γεωγραφική κατανομή των παραγωγικών μονάδων.

ΣΧΗΜΑ 1α



ΣΧΗΜΑ 1β



Πηγή: Βαΐου, Λαμπριανίδης κ.ά., 1989.

1.5. Οι σχέσεις μεταξύ εντολέα και υπεργολάβου

Σε γενικές γραμμές, η ωφέλεια που απολαμβάνει μακροπρόθεσμα ένας υπεργολάβος εξαρτάται από το βαθμό αυτοτέλειας που τον χαρακτηρίζει έναντι της επιχείρησης του εντολέα. Η εξάρτηση που συνήθως έχει από τον εντολέα λαμβάνει διαφορετικές αποχρώσεις και ποικίλλει μεταξύ της πλήρους μονομερούς εξάρτησης του υπεργολάβου έως την πλήρη αυτονομία. Ο βαθμός αυτοτέλειας εξαρτάται ανάλογα με:

α) *Τον κλάδο στον οποίο λειτουργούν οι επιχειρήσεις.* Για παράδειγμα στον υποκλάδο του έτοιμου ενδύματος και των ηλεκτρονικών προϊόντων η παραγωγή διαχέεται σε μεγάλο βαθμό και φθάνει μέχρι την ένταξη στην παραγωγή φασονιστριών που δουλεύουν με το κομμάτι στο σπίτι. Αυτές οι κοινωνικές ομάδες δύσκολα μπορούν να αντισταθούν στις απαιτήσεις του εντολέα. Αντιθέτως, στην αυτοκινητοβιομηχανία ή στην αεροπορική βιομηχανία οι υπεργολάβοι είναι μεγάλες, καθετοποιημένες επιχειρήσεις με υψηλό βαθμό αυτονομίας, που μεταφράζεται με ελευθερία επιλογής στο σχέδιο, στις τεχνικές μεθόδους που θα χρησιμοποιηθούν κ.λπ.

β) *Το μέγεθος των επιχειρήσεων.* Σε γενικές γραμμές η διαφορά μεγέθους αποβαίνει εις βάρος του υπεργολάβου. Συχνά ο υπεργολάβος εξαιτίας του μικρού μεγέθους της επιχείρησής του αδυνατεί να εμπορευτεί το προϊόν μόνος του, ενώ παράλληλα η πληροφόρησή του είναι ατελής, με συνέπεια να δυσκολεύεται να βρει αγοραστές. Σημαντικό ρόλο διαδραματίζει η διάρθρωση του κεφαλαίου. Στην Ιαπωνία η έλλειψη κεφαλαίου αναγκάζει τις επιχειρήσεις να στρέφονται σε υπεργολάβους για την επίτευξη συγκεκριμένου μεγέθους παραγωγής. Αυτό το γεγονός μειώνει την εξάρτηση του υπεργολάβου και οδηγεί σε μακροχρόνιες σχέσεις. Η ανάγκη για έγκαιρη παράδοση του προϊόντος, σε καλή ποιότητα και ανταγωνιστική τιμή, ενισχύει τη μονιμότητα των υπεργολαβιών. Στην περίπτωση που η ελάχιστη αποτελεσματική κλίμακα του υπεργολάβου ξεπερνάει αυτή του εντολέα, ο τελευταίος προτρέπει τον υπεργολάβο να διαθέτει το πλεόνασμα σε άλλες επιχειρήσεις. Με αυτό τον τρόπο επιχειρήσεις όπως η Hitachi κατόρθωσαν να εξελιχθούν σε ανεξάρτητους παραγωγούς (Watanabe, 1971).

γ) *Το είδος της υπεργολαβικής σχέσης.* Οι υπεργολαβίες εργασίας, οι οποίες έχουν κύριο χαρακτηριστικό την ενεργοποίηση της επιπλέον παραγωγικής ικανότητας του υπεργολάβου όταν η ζήτηση είναι αυξημένη, αποτελούν φαινόμενο με έντονα ευκαιριακό χαρακτήρα. Όταν η υπερβάλλουσα ζήτηση εκλείψει, ο υπεργολάβος χάνει τα συμβόλαιά του.

Αντιθέτως με την πρώτη περίπτωση, στην υπεργολαβία ειδίκευσης ο υπεργολάβος είναι εξειδικευμένος σε συγκεκριμένη φάση της παραγωγής και χρησιμοποιεί σύνθετες και σύγχρονες τεχνικές που δεν διαθέτει ο εντολέας. Αυτό του επιτρέπει να έχει τον έλεγχο και να παίρνει ο ίδιος τις αποφάσεις για τις μεθόδους και τις προδιαγραφές της κατασκευής.

δ) *Τη θέση που κατέχουν τα δύο μέρη στην αγορά.* Στην περίπτωση που ο εντολέας αποτελεί τον μόνο αγοραστή για ένα συγκεκριμένο τελικό ή ενδιάμεσο προϊόν, η θέση του υπεργολάβου είναι δυσχερής, διότι η απώλεια του μοναδικού συμβολαίου του ισοδυναμεί με κλείσιμο της επιχείρησής του. Ο υπεργολάβος διαθέτει ελάχιστη διαπραγματευτική δύναμη, δεν έχει τη δυνατότητα να αναλάβει πρωτοβουλίες, ενώ ταυτόχρονα πιέζεται από την έντονη πα-

ρουσία των ανταγωνιστών του, γεγονός που οδηγεί στη συμπίεση του κέρδους του (Λυμπεράκη, 1992). Από την πλευρά του ο εντολέας διαθέτει εναλλακτικές πηγές προσφοράς και ανταπεξέρχεται εύκολα τις διακυμάνσεις της ζήτησης, εκμεταλλευόμενος την ευελιξία των υπεργολάβων του (όπως για παράδειγμα η Marks and Spencer Ltd στη Μ. Βρετανία) (Rainnie, 1984).

Αντιθέτως, οι Ιταλοί παραγωγοί ενδυμάτων λειτουργούν στα πλαίσια ανταγωνιστικής αγοράς. Οι υπεργολάβοι δεν αντιμετωπίζουν συνθήκες μονοψωνίου, γεγονός που τους επιτρέπει να έρχονται σε επαφή με μεγάλο αριθμό εντολέων, να εξοικειώνονται με τις τάσεις της αγοράς και της μόδας και να αποκτούν σχεδιαστικές ικανότητες (Λυμπεράκη, 1991).

Η παραπάνω ανάλυση ενισχύει την άποψη ότι η σχέση μεταξύ εντολέα και υπεργολάβου είναι σχέση άνισης οικονομικής δύναμης, γεγονός που δίνει τη δυνατότητα στον εντολέα να οφελείται από αυτήν και να απολαμβάνει πλεονεκτήματα σε βάρος του υπεργολάβου, προβάλλοντας απαιτήσεις σχετικές με το προϊόν, την τιμή ή τις σχέσεις του με άλλες επιχειρήσεις. Οι απαιτήσεις είναι δυνατό να αφορούν:

1) *Τα αποθέματα και τον τρόπο παράδοσης των παραγγελιών.* Μια επιχείρηση για διάφορους λόγους επιθυμεί να διατηρεί ένα χαμηλό ποσοστό αποθεμάτων. Η ευθύνη διατήρησης υψηλών αποθεμάτων και αποτελεσματικού δικτύου παράδοσης μετακυλιέται στον υπεργολάβο για να μπορεί να αντιδρά εγκαίρως σε αυξήσεις της ζήτησης⁷. Αν οι ανάγκες του εντολέα μειωθούν, ο υπεργολάβος αναγκάζεται να σταματήσει τις παραδόσεις για όσο διάστημα χρειαστεί. Για παράδειγμα, στην απεργία της Fords το πρώτο τέταρτο του 1971, η υπεργολαβική επιχείρηση Armstrong Equipment Ltd σταμάτησε τις παραδόσεις και έπαθε ζημιά 250.000 \$ μέσα στο διάστημα των πέντε εβδομάδων που διήρκεσε η απεργία στη Fords.

2) *Την παραχώρηση τεχνικής και άλλης βοήθειας.* Ο εντολέας υποχρεώνει σε ορισμένες περιπτώσεις να αναλάβει τον σχεδιασμό προϊόντων για λογαριασμό του. Αυτή η στρατηγική αποτελεί πλεονέκτημα για τον εντολέα, αφού του δίνεται η δυνατότητα να εκμεταλλευτεί καινοτομίες που από τη στιγμή που του παρέχονται δωρεάν αποτελούν επένδυση χωρίς κανένα κόστος.

3) *Τις πωλήσεις του υπεργολάβου.* Από τη στιγμή που ο εντολέας είναι «μεγάλη» επιχείρηση, δράττεται της ευκαιρίας να παρέμβει στις πωλήσεις των υπεργολάβων του, απαγορεύοντάς τους να συνεχίσουν να συνεργάζονται με άλλους εντολείς του ίδιου κλάδου⁸. Αυτή την τακτική ακολούθησε η Triplex στη Μεγάλη Βρετανία, η οποία απείλησε τους υπεργολάβους της με διακοπή συμβολαίου αν συνέχιζαν να εφοδιάζουν τους ανταγωνιστές της με τζάμια ασφαλείας. Παρόμοια συμπεριφορά υιοθέτησε η British Leyland Corporation το 1970, η οποία απαγόρευσε στην British Steel Corporation να διαφημίσει τα προϊόντα της με την αιτιολογία ότι θα «παραπλανήσει τους δυνητικούς πελάτες της».

7. Κάτι τέτοιο δεν συμβαίνει στην περίπτωση του Kanban, διότι ο υπεργολάβος και ο εντολέας χρησιμοποιούν συνδεδεμένες γραμμές παραγωγής, τακτική που μειώνει τα αποθέματα.

8. Ο όρος «μεγάλη» επιχείρηση δεν έχει να κάνει μόνο με το μέγεθος, αλλά και με το ποσοστό της παραγωγής του υπεργολάβου που αγοράζει ο εντολέας.

4) *Τις εργασιακές σχέσεις του υπεργολάβου.* Στην περίπτωση που στην επιχείρηση του υπεργολάβου ξεσπάει απεργία, ο εντολέας μπορεί να ζημιωθεί αρκετά από τη διακοπή της παραγωγής. Ο εντολέας σ' αυτές τις περιπτώσεις πιέζει τον υπεργολάβο να τερματίσει την απεργία όσο το δυνατόν συντομότερα, ικανοποιώντας τις απαιτήσεις των εργαζομένων, ακόμη κι αν κάτω από άλλες συνθήκες δεν θα το έκανε ποτέ. Με αυτό τον τρόπο σταμάτησε η απεργία στην G.K.N.-Sankey, ενώ το ίδιο διάστημα η Fords διέκοψε τη συνεργασία της με την Sage and Company μετά από μόλις πέντε ημέρες απεργίας στις μονάδες της τελευταίας.

5) *Την πρόσληψη εργατικού δυναμικού.* Ο εντολέας συχνά επιβάλλει στον υπεργολάβο την πρόσληψη εργατικού δυναμικού με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά, αν κατά τη γνώμη του θα βελτιωθεί η παραγωγικότητα του τελευταίου. Συνηθισμένη πρακτική για τις αμερικανικές επιχειρήσεις είναι να επιβάλλουν στους υπεργολάβους τους συγκεκριμένα πρόσωπα για νευραλγικές θέσεις (π.χ. Marketing Director) που προέρχονται από το δικό τους εργατικό δυναμικό.

6) *Την τιμή του προϊόντος.* Οι παραπάνω απαιτήσεις των εντολέων αυξάνουν τα κόστη των υπεργολάβων και, από τη στιγμή που οι τελευταίοι αδυνατούν να τα ενσωματώσουν στην τιμή, αναγκάζονται να συμπιέσουν τα κέρδη τους. Επιπλέον, οι εντολείς πιέζουν τους υπεργολάβους για χαμηλότερες τιμές ανά μονάδα προϊόντος υπό την απειλή διακοπής συμβολαίου, ακόμη και αν ο υπεργολάβος θα δυσκολευτεί να παράγει φθηνότερα. Πολλοί εντολείς πιστεύουν ότι η καμπύλη μέσου κόστους της επιχείρησης του υπεργολάβου πέφτει πιο απότομα από ό,τι στην πραγματικότητα ή ότι τα κατά μονάδα κέρδη του είναι υψηλά. Από τη στιγμή που δεν συμβαίνει αυτό, ο υπεργολάβος αναγκάζεται να μειώσει τα κέρδη του για να μη χάσει το συμβόλαιό του (Blois, 1972).

Η απειλή διακοπής συμβολαίου ή ακύρωσης ορισμένων παραγγελιών είναι ένας πολύ αποτελεσματικός τρόπος εξαναγκασμού του υπεργολάβου, αρκεί να συντρέχουν 2 προϋποθέσεις:

- α) Ο εντολέας να μπορεί να πραγματοποιήσει μία από τις παρακάτω εναλλακτικές λύσεις:
 - i) *Να συνεργαστεί με άλλον υπεργολάβο.* Σ' αυτή την περίπτωση η παραγωγική ικανότητα του υπεργολάβου αποτελεί τον κύριο προσδιοριστικό παράγοντα της συνεργασίας. Όταν ο υπεργολάβος είναι χωροθετημένος σε ξένη χώρα θα πρέπει να ληφθούν υπόψη οι δασμοί και τα μεταφορικά κόστη⁹.
 - ii) *Να καθετοποιήσει τα στάδια που ήταν αποκεντρωμένα.* Όταν η ζήτηση για το προϊόν είναι αρκετά υψηλή ώστε να επιτρέπει την πραγματοποίηση οικονομιών κλίμακας, και αν τόσο ο εντολέας όσο και οι ανταγωνιστές του πληρώνουν τους ίδιους μισθούς, ο πρώτος δύσκολα θα χάσει από την καθετοποίηση της παραγωγής. Οι κατασκευαστές αυτοκινήτων στις Η.Π.Α. κράτησαν χαμηλά τις τιμές των κιβωτίων ταχύτητας, παραθύρων και των ηλεκτρικών μερών των αυτοκινήτων όταν απείλησαν τους υπεργολάβους τους με καθετοποίηση αυτών των σταδίων, αν οι τιμές παρέμεναν υψηλές.

9. Η πρωτοφανής για την ιστορία της Rolls-Royce αποκέντρωση, που είχε σαν αποτέλεσμα τη μεταφορά της παραγωγής τροχών σε υπεργολάβους στην Ισπανία, αποδείχθηκε ζημιογόνος λύση, αφού οι δασμοί και τα μεταφορικά κόστη αύξησαν σημαντικά το κόστος και κατά συνέπεια την τελική τιμή του κάθε αυτοκινήτου.

Ορισμένες επιχειρήσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες και στην Ιαπωνία εφαρμόζουν μία μέθοδο που ονομάζεται *tapered integration*. Αυτή η μέθοδος συνίσταται στην ανάληψη όλων των παραγωγικών σταδίων μέσα στα πλαίσια της επιχείρησης του εντολέα μέχρι ένα ορισμένο επίπεδο παραγωγής και η αποκέντρωση της υπόλοιπης παραγωγής σε υπεργολάβους. Μ' αυτό τον τρόπο ο εντολέας αποκτά σημαντική διαπραγματευτική δύναμη, αφού οι υπεργολάβοι του γνωρίζουν ότι μπορεί να καθετοποιήσει και το υπόλοιπο της παραγωγής όποτε αυτός το θελήσει. Έτσι, ο εντολέας μετακυλίζει τον κίνδυνο που προέρχεται από τις μεταβολές της ζήτησης στους υπεργολάβους, τους οποίους χρησιμοποιεί στην περίπτωση που εμφανιστεί υπερβάλλουσα ζήτηση.

iii) *Να εξαγοράσει ή να συγχωνευτεί με άλλη επιχείρηση.* Σε αυτή την περίπτωση απαιτείται η εξεύρεση μιας επιχείρησης που θα επιθυμεί να συμμετέχει σε μια τέτοια διαδικασία και ταυτόχρονα η παραγωγική της ικανότητα να ανταποκρίνεται στις ανάγκες του εντολέα. Ένα επιπλέον πρόβλημα ανακύπτει στη χρηματοδότηση ενός τέτοιου εγχειρήματος που μπορεί να αποδειχθεί πολύ δύσκολη.

Η πρώτη εναλλακτική λύση είναι η πιο «ρεαλιστική» και συνηθισμένη: οι άλλες δύο μπορούν να συμβούν μόνο όταν η συνολική ζήτηση για το προϊόν είναι τέτοια, ώστε να επιτρέψει την εμφάνιση των απαραίτητων οικονομιών κλίμακας.

β) Ο εντολέας να αποτελεί τον μεγαλύτερο αγοραστή για τα προϊόντα του υπεργολάβου. Σ' αυτή την περίπτωση, η βιωσιμότητα της επιχείρησης του υπεργολάβου εξαρτάται από το αν ο εντολέας θα συνεχίσει να συνεργάζεται μαζί του. Ο υπεργολάβος μετατρέπεται σε πλήρως εξαρτημένο παραγωγό και αναγκάζεται να τηρεί αυστηρά τις προδιαγραφές του συμβολαίου του. Για να συμβεί κάτι τέτοιο, δεν είναι αναγκαίο η αγορά να έχει μονοψωνιακή ή ολιγοψωνιακή δομή. Για παράδειγμα στην εμπορική υπεργολαβία, η πλειοψηφία των επιχειρήσεων είναι μικρές, χρησιμοποιούν φθηνό εργατικό δυναμικό και παλιό παραγωγικό εξοπλισμό, αναλαμβάνουν χαμηλής προστιθέμενης αξίας στάδια και συνήθως δεν διαθέτουν καλή πληροφόρηση για τους δυνητικούς πελάτες τους και για τους ανταγωνιστές τους, με συνέπεια να μην μπορούν να βρουν ή να πλησιάσουν άλλους αγοραστές. Ο Rainnie επισημαίνει ότι η εμφάνιση ενός μικρού αριθμού λιανικών πωλητών ενδυμάτων στη Μ. Βρετανία στα μέσα της δεκαετίας του 1970, που σύντομα μοίρασαν το μεγαλύτερο μέρος της αγοράς, είχε έντονες επιπτώσεις στους μικρούς βιοτέχνες που σύντομα μετατράπηκαν σε εξαρτημένους υπεργολάβους. Ο έντονος ανταγωνισμός των λιανικών πωλητών στην προσπάθειά τους να αυξήσουν το μερίδιό τους στην αγορά οδήγησε σε μείωση των καθαρών κερδών στον κλάδο. Αυτή η απώλεια μεταφέρθηκε στο σύνολό της στους υπεργολάβους, οι οποίοι, αδυνατώντας να συμπίεσουν το κόστος, περιόρισαν τα κέρδη τους. Συν τοις άλλοις, είχαν να αντιμετωπίσουν τον μεταξύ τους έντονο ανταγωνισμό, τις αλλαγές στη μόδα και στη ζήτηση, την οικονομική ύφεση κ.ά. δηλαδή γεγονότα που δεν τους επέτρεπαν να επενδύουν σε σύγχρονο εξοπλισμό και στην αναδιοργάνωση των επιχειρήσεών τους (Rainnie, 1984).

Από τη στιγμή που ισχύουν οι παραπάνω προϋποθέσεις, ο υπεργολάβος διαθέτει περιορισμένο αριθμό τρόπων αντίδρασης. Οι πιο συνηθισμένοι είναι:

α) Μπορεί να στρέφεται σε περισσότερους από έναν εντολείς. Αυτό δεν είναι πάντα εύκολο όταν ο αριθμός των δυνητικών εντολέων είναι μικρός όπως στην περίπτωση της αεροπορικής βιομηχανίας.

β) Ο υπεργολάβος μπορεί να πολυειδικευθεί στην παραγωγή διάφορων προϊόντων, έτσι ώστε η διακοπή συμβολαίου για ένα προϊόν να μην επηρεάσει, βραχυπρόθεσμα τουλάχιστον, τη βιωσιμότητα της επιχείρησης.

γ) Η ανάπτυξη οικονομιών κλίμακας τέτοιων που να επιτρέπουν την παραγωγή μεγάλης ποσότητας εκροής σε χαμηλή τιμή μετατρέπει τον υπεργολάβο σε μονοπωλητή και τον κάνει απαραίτητο στους εντολείς του. Αυτό συνέβη με την Automotive Products Ltd που εξελίχθηκε σε μονοπώλιο στους συμπλέκτες αυτοκινήτων στην αγορά των Η.Π.Α. τη δεκαετία του '70.

δ) Όταν ο υπεργολάβος κατασκευάζει περισσότερα από ένα προϊόντα για κάποιον εντολέα μπορεί να ακολουθήσει τέτοια πολιτική τιμών, επιμερίζοντάς τις σε τόσα ίσα μέρη όσα και τα προϊόντα που παράγει, έτσι ώστε όταν ο εντολέας αποσύρει τις παραγγελίες του για κάποια προϊόντα να ανακαλύψει ότι δεν μπορεί να τα βρει φθηνότερα στην αγορά.

ε) Στην περίπτωση που η δομή ενός κλάδου επιτρέπει τη λειτουργία λίγων εντολέων και λίγων υπεργολάβων, η πιο συνηθισμένη τακτική που εφαρμόζουν οι υπεργολάβοι είναι να φτάνουν σε μεγαξύ τους συμφωνία για το ύψος της τιμής των προϊόντων τους. Αυτό τους επιτρέπει να μειώνουν το βαθμό εξάρτησής τους και να αντιμετωπίζουν τους εντολείς επί ίσοις όροις. Η αντίδραση των εντολέων είναι να συγκεντρώνουν τις παραγγελίες τους σε μεγάλες παρτίδες, προσφέροντάς τις ξεχωριστά σε κάθε υπεργολάβο ελπίζοντας ότι κάποιος από αυτούς θα σπάσει τη συμφωνία για ενιαία τιμή. Αυτή η τακτική εφαρμόστηκε με επιτυχία στην αμερικανική αυτοκινητοβιομηχανία στη δεκαετία του 1980, όταν οι κατασκευαστές αντιμετώπισαν σκληρό ανταγωνισμό από τις ιαπωνικές εισαγωγές. Αντιθέτως, όταν το 1933 το Δημόσιο των Η.Π.Α. έκανε το ίδιο για να κάμψει τις ενιαίες τιμές των παραγωγών μη μεταλλικών ορυκτών, απέτυχε. Παρόμοια τακτική εφαρμόσε η Ford και η General Motors ανταμείβοντας τους κατασκευαστές κιβωτίων ταχυτήτων με μακροχρόνια συμβόλαια, αν οι τελευταίοι δέχονταν να σπάσουν τις τιμές και να κάνουν χαμηλή προσφορά.

Πέρα όμως από τα προβλήματα που δημιουργεί η εξάρτηση, οι υπεργολάβοι απολαμβάνουν και σημαντικά οφέλη.

Το κυριότερο από αυτά, όπως έχουμε ήδη παρατηρήσει, είναι η ύπαρξη μιας εγγυημένης αγοράς για τα προϊόντα τους.

Επίσης, οι εντολείς συχνά αναλαμβάνουν τον εφοδιασμό των υπεργολάβων με πρώτες ύλες, όταν οι τελευταίοι δεν μπορούν να τις αγοράσουν μόνοι τους σε χαμηλές τιμές. Στη δεκαετία του '60 στην Ιαπωνία υπολογίστηκε ότι το 78,8% των εντολέων αναλάμβαναν να εφοδιάζουν τους υπεργολάβους τους με πρώτες ύλες (Watanabe, 1971).

Η υποστήριξη που μπορεί να παρέχει ο εντολέας λαμβάνει διάφορες μορφές. Πιο συχνά παρέχονται οδηγίες και συμβουλές για βελτίωση του ελέγχου της παραγωγικής διαδικασίας και του ποιοτικού ελέγχου των προϊόντων. Ο εφοδιασμός του υπεργολάβου με τον κατάλληλο κεφαλαιουχικό εξοπλισμό, με τεχνική βοήθεια και με εκπαίδευση του προσωπικού του είναι επίσης συνηθισμένη μορφή υποστήριξης. Η Marks and Spencer παρέχει συχνά τέτοιου είδους

υποστήριξη στους μεγάλους υπεργολάβους της. Πιο σπάνια, ο εντολέας δέχεται να καλύψει μέρος της χρηματοδότησης της παραγωγής ή να ενισχύσει τον υπεργολάβο όταν αντιμετωπίζει προβλήματα ρευστότητας.

Ο Howard παρατηρεί, όμως, ότι στην Ιαπωνία μόλις το 10% των υπεργολάβων δέχεται να χρηματοδοτηθεί από τους εντολείς, προφανώς επειδή υπάρχει διάχυτος ο φόβος ότι έτσι θα χάσουν την ανεξαρτησία τους (Blois, 1972) (Watanabe, 1971) (Howard, 1984).

Αν και μέσω της υπεργολαβικής σχέσης αντλούν οφέλη τόσο ο υπεργολάβος όσο και ο εντολέας, οι επιπτώσεις στην οικονομία δεν είναι πάντα θετικές. Η σύναψη υπεργολαβικών σχέσεων πράγματι δίνει τη δυνατότητα για την παραγωγή προϊόντων σε χαμηλό κόστος. Αν τελικά το χαμηλό κόστος παραγωγής θα συνδυασθεί με χαμηλές τιμές και φθηνά προϊόντα, εξαρτάται από τη θέση που κατέχει ο εντολέας στην αγορά. Για παράδειγμα, η άποψη ότι οι υπεργολαβίες οδηγούν στην παραγωγή φθηνότερων προϊόντων για το αγοραστικό κοινό δεν ισχύει στην περίπτωση που ο εντολέας είναι μονοπωλητής. Αν συμβαίνει αυτό, το χαμηλό κόστος πιθανά δεν θα μεταφρασθεί σε χαμηλές τιμές για τους καταναλωτές, αφού ο εντολέας μπορεί να απορροφήσει το πλεόνασμα αυξάνοντας τα κέρδη του. Εκτός από τα παραπάνω, στην ιαπωνική βιομηχανία η διάχυση υπεργολαβικών συμβολαίων εμποδίζει τον μηχανισμό των τιμών να επιτελέσει σημαντικό ρόλο ρυθμίζοντας το μέγεθος της παραγωγής, τη ζήτηση, τα κόστη και τις τιμές (Itoh, 1990).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Η ΙΕΡΑΡΧΙΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΗΣ ΥΠΕΡΓΟΛΑΒΙΑΣ

2.1. Οι οικονομίες κλίμακας

Αναφέραμε στο πρώτο κεφάλαιο ότι ένας από τους σημαντικότερους λόγους που οδήγησαν στην επέκταση των υπεργολαβιών είναι η κατάρρευση των εσωτερικών οικονομιών κλίμακας. Πριν προχωρήσουμε είναι σκόπιμο να εξετάσουμε συνοπτικά τη σχετική σημασία των οικονομιών κλίμακας στην παραγωγική διαδικασία και τον τρόπο που αυτές αντικαταστάθηκαν.

Οι οικονομίες κλίμακας (εσωτερικές) μπορούν να διαχωριστούν σε 3 κατηγορίες: Οικονομίες στο προϊόν (*product - specific*), που σχετίζονται με το μέγεθος κάθε ξεχωριστού προϊόντος που παράγεται σε μια μονάδα, οικονομίες στην παραγωγική μονάδα (*plant - specific*), που σχετίζονται με τη συνολική παραγωγή ενός εργοστασίου και με το μέγεθος του εργοστασίου και οικονομίες στην επιχείρηση (*multiplant economies*), που αφορούν τις οικονομίες κλίμακας που προέρχονται από τη λειτουργία μιας επιχείρησης που διαθέτει πολλά εργοστάσια.

Οι οικονομίες κλίμακας σε ένα συγκεκριμένο προϊόν που παράγει μία μονάδα στηρίζεται στο αυτονόητο αξίωμα ότι η αύξηση του μεγέθους της παραγωγής του συγκεκριμένου – ενδιάμεσου ή τελικού – προϊόντος οδηγεί στη μείωση του κατά μονάδας κόστους. Π.χ., αν υποθέσουμε έναν παραγωγικό εξοπλισμό που από τη στιγμή που θα «στηθεί» μπορεί να παράγει από 80-140 ρουλεμάν την ώρα. Επίσης, αν υποθέσουμε ότι το στήσιμο των μηχανών απαιτεί 8 ώρες. Αν πρέπει να παραχθούν 100 τεμάχια προϊόντος, ο χρόνος στησίματος και συνεπώς το κόστος υπερβαίνει κατά πολύ τον απαιτούμενο χρόνο λειτουργίας του παραγωγικού εξοπλισμού και πιθανά κάνει την παραγωγή ασύμφορη, αφού το κατά μονάδα κόστος είναι υψηλό. Από τη στιγμή όμως που οι παρτίδες μεγαλώνουν σε μέγεθος, η αναλογία χρόνος στησίματος προς χρόνος λειτουργίας μειώνεται, για παράδειγμα στο 88% του χρόνου λειτουργίας για παραγωγή 1.000 ρουλεμάν και στο 9% για την παραγωγή 10.000 ρουλεμάν. Όσο πιο μεγάλη συνεπώς είναι η παρτίδα, τόσο χαμηλότερο θα είναι το μέσο κόστος. Για να επιτευχθεί αυτό το χαμηλό κόστος, όμως, η παραγωγική γραμμή πρέπει να λειτουργεί συνεχώς χωρίς διακοπές.

Ο Adam Smith έχει δώσει και μια άλλη διάσταση στις οικονομίες κλίμακας, που αφορά την εξειδίκευση και τον καταμερισμό της εργασίας. Με την αύξηση των εκρών οι εργαζόμενοι της μονάδας ειδικεύονται βαθμιαία και η παραγωγική τους επίδοση βελτιώνεται (Smith, 1937). Ουσιαστικά, το κατά μονάδα κόστος μειώνεται καθώς οι εργαζόμενοι «μαθαίνουν φτιάχνοντας». Ο Scherer επιβεβαιώνει κάτι τέτοιο, επισημαίνοντας ότι οι εργαζόμενοι που απαιτούνταν για την κατασκευή ενός βομβαρδιστικού B-29 μειώνονταν ραγδαία, καθώς αυξανόταν το μέγεθος παραγωγής στο χρόνο, συνεπώς η καμπύλη μάθησης (*learning curve*) είχε κλίση προς τα κάτω (Scherer and Ross, 1990).

Για επιχειρήσεις που ανήκουν στους κλάδους των χημικών και μεταλλουργικών προϊόντων, όπως οι πετρελαϊκές, οι χαλυβουργικές, οι επιχειρήσεις μη μεταλλικών ορυκτών κ.ά. ιδιαίτερη σημασία διαδραματίζουν οι οικονομίες κλίμακας που συνοδεύονται με το μέγεθος της παραγωγικής μονάδας (plant specific). Η συνολική εκροή μιας παραγωγικής μονάδας σ' αυτές τις περιπτώσεις τείνει να είναι σχεδόν ανάλογη με το μέγεθος της μονάδας (και συνεπώς με τα κόστη επένδυσης)¹. Όσο υψηλότερα είναι τα κόστη επένδυσης τόσο υψηλότερη παραγωγή μπορεί να επιτευχθεί. Επίσης, έχει παρατηρηθεί ότι η απαιτούμενη ενέργεια που χρειάζονται τέτοιου είδους μονάδες αυξάνεται λιγότερο ανάλογα με την αύξηση του μεγέθους, ενώ το ίδιο συμβαίνει με το κόστος του παραγωγικού εξοπλισμού, το οποίο αυξάνεται λιγότερο ανάλογα σε σχέση με την παραγωγική ικανότητα της μονάδας. Συν τοις άλλοις, ο αριθμός των εργαζομένων που απαιτεί μια μεγάλη μονάδα, είναι συχνά ο ίδιος ή ελάχιστα μεγαλύτερος από αυτόν που απαιτεί μία μικρή επιχείρηση και τα εργατικά κόστη κατά μονάδα προϊόντος μειώνονται με την αύξηση της παραγωγής. Ο υψηλός βαθμός καθετοποίησης που χαρακτηρίζει τους κλάδους των παραγώγων πετρελαίου, των πλαστικών, τη χαλυβουργία ακόμη και σήμερα, τη στιγμή που άλλοι κλάδοι χαρακτηρίζονται από αποκέντρωση της παραγωγής, φαίνεται να οφείλεται στην ικανοποιητική λειτουργία των plant - specific economies.

Υπάρχει σημαντική σύνδεση μεταξύ των 2 ειδών οικονομιών κλίμακας που μόλις εξετάσαμε. Οι περισσότερες παραγωγικές μονάδες δεν αρκούνται στην παραγωγή ενός μόνο προϊόντος, συχνά παράγουν περισσότερα από ένα προϊόντα, καθένα από τα οποία έχει τη δική του αποτελεσματική κλίμακα. Η παραγωγή ενός συγκεκριμένου προϊόντος επηρεάζεται όχι μόνο από το μέγεθος παραγωγής του, αλλά και από το μέγεθος παραγωγής του άλλου ή των άλλων προϊόντων, δηλαδή από τη συνολική παραγωγή της επιχείρησης. Η συνδυασμένη επίδραση των οικονομιών στο προϊόν και των οικονομιών κλίμακας που αφορούν το μέγεθος της επιχείρησης στα συνολικά κόστη ονομάζεται «οικονομίες περιθωρίου» (economies of scope). (Δες στο παράρτημα του κεφαλαίου τη διαγραμματική παρουσίαση των οικονομιών περιθωρίου). Στην περίπτωση που η ζήτηση για ένα προϊόν μιας μονάδας δεν επιτρέπει την παραγωγή του σε αποτελεσματική κλίμακα, η παράλληλη παραγωγή ενός ή πολλών επιπλέον προϊόντων πιθανά θα επιτρέψει την εμφάνιση οικονομιών περιθωρίου, που θα αντισταθμίσουν τις απώλειες (υψηλότερα κατά μονάδα κόστη) που προέρχονται από την παραγωγή σε μη αποτελεσματική κλίμακα².

Το ερώτημα είναι για ποιο λόγο οι οικονομίες κλίμακας τελικά κατέρρευσαν, ενώ στο παρελθόν η «στρατηγική» της καθετοποιημένης παραγωγής αποτελούσε εχέγγυο υψηλής α-

1. Πρόκειται για το γνωστό νόμο των 2/3, σύμφωνα με τον οποίο το κόστος κατασκευής του εργοστασίου φτάνει τα 2/3 της παραγωγής που μπορεί να επιτύχει η συγκεκριμένη μονάδα, τουλάχιστον μέχρι το σημείο εκείνο που η αύξηση του μεγέθους της θα συνδεθεί με επιβαρύνσεις κλίμακας.

2. Τις οικονομίες περιθωρίου τις χρησιμοποιούν ευρύτατα οι βιομηχανικές επιχειρήσεις του Καναδά. Η καναδική οικονομία χαρακτηρίζεται από σχετικά μικρές αγορές. Η περιορισμένη ζήτηση δεν επιτρέπει την επίτευξη ικανοποιητικής κλίμακας, αναγκάζοντας έτσι τις καναδικές μονάδες να παράγουν μια ευρύτερη γκάμα προϊόντων.

ποτελεσματικότητας. Οι απαντήσεις που θα μπορούσαν να εξηγήσουν το φαινόμενο είναι δύο:

α) Η εμφάνιση επιβαρύνσεων κλίμακας μετά από ένα ορισμένο μέγεθος παραγωγής, που δίνει στην καμπύλη μέσου κόστους σχήμα U. Μετά δηλαδή από κάποιο επίπεδο παραγωγής, που δεν είναι πάντα προσδιορισμένο, το κόστος κατά μονάδα αυξάνεται και τα κέρδη μειώνονται. Οι λόγοι που συμβαίνει κάτι τέτοιο είναι:

- 1) Οι εργαζόμενοι κουράζονται ευκολότερα σε ένα μεγάλο εργοστάσιο παρά σε ένα μικρό, εξαιτίας της επαναληπτικότητας, της μονοτονίας και της έλλειψης δημιουργικότητας. Σ' αυτές τις περιπτώσεις, η πολιτική των υψηλότερων μισθών ως μέθοδος προσέλκυσης εργατικού δυναμικού οδηγεί σε υψηλότερα κατά μονάδα κόστη, ειδικά αν οι αυξήσεις δεν αντικατοπτρίζουν και αυξήσεις στην παραγωγικότητα της εργασίας.
- 2) Το ολοένα και μεγαλύτερο μέγεθος παραγωγής απαιτεί πολύπλοκα και ιδιαίτερα εξειδικευμένα μηχανήματα και τεχνικές παραγωγής, που όμως από ένα σημείο και πέρα δεν ανταποκρίνονται στη διάρθρωση της παραγωγικής διαδικασίας, με συνέπεια η χρήση τους να αυξάνει το κατά μονάδα κόστος, παρά να το μειώνει.
- 3) Οι ροές πρώτων υλών γίνονται πιο πολύπλοκες, καθώς αυξάνεται η κλίμακα, γεγονός που αυξάνει τα κόστη.
- 4) Τα κόστη που σχετίζονται με τη διεύθυνση της παραγωγικής διαδικασίας και τη διοίκηση μιας επιχείρησης είναι πολύ μεγαλύτερα όταν η μονάδα είναι μεγάλη, καθώς απαιτείται μεγάλος αριθμός εμπειρών και υψηλόμισθων στελεχών, ενώ τα λάθη που οφείλονται στην πολυπλοκότητα των ροών είναι συχνότερα. Καθώς αυξάνεται η κλίμακα παραγωγής, οι επιβαρύνσεις που συνδέονται με την επέκταση των τμημάτων management ξεπερνούν τα οφέλη που προέρχονται από τις οικονομίες κλίμακας. Εξαιτίας των προβλημάτων που συνδέονται με το μεγάλο μέγεθος, οι επιχειρήσεις συχνά αποκαθετοποιούν την παραγωγική διαδικασία, όταν αυτό είναι δυνατόν, και την αποκεντρώνουν σε θυγατρικές επιχειρήσεις ή σε ειδικευμένους υπεργολάβους³. Μία από τις πρώτες επιχειρήσεις που επιχείρησαν να αποκεντρώσουν την παραγωγή στις Η.Π.Α. ήταν η General Motors Corporation, κυρίως για να αντιμετωπίσει τα υψηλά κόστη που συνδέονται με τη διοίκηση της παραγωγής και για μισό αιώνα, μέχρι τις αρχές του 1970, το γεγονός αυτό επέτρεψε στην General Motors να είναι μία από τις μεγαλύτερες και πιο κερδοφόρες επιχειρήσεις του δευτερογενούς τομέα στον κόσμο.

β) Ο δεύτερος λόγος που οδήγησε στην αποκέντρωση της παραγωγής, κυρίως από το 1970 έως σήμερα, είναι η διαφοροποιημένη ζήτηση. Οι καταναλωτές δεν φαίνεται να έλκονται πλέον από τα τυποποιημένα προϊόντα, αντιθέτως στρέφονται προς προϊόντα που εκτός από καλή ποιότητα και χαμηλή τιμή χαρακτηρίζονται από διαφοροποιήσεις στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους, όπως το σχέδιο, κάποιες εξειδικευμένες λειτουργίες που μπορούν να προσφέ-

3. Η αποκέντρωση της παραγωγής σε αυτόνομους ή ημιαυτόνομους παραγωγούς είναι γνωστή σαν «M-Form» και θεωρήθηκε σαν η πιο σημαντική καινοτομία του αμερικανικού καπιταλισμού στον 20ό αιώνα.

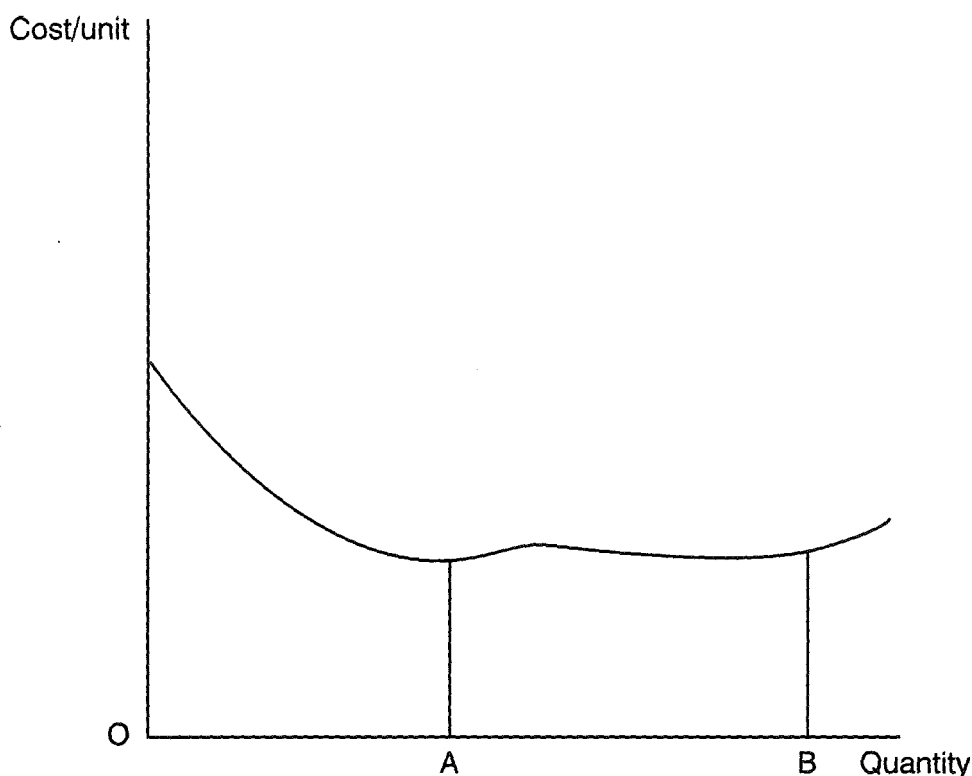
ρουν κ.λπ. Αυτό συμβαίνει όχι μόνο στην ένδυση, όπου οι τάσεις της μόδας ανέκαθεν έκαναν πολύ δύσκολη την τυποποίηση του ενδύματος, αλλά και σε κλάδους όπως αυτός των ηλεκτρικών προϊόντων, του αυτοκινήτου κ.ά.

Σαν αποτέλεσμα η ζήτηση διαφοροποιείται, όχι μόνο στον χρονικό ορίζοντα αλλά και γεωγραφικά, παρασύροντας μαζί της και την παραγωγή. Τυπικό παράδειγμα είναι η BMW, που ίδρυσε παραγωγική μονάδα στην αμερικανική ήπειρο για να παράγει ένα μοντέλο που κατά κύριο λόγο θα απευθύνεται στο αγοραστικό κοινό των Η.Π.Α. Από τη στιγμή που η ζήτηση διαφοροποιείται ποσοτικά και ποιοτικά η μεγάλη παραγωγή ενός προϊόντος κρίνεται ασύμφορη. Είναι πλέον δύσκολο να αποθεματοποιηθεί μια παρτίδα παραγωγής με τη βεβαιότητα ότι κάποτε θα πουληθεί. Ο κύκλος ζωής των προϊόντων είναι πολύ μικρότερος απ' ό,τι στο παρελθόν, γεγονός που ευνοεί την παραγωγή μικρών παρτίδων και μειώνει κατά πολύ τη σημασία των εσωτερικών οικονομικών κλίμακας. Η αβέβαιη ζήτηση συνεπάγεται αύξηση του επιχειρηματικού κινδύνου. Για να αποφύγει τον κίνδυνο μια επιχείρηση θα προτιμήσει να αποκεντρώσει κάποια στάδια παραγωγής σε ανεξάρτητους παραγωγούς με κόστος την απώλεια ελέγχου στην παραγωγική διαδικασία, αντί να παραμείνει καθετοποιημένη και να παράγει σε μη αποτελεσματική κλίμακα.

Όποιος από τους 2 παραπάνω λόγους και να συντρέχει, δηλαδή η εμφάνιση επιβαρύνσεων κλίμακας ή διαφοροποιημένης ζήτησης, το αποτέλεσμα παραμένει το ίδιο: Οι εσωτερικές οικονομίες χάνουν τη δυναμική τους. Οι επιχειρήσεις επιλέγοντας να αποκεντρώσουν την παραγωγή σε ανεξάρτητους υπεργολάβους (από ιδιοκτησιακή άποψη) ή σε ημιαυτόνομους ή πλήρως εξαρτημένους παραγωγούς, ουσιαστικά δημιουργούν ένα επιχειρησιακό περιβάλλον – εξωτερικό ως προς την επιχείρηση – που επιτρέπει την εμφάνιση εξωτερικών οικονομικών κλίμακας. Οι εξωτερικές οικονομίες κλίμακας εμφανίζονται όταν η παραγωγή μπορεί να συντελεστεί φθηνότερα, αν κατακερματιστεί και συντελέσει σε διακριτούς χώρους εργασίας, διαφορετικούς από την επιχείρηση που την αναθέτει. Με αυτό τον τρόπο οι οικονομίες κλίμακας εξακολουθούν να λειτουργούν σε διάφορα στάδια παραγωγής και για κάθε ξεχωριστή μονάδα. Οι οικονομίες κλίμακας είναι εσωτερικές ως προς την περιοχή που συγκροτεί το βιομηχανικό σύμπλεγμα στο οποίο συντελείται η παραγωγή, αλλά παραμένουν εξωτερικές ως προς την κάθε επιχείρηση. Η επιτυχία των βιομηχανιών συνοικιών και των τοπικών παραγωγικών περιοχών σε διάφορες περιοχές της Ευρώπης και ιδιαίτερα στην Τρίτη Ιταλία οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στην εμφάνιση εξωτερικών οικονομικών κλίμακας (Βαΐου, Χατζημιχάλης, 1990) (Λυμπεράκη, 1992).

Στο σχήμα 2 παρουσιάζεται διαγραμματικά η λειτουργία των εξωτερικών οικονομικών κλίμακας. Οι εσωτερικές οικονομίες κλίμακας λειτουργούν αποτελεσματικά μέχρι το σημείο A και για παραγωγή OA. Αν ξεπεραστεί το σημείο A, αν ξεπεραστεί δηλαδή η ελάχιστη αποτελεσματική κλίμακα, τότε οι οικονομίες κλίμακας οδηγούν σε αύξηση του κατά μονάδα κόστους, καθώς οι εκροές αυξάνονται. Μέσω της αποκέντρωσης της παραγωγής τίθενται σε λειτουργία εξωτερικές οικονομίες κλίμακας, που δίνουν τη δυνατότητα παραγωγής μεγαλύτερης ποσότητας προϊόντος OB σε σχετικά σταθερά κατά μονάδα κόστη. Αν ξεπεραστεί η ποσότητα OB, εμφανίζονται εκ νέου επιβαρύνσεις κλίμακας οδηγώντας σε υψηλότερο κόστος.

ΣΧΗΜΑ 2.1



Δύο ερωτήματα θα μπορούσαν να τεθούν εδώ. Γιατί στις μέρες μας η παραγωγή ανατίθεται σε υπεργολάβους και όχι π.χ. σε θυγατρικές μονάδες. Η απάντηση είναι ότι αφενός και στο παρελθόν η υπεργολαβία χρησιμοποιούνταν συχνότατα, συνεπώς δεν αποτελεί φαινόμενο των τελευταίων δεκαετιών και αφετέρου η αβεβαιότητα και ο επιχειρηματικός κίνδυνος είναι υψηλότερος κατά τη διάρκεια κρισιακών φαινομένων. Συνεπώς, οι επιχειρήσεις προτιμούν την ανάθεση υπεργολαβικών συμβολαίων, γιατί έτσι μεταθέτουν τον επιχειρησιακό κίνδυνο σε τρίτους. Ταυτόχρονα, δεν υποχρεούνται να χρηματοδοτούν έναν υπεργολάβο, ούτε να τον προμηθεύουν με πρώτες ύλες· ουσιαστικά η υπεργολαβία είναι φθηνότερη από άλλες τεχνικές αποκέντρωσης, αφού δεν προϋποθέτει λειτουργικά και επενδυτικά κόστη για τον εντολέα.

Το δεύτερο ερώτημα έχει να κάνει με την εμφάνιση επιβαρύνσεων κλίμακας μετά την ποσότητα OB στο σχήμα μας. Αν και δεν έχει εμπειρικά αποδειχθεί κάτι τέτοιο, ούτε αναφέρεται συχνά στη θεωρία, η εμφάνιση επιβαρύνσεων μετά από κάποιο μέγεθος παραγωγής, που δεν είναι εύκολα προσδιορίσιμο, είναι γεγονός. Η άποψή μου είναι ότι οφείλονται στα υψηλά κόστη management που έχει ο εντολέας, καθώς αυξάνεται η παραγωγή στην προσπάθειά του να κατευθύνει επιχειρήσεις που συχνά είναι ανεξάρτητες. Η απώλεια ελέγχου στο παραγωγικό σύστημα κάποια στιγμή γίνεται τόσο μεγάλη, που το κόστος που συνεπάγεται ξεπερνάει τα οφέλη των εξωτερικών οικονομιών κλίμακας.

2.2. Τα μεταφορικά κόστη

Ένας σημαντικότερος λόγος που μπορεί να οδηγήσει σε αποκέντρωση της παραγωγής και σε εξάπλωση της, εμπορικής κυρίως, υπεργολαβίας είναι τα μεταφορικά κόστη. Αυτό συμβαίνει διότι το κατά μονάδα κόστος πιθανά αυξάνεται τόσο, όταν οι αποστάσεις που πρέπει να διανυθούν για να παραδοθεί το προϊόν στον καταναλωτή είναι μεγάλες, ώστε η τιμή να είναι απαγορευτική και το προϊόν μη ανταγωνίσιμο.

Τα μεταφορικά κόστη επηρεάζουν την κλίμακα παραγωγής, αφού πολύ απλά όσο περισσότερο προϊόν παράγεται, τόσο περισσότερο πρέπει να πουληθεί. Για να πουληθεί το επιπλέον προϊόν, πρέπει να φτάσει σε αγορές που βρίσκονται μακριά από το σημείο που είναι χωροθετημένη η επιχείρηση. Αυτό το γεγονός μπορεί να οδηγήσει σε υψηλότερα μεταφορικά κόστη ανά μονάδα προϊόντος που πωλείται. Ο τρόπος αποφυγής της επιπλέον επιβάρυνσης που συνεπάγονται τα υψηλά μεταφορικά κόστη είναι η ανάθεση της παραγωγής σε υπεργολάβους που χωροθετούνται κοντά σε μεγάλες καταναλωτικές αγορές. Στην εμπορική υπεργολαβία, και ιδίως στον κλάδο της ένδυσης, αυτή η τακτική είναι ευρέως διαδεδομένη και μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου επιλέγουν υπεργολάβους που βρίσκονται πιο κοντά στις αγορές που τις ενδιαφέρουν απ' ό,τι οι ίδιες, παρέχοντάς τους ταυτόχρονα το δικαίωμα να χρησιμοποιούν την εμπορική τους ονομασία και παρέχοντάς τους πιστοποιητικά ποιότητας. Με αυτό τον τρόπο ο εντολέας διατηρεί την παραγωγή του σε υψηλά – από ποσοτική άποψη – επίπεδα, ενώ ταυτόχρονα του δίνεται η ευκαιρία να διεισδύσει με το προϊόν του σε απομακρυσμένες αγορές.

Εντούτοις, το πόσο επιβαρύνουν τα μεταφορικά κόστη το τελικό κόστος του προϊόντος εξαρτάται από ορισμένες προϋποθέσεις:

- Το μέγεθος της αγοράς. Αν η επιχείρηση κατέχει σε ένα μικρό μόνο μέρος της αγοράς, είναι δυνατό να αυξήσει τις πωλήσεις της χωρίς να επεκτείνει γεωγραφικά το δίκτυο πωλήσεών της. Μπορεί να διεκδικήσει μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς με άλλους τρόπους (π.χ. βελτιώνοντας τις τεχνικές marketing που χρησιμοποιεί). Σ' αυτή την περίπτωση τα μεταφορικά κόστη δεν επιβαρύνουν σημαντικά το κόστος.
- Τα χαρακτηριστικά του συστήματος τιμών. Τα μεταφορικά κόστη θα καταστήσουν το προϊόν μη ανταγωνίσιμο μόνο στην περίπτωση που το επίπεδο των τιμών είναι σε όλες τις αγορές το ίδιο ή όταν οι τιμές στις πιο απομακρυσμένες αγορές ελέγχονται από καλύτερα χωροθετημένους ανταγωνιστές.
- Η γεωγραφική κατανομή των καταναλωτών. Αν οι καταναλωτές απλώνονται «ομαλά» στο χώρο, τότε τα μεταφορικά κόστη αυξάνονται λιγότερο ανάλογα σε σχέση με τους καταναλωτές που εξυπηρετούνται (το μέγεθος της παρτίδας που αποστέλλεται). Στην αντίθετη περίπτωση ο ρυθμός αύξησης των μεταφορικών κοστών θα είναι υψηλότερος.
- Ο όγκος που καταλαμβάνει μία παρτίδα προϊόντος. Για ογκώδεις παρτίδες, όπως το τσιμέντο, το κατά μονάδα προϊόντος μεταφορικό κόστος αυξάνεται με υψηλότερο ρυθμό σε σχέση με προϊόντα που δεν καταλαμβάνουν μεγάλο όγκο.

Τα μεταφορικά κόστη δεν επηρεάζουν μόνο την ένταση της εμπορικής υπεργολαβίας, αλλά και της βιομηχανικής. Στην πρώτη όμως, τα υψηλά μεταφορικά κόστη αποτελούν παράγοντα επέκτασής της, ενώ στη δεύτερη κατηγορία υπεργολαβίας περιορίζουν το εύρος της. Αν η αποκαθετοποίηση παραγωγικών σταδίων και η ανάθεσή τους σε ειδικευμένους υπεργολάβους συνεπάγεται κάποια οφέλη για τον εντολέα από την πλευρά του κόστους, τότε τα οφέλη αυτά πρέπει να υπερβαίνουν τα κόστη που συνεπάγεται η μεταφορά του ημικατεργασμένου προϊόντος και των πρώτων υλών από τον εντολέα στον υπεργολάβο και πίσω πάλι για τη συναρμολόγηση του προϊόντος. Η υπεργολαβική σχέση μπορεί να αποδειχθεί ζημιογόνα για τον εντολέα, ιδιαίτερα αν το προϊόν είναι βαρύ, ογκώδες ή εύθραυστο, γεγονός που σημαίνει ότι ο λόγος κόστη μεταφοράς προς κόστη παραγωγής είναι υψηλός (Mead, 1984).

Τα μεταφορικά κόστη θα μας απασχολήσουν και στο επόμενο κεφάλαιο, αφού προσδιορίζουν την ένταση της διεθνούς υπεργολαβίας (δες κεφ. 3).

2.3. Η νεοκλασική έννοια της επιχείρησης

Η νεοκλασική θεωρία αντιμετωπίζει την επιχείρηση ως συνάρτηση παραγωγής, δηλαδή σαν το θεσμό εκείνο που περικλείει τα τεχνολογικά δεδομένα και τα οργανώνει με τέτοιο τρόπο, ώστε να είναι δυνατή η παραγωγή προϊόντων. Ουσιαστικά, κάτω από αυτή τη θεώρηση, η επιχείρηση παύει να έχει οποιαδήποτε οικονομική διάσταση και μετατρέπεται σε κυρίως τεχνικό πρόβλημα, η λύση του οποίου απαιτεί τον άριστο συνδυασμό συγκεκριμένων συντελεστών παραγωγής και πρώτων υλών, έτσι ώστε να παράγεται ένα μέγιστο προϊόν. Η επιλογή των εισροών εξαρτάται από τις τιμές τους και τις τιμές των προϊόντων που παράγονται.

Η επιχείρηση για τη νεοκλασική θεωρία αποτελεί ουσιαστικά μία «ανωμαλία», αφού σύμφωνα με αυτή η ελεύθερη ατομική δράση των συναλλασσόμενων ενός οικονομικού συστήματος αρκεί για να αυξήσει την ευημερία τους και τη γενική αποτελεσματικότητα του συστήματος. Αυτή όμως η οπτική είναι περιοριστική, αφού δεν εξηγεί για ποιον λόγο τελικά δημιουργούνται επιχειρήσεις, δηλαδή για ποιον λόγο οι συντελεστές παραγωγής προτιμούν να συνλειτουργούν στα πλαίσια μιας ιεραρχικής δομής, όπως είναι η επιχείρηση, από το να συναλλάσσονται μεταξύ τους στην ανοιχτή αγορά. Η ίδια η εξήγηση της επιχείρησης-συνάρτησης παραγωγής, η οποία δημιουργείται για να ικανοποιήσει τις τεχνολογικές αναγκαιότητες κάθε εποχής αφήνει αναπάντητα με τη σειρά της κάποια βασικά ερωτήματα: Για παράδειγμα, δεν εξηγεί με ικανοποιητικό τρόπο τι εμποδίζει τελικά μία επιχείρηση να περιλαμβάνει όλο και περισσότερες δραστηριότητες μέχρι να φτάσει στο σημείο να παράγει το σύνολο της παραγωγής του κλάδου της, ή περισσότερων κλάδων ή και ακόμη το σύνολο της παραγωγής όλης της οικονομίας. Ακόμη, αν θεωρήσουμε ότι πράγματι η τεχνολογία είναι ο κύριος προσδιοριστικός παράγοντας της επιχείρησης, όπως υποστηρίζουν οι νεοκλασικοί, τότε αδυνατούμε να κατανοήσουμε πως υπάρχουν επιχειρήσεις-συναρτήσεις παραγωγής που αποτελούνται από «την σύνθεση διαφόρων διαδικασιών παραγωγής, ακόμη και πολύ διαφορετικών μεταξύ τους από την πλευρά της τεχνολογίας» (Ιωαννίδης, 1995).

Η προσπάθεια να γίνει κριτική στη νεοκλασική θεώρηση της επιχείρησης και να δοθεί ένας πειστικός ορισμός της έννοιάς της, ξεκινάει με τον R. H. Coase, στις ιδέες του οποίου στηρίχθηκαν μία πληθώρα μεταγενέστερων οικονομολόγων, και ιδίως ο Williamson, ο Dow, ο Alchian, ο Demselz, ο Perry, ο Marglin κ.ά. Στη συνέχεια, θα προσπαθήσουμε να παρουσιάσουμε κάποιες από τις απόψεις τους. Πρέπει να αναφέρουμε ότι η πλειοψηφία τους δεν ενδιαφέρθηκαν να ανατρέψουν τις βασικές υποθέσεις της ορθόδοξης νεοκλασικής θεωρίας, εκτός από τον Marglin που αντιμετώπισε το ζήτημα, όχι με όρους αποτελεσματικότητας, αλλά με όρους ισχύος. Επίσης, η κριτική που άσκησαν δεν αφορά μόνο τους λόγους που οδηγούν στη λειτουργία των επιχειρήσεων, αλλά σε μεγάλο βαθμό χρησιμεύει στον προσδιορισμό των αιτιών που ωθούν τις επιχειρήσεις να καθετοποιούν την παραγωγική διαδικασία, ενσωματώνοντας τα διάφορα παραγωγικά στάδια. Στην προσπάθειά τους αυτή, αναζήτησαν τον προσδιοριστικό ρόλο παραγόντων διαφορετικών από αυτόν που διαδραματίζουν οι οικονομίες κλίμακας στην καθετοποίηση της παραγωγής, χωρίς βέβαια να απορρίπτουν τη σημασία τους. Αντιθέτως, δέχονται ότι οι οικονομίες κλίμακας έπαιξαν τον σημαντικότερο ρόλο στην καθετοποίη-

ση των βιομηχανικών ορισμένων κλάδων (όπως τα χυτήρια και οι βιομηχανίες χάλυβα). Παράλληλα, όμως, αναζητούν αιτίες διαφορετικές που οδηγούν στην καθετοποίηση, όπως το «συναλλακτικό κόστος», την έννοια του οποίου θα αναλύσουμε στα επόμενα κεφάλαια. Η προσέγγιση του «συναλλακτικού κόστους» ως αιτίου και εργαλείου κατανόησης των διαδικασιών εκείνων που οδηγούν στην καθετοποίηση της παραγωγής, έχει ως κεντρικό θέμα τη συμπεριφορά των ιδιοκτητών των συντελεστών παραγωγής. Πιο συγκεκριμένα, αυτό που ωθεί τους ιδιοκτήτες παραγωγικών συντελεστών να συνλειτουργούν σε επιχειρήσεις αντί να διαπραγματεύονται στην ανοιχτή αγορά, είναι η προσπάθεια αποφυγής του κόστους που δημιουργείται από αυτή τη διαπραγμάτευση. Οι θεωρίες του συναλλακτικού κόστους, δηλαδή, ξεκινούν από μία κοινή αφετηρία: οι συναλλαγές στα πλαίσια της ανοιχτής αγοράς, σε αντίθεση με τα πιστεύω της ορθόδοξης νεοκλασικής θεωρίας, συνεπάγονται σημαντικό κόστος, ικανό να οδηγήσει στην ακύρωσή τους (Perry, 1989).

2.4. Η θεωρία του συναλλακτικού κόστους

Ο R. H. Coase ήταν ο πρώτος που αμφισβήτησε την ιδέα της επιχείρησης ως συνάρτησης παραγωγής. Στην προσπάθειά του να διατυπώσει μία εναλλακτική θεώρηση της επιχείρησης, αρχίζει από 2 ερωτήματα που κατά τη γνώμη του δεν μπόρεσε να απαντήσει η ορθόδοξη νεοκλασική θεωρία: Πρώτον, για ποιο λόγο υπάρχουν επιχειρήσεις και δεύτερο τι καθορίζει τη δράση και το ρόλο τους.

Στο άρθρο του «The nature of the firm» επιχειρεί να απαντήσει σε αυτά τα 2 ερωτήματα. Στα πλαίσια της ανοιχτής αγοράς, ο μηχανισμός των τιμών καθορίζει τι και πόσο από κάθε προϊόν θα παραχθεί, μέσω των συναλλαγών που λαμβάνουν χώρα. Στα πλαίσια, όμως, της επιχείρησης, οι συναλλαγές περιορίζονται ή/και εξαφανίζονται και η λειτουργία του μηχανισμού των τιμών υποκαθίσταται από τους διευθυντές,⁴ που αποφασίζουν για την παραγωγή των προϊόντων. Συνεπώς, σημειώνει ο Coase, αφού η επιχείρηση επιτελεί με διαφορετικό τρόπο τη δουλειά που θα έκανε ο μηχανισμός των τιμών, τότε δεν είναι ένας θεσμός που δρα συμπληρωματικά με την αγορά, αλλά ένας διαφορετικός τρόπος οργάνωσης της παραγωγής. Η υπέρβαση του μηχανισμού των τιμών είναι ο κύριος στόχος της επιχείρησης και μάλιστα ο βαθμός καθετοποίησης κάθε επιχείρησης εξαρτάται από το ποσοστό που αυτή η επιχείρηση έχει υπερβεί τον μηχανισμό των τιμών (Coase, 1937). Πρέπει εδώ να τονίσουμε ότι ως ανοιχτή αγορά εννοούμε το σύστημα στο οποίο η παραγωγή ενός τελικού προϊόντος δεν γίνεται από μία επιχείρηση, αλλά προκύπτει από τη συνεργασία περισσότερων οικονομικών φορέων, δηλαδή από τη συνεργασία μεταξύ επιχειρήσεων. Η συνεργασία αυτή μπορεί να παίρνει οποιαδήποτε μορφή. Μπορεί να παίρνει τη μορφή της οριζόντιας συνεργασίας ή να αποτελείται από κάθετες ιεραρχικές σχέσεις (Joscow, 1989).

Κατά τον Coase, πάντοτε, η κύρια αιτία ύπαρξης των επιχειρήσεων είναι το γεγονός ότι η χρήση του μηχανισμού των τιμών προϋποθέτει κάποιο κόστος. Οι συναλλαγές στην ανοιχτή αγορά μπορούν να οδηγήσουν το σύστημα σε άριστο σημείο, μόνο όμως στην περίπτωση που δεν δημιουργούν οι ίδιες κόστος. Όταν όμως η πραγματοποίηση μίας συγκεκριμένης συναλλαγής προϋποθέτει κόστος, τότε οι συναλλασσόμενοι θα την πραγματοποιήσουν μόνο στην περίπτωση που τα κέρδη από αυτή τη συναλλαγή υπερβούν τα κόστη της συναλλαγής – το «συναλλακτικό κόστος» (transaction cost). Από τη στιγμή που ο μηχανισμός των τιμών δημιουργεί κόστος, είναι ευνόητο ότι δεν μπορεί να οδηγήσει μία οικονομία σε άριστο σημείο. Οι επιχειρήσεις –ως το σύνολο των παραγωγικών συντελεστών που συνλειτουργούν, αντί να ανταλλάσσονται στην ανοιχτή αγορά– υπάρχουν, διότι οι ιδιοκτήτες των συντελεστών κρίνουν ότι το συναλλακτικό κόστος που θα προέκυπτε από την ανταλλαγή είναι τόσο υψηλό, ώστε είναι αποδοτικότερο να υπερβούν τον μηχανισμό της αγοράς και να συνλειτουργήσουν κάτω από ενιαία διεύθυνση. Σύμφωνα με την άποψη του Coase συνεπώς, η ύπαρξη του συναλλακτικού κόστους ωθεί τους ιδιοκτήτες των συντελεστών παραγωγής να μην συναλλάσσονται μεταξύ τους, αλλά να διαθέτουν τους συντελεστές τους υπό τις εντολές ενός διευθυντή-επιχειρηματία. Κάτω από αυτή την οπτική, η επιχείρηση δεν

4. Συντονιστές, στο πρωτότυπο

είναι τίποτε άλλο «από ένα σύστημα σχέσεων που προκύπτει όταν η διεύθυνση των συντελεστών παραγωγής ασκείται από έναν επιχειρηματία» (Coase, 1937).

Ο Coase διέκρινε τρεις κατηγορίες συναλλακτικού κόστους:

α) Το κόστος ανακάλυψης (πληροφόρησης) των σχετικών τιμών, που πρέπει να καταβάλει ο συναλλασσόμενος προκειμένου να λάβει γνώση των τιμών, των παραγωγικών συντελεστών και των προϊόντων, που επικρατούν στην αγορά. Το κόστος αυτό είναι πολύ μικρότερο όταν την παραγωγική διαδικασία αναλαμβάνει μία επιχείρηση (Coase, 1937).

β) Το κόστος που σχετίζεται με τη διαπραγμάτευση κάθε μεμονωμένης συναλλαγής στην αγορά. Η διαπραγμάτευση των συναλλαγών οδηγεί στη δημιουργία μίας σύμβασης, ενός συμβολαίου, δηλαδή, που περιγράφει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των συναλλασσόμενων και λειτουργεί δεσμευτικά γι' αυτούς. Αν οι συντελεστές παραγωγής λειτουργούν στα πλαίσια μίας επιχείρησης, αυτές οι διαπραγματεύσεις μειώνονται κατά πολύ και, συνεπώς, μειώνεται και το κόστος που συνεπάγονται. Για παράδειγμα, από τη στιγμή που ένας παραγωγός ημικατεργασμένου προϊόντος λειτουργεί μέσα στην επιχείρηση, απαλλάσσεται από την υποχρέωση να διαπραγματεύεται μία σειρά συμβάσεων με τους ιδιοκτήτες των συντελεστών που συνεργάζεται και με τους αγοραστές της παραγωγής του, αφού μέσα στην επιχείρηση το προϊόν του μεταφέρεται στο επόμενο στάδιο χωρίς να χρειαστεί να δημιουργηθεί κάποια σύμβαση. Όπως επισημαίνει ο Coase, «η επιτυχής αγορά και πώληση ημικατεργασμένων προϊόντων στα πλαίσια της αγοράς, απαιτεί την κατανάλωση πόρων, χρόνου και ενέργειας από τους συναλλασσόμενους (Coase, 1937).

γ) Το κόστος των μακροχρόνιων συμβάσεων. Είναι φυσικό, οι συναλλασσόμενοι να επιθυμούν να συνάπτουν μακροχρόνια σύμβαση, αφού με αυτό τον τρόπο αποφεύγονται τα κόστη που προϋποθέτει η διαπραγμάτευση περισσότερων συμβολαίων. Εντούτοις, στις μακροχρόνιες συμβάσεις η πρόβλεψη όλων των όρων που θα πρέπει να σεβαστούν οι συναλλασσόμενοι, είναι δυσχερής. Η αδυναμία πρόβλεψης επιβαρύνει τις συναλλαγές με επιπλέον κόστος. Η ένταξή τους στα πλαίσια μίας επιχείρησης μειώνει τα παραπάνω κόστη και επιτρέπει την ύπαρξη μακροχρόνιων συμβάσεων στην περίπτωση που οι βραχυχρόνιες είναι ανεπιθύμητες. Παραδείγματα τέτοιων συμβάσεων είναι οι συμβάσεις εργασίας (Coase, 1937). Κατά τον Joscow, τα κόστη που συνδέονται με μακροχρόνια συμβόλαια είναι:

- Τα κόστη που σχετίζονται με την παρακολούθηση και την εφαρμογή των συμβολαίων
- Τα κόστη που συνδέονται με την αθέτηση των συμφωνιών των συμβαλλόμενων μερών (Joscow, 1989).

Σε όλες τις προηγούμενες περιπτώσεις, τα κόστη που αναλύσαμε έχουν ως κοινή τους αφετηρία την αβεβαιότητα που επικρατεί μεταξύ των συναλλασσόμενων σχετικά με τις μεταβολές του οικονομικού περιβάλλοντος και της συμπεριφοράς των άλλων πλευρών. Ο ίδιος ο Coase πιστεύει ότι σε ένα οικονομικό σύστημα από το οποίο απουσιάζει η αβεβαιότητα δεν είναι δυνατό να υπάρξουν επιχειρήσεις.

Ο Coase πίστευε ότι μέσω της θεωρίας του συναλλακτικού κόστους είναι δυνατόν να ερμηνευτούν και δυναμικά φαινόμενα, όπως τα όρια του μεγέθους των επιχειρήσεων. Από τη στιγμή που οι επιχειρήσεις λειτουργούν με τέτοιο τρόπο, ώστε να μειώνουν το συναλλακτικό κόστος και συνεπώς και το συνολικό κόστος, τότε για ποιον λόγο συνεχίζουν να υπάρχουν συναλλαγές στην

ελεύθερη αγορά; Ο Coase πιστεύει ότι υπάρχουν τρεις βασικές αιτίες: Πρώτον, υπάρχει ένα σημείο, πέρα από το οποίο η ενσωμάτωση και η οργάνωση μιας επιπλέον συναλλαγής μέσα στα πλαίσια της επιχείρησης υπερβαίνει το συναλλακτικό κόστος που συνεπάγεται η διεκπεραίωση της ίδιας συναλλαγής. Πιστεύει, δηλαδή, ότι η αύξηση του μεγέθους των επιχειρήσεων συνοδεύεται από αύξηση των κοστών οργάνωσης των δραστηριοτήτων τους. Δεύτερον, με την αύξηση του μεγέθους της επιχείρησης, γίνεται δυσχερέστερη η άριστη κατανομή των παραγωγικών συντελεστών. Όπως προηγουμένως, υπάρχει ένα σημείο, πέρα από το οποίο το κόστος που προέρχεται από τη μη άριστη κατανομή των παραγωγικών συντελεστών μέσα στην επιχείρηση, υπερβαίνει το συναλλακτικό κόστος που συνεπάγεται η ανοιχτή αγορά. Και στις δύο προηγούμενες περιπτώσεις, ο Coase δεν διευκρινίζει σε ποιο ακριβώς σημείο τα οφέλη της καθετοποίησης ισοούνται με τα συναλλακτικά κόστη.

Τέλος, πιστεύει ότι οι τιμές των παραγωγικών συντελεστών αυξάνονται με την αύξηση του μεγέθους των επιχειρήσεων. Αν και η παραπάνω άποψη δεν έχει αποδειχθεί εμπειρικά, με αυτή την τοποθέτηση ο Coase φαίνεται να θεωρεί ότι οι μικρές επιχειρήσεις πλεονεκτούν έναντι των μεγάλων, με αποτέλεσμα η παραγωγή προϊόντων από μικρές επιχειρήσεις να είναι αποδοτικότερη (Coase, 1937).

Σε γενικές γραμμές, μία επιχείρηση θα τείνει να αυξάνει σε μέγεθος, με την έννοια ότι θα ενσωματώνει επιπλέον λειτουργίες, όταν:

1. Ο ρυθμός αύξησης του κόστους οργάνωσης κάθε επιπλέον συναλλαγής είναι μικρός.
2. Ο επιχειρηματίας έχει την ικανότητα να οργανώνει και να διευθύνει αποτελεσματικά κάθε καινούρια συναλλαγή που εντάσσεται στα πλαίσια της επιχείρησής του.
3. Οι τιμές των συντελεστών παραγωγής παραμένουν σταθερές ή αυξάνονται με χαμηλό ρυθμό, με την ενσωμάτωση κάθε επιπλέον συναλλαγής.
4. Η παραγωγή είναι χωρικά συγκεντρωμένη. Καινοτομίες που βελτιώνουν τα κόστη που συνδέονται με την χωροταξική διασπορά της παραγωγής (π.χ. στα τηλεπικοινωνιακά δίκτυα και στις μεταφορές) συμβάλλουν στην αύξηση του μεγέθους των επιχειρήσεων.
5. Οι δραστηριότητες που οργανώνονται μέσα στην επιχείρηση είναι σχετικά ομοιογενείς.

Ο Coase επισημαίνει ότι το συναλλακτικό κόστος που συνεπάγεται μία συναλλαγή δεν είναι διαχρονικά σταθερό, όπως δεν είναι σταθερό και το όφελος που αποκομίζουν οι συναλλασσόμενοι. Τεχνολογικές και θεσμικές καινοτομίες συμβάλλουν στη μεταβολή τόσο του κόστους όσο και του οφέλους που απορρέει από μία συναλλαγή. Αν σε μία δεδομένη χρονική στιγμή ο ιδιοκτήτης ενός συντελεστή αποφασίσει ότι είναι αποδοτικότερο να ενταχθεί σε μία επιχείρηση για να αποφύγει το συναλλακτικό κόστος, δεν σημαίνει ότι η ίδια απόφαση θα είναι ορθή και στο μέλλον (Coase, 1937).

Το αδύνατο σημείο της θεωρίας του Coase είναι ότι θεωρεί την επιχείρηση και την ανοιχτή αγορά ως τους δύο πόλους του οικονομικού συστήματος, με τους οποίους θα τείνουν να ταυτίζονται –αργά ή γρήγορα– όλοι οι οικονομικοί θεσμοί. Εντούτοις, του διαφεύγει εντελώς ότι είναι δυνατόν να υπάρχουν οικονομικές δομές μεταξύ των δύο αυτών πόλων. Παρ' όλα αυτά, η θεωρία του είναι πολύ χρήσιμη, γιατί εισάγει ένα νέο τρόπο σκέψης σχετικά με τα γενεσιουργά αίτια των επιχειρήσεων και τους λόγους της καθετοποίησης.

2.5. Ο ρόλος της αβεβαιότητας και της εξειδίκευσης των παραγωγικών συντελεστών

Οι απόψεις του Coase δεν λήφθηκαν σοβαρά υπόψη την εποχή που τις διατύπωσε. Έπρεπε να περάσουν αρκετές δεκαετίες έως ότου η έννοια του συναλλακτικού κόστους και ο ρόλος του στη λειτουργία του οικονομικού συστήματος να έρθει ξανά στην επικαιρότητα, εξαιτίας του Oliver E. Williamson, ο οποίος στο έργο του αποπειράται να παρουσιάσει μία ολοκληρωμένη προσέγγιση των οικονομικών θεσμών του καπιταλισμού.

Ο Williamson, όπως και ο Coase πριν από αυτόν, πιστεύει ότι η ορθόδοξη νεοκλασική οπτική που αντιμετωπίζει την επιχείρηση ως συνάρτηση παραγωγής, αγνοεί σημαντικά ζητήματα που σχετίζονται με την εσωτερική οργάνωση των επιχειρήσεων, τις απαιτήσεις που εγείρονται κατά την εκτέλεση των συναλλαγών κ.ά. Από αυτή την άποψη, τα «οικονομικά του συναλλακτικού κόστους (transaction costs economics) πλεονεκτούν ως εργαλείο προσέγγισης της οικονομικής οργάνωσης, διότι δεν δίνουν έμφαση μόνο στην οικονομική (τεχνολογική), αλλά και στη θεσμική πλευρά της. Επιπλέον, δίνουν μεγαλύτερο βάρος στα «εκ των υστέρων» (ex post) χαρακτηριστικά των συναλλαγών και αντιμετωπίζουν τις επιχειρήσεις ως «ρυθμιστικές δομές» μάλλον, παρά ως συναρτήσεις παραγωγής. Ο Williamson παραλληλίζει τη λειτουργία ενός οικονομικού συστήματος με τη λειτουργία μιας μηχανής, της οποίας η μη ομαλή συνεργασία των μερών της προκαλεί δυσλειτουργίες. Στο οικονομικό επίπεδο, οι δυσλειτουργίες αυτές παίρνουν τη μορφή του συναλλακτικού κόστους (Williamson, 1989).

Κεντρικό ρόλο στην ανάλυση του Williamson έχει η έννοια της συναλλαγής, η οποία όμως δεν έχει στιγμιαίο χαρακτήρα, όπως υπέθεταν οι νεοκλασικοί. Αυτό σημαίνει ότι μία συναλλαγή δεν τερματίζεται με την ανταλλαγή συντελεστών, προϊόντων ή εργατικής δύναμης και τη διαμόρφωση της τιμής ισορροπίας, αλλά συνεχίζεται μέσα στο χρόνο. Συνεπώς, δεν έχουν σημασία μόνο τα «εκ των προτέρων» (ex ante) χαρακτηριστικά των συναλλαγών, αλλά και τα «εκ των υστέρων» (ex post) χαρακτηριστικά. Τα τελευταία είναι και τα πιο σημαντικά, αφού οδηγούν τελικά στην ανεπάρκεια του μηχανισμού των τιμών ως ρυθμιστή του οικονομικού συστήματος. Τα ex post χαρακτηριστικά είναι εκείνα που εμφανίζονται μετά την επικύρωση της σύμβασης μεταξύ δύο συναλλασσόμενων και συνεχίζουν να εμφανίζονται έως και τη λήξη της συναλλαγής, μεταβάλλοντας έτσι σημαντικά τον χαρακτήρα της. Τα ex ante και τα ex post χαρακτηριστικά μίας συναλλαγής δεν είναι τα ίδια, διότι τα πρώτα ισχύουν όταν τη συμπεριφορά των συναλλασσόμενων ρυθμίζουν οι νόμοι της αγοράς, ενώ μετά την επικύρωση της συναλλαγής και μέχρι την ολοκλήρωσή της, οι δύο συναλλασσόμενοι συνιστούν ένα διμερές μονοπώλιο (Williamson, 1975). Κάτω από καθεστώς διμερούς μονοπωλίου, οι δύο συναλλασσόμενοι (για παράδειγμα, ο πωλητής και ο αγοραστής ενός ενδιάμεσου προϊόντος) συχνά δρουν με τέτοιο τρόπο, ώστε να μεγιστοποιούν το ιδιωτικό τους όφελος και όχι τα οφέλη που θα προέλθουν από τη μεταξύ τους συνεργασία (joint profits). Το ποια πλευρά θα ωφεληθεί περισσότερο εξαρτάται από το ποιος έχει περισσότερη οικονομική δύναμη (π.χ. αν πρόκειται για μονοπωλητή ή μονοψωνιστή), σε καμία όμως από τις δύο περιπτώσεις η τιμή και η ποσότητα που θα παραχθεί δεν θα μεγιστοποιούν τα joint profits. Επιπλέον, η α-

νισότητα στην οικονομική ισχύ μεταξύ των δύο συναλλασσόμενων μερών κάνει ασταθή την μεταξύ τους σχέση και ενισχύει την αβεβαιότητα. Κάτω από αυτές τις συνθήκες, τα δύο μέρη θα προσπαθήσουν μία πιο σταθερή σχέση μέσω της καθετοποίησης του παραγωγικού σταδίου.

Ο διαχρονικός χαρακτήρας των συναλλαγών μετατρέπει τα συμβόλαια μεταξύ των συναλλασσόμενων σε ατελή (incomplete contracts), με την έννοια ότι αδυνατούν να προσδιορίσουν επακριβώς τις υποχρεώσεις και τα δικαιώματα των συναλλασσόμενων και συνεπώς να εξασφαλίσουν επακριβώς την οικονομική αποτελεσματικότητα των συναλλαγών. Εξαιτίας των ατελών συμβολαίων γίνεται αναγκαία η ίδρυση «ρυθμιστικών δομών». Οι ρυθμιστικές δομές είναι οικονομικοί θεσμοί –με κυριότερους ίσως τις επιχειρήσεις– που αναλαμβάνουν να προσδιορίσουν επακριβώς τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των συναλλασσόμενων μερών, όσον αφορά την παραγωγή, την αγορά και την πώληση. Με αυτό τον τρόπο παρακάμπτονται τα προβλήματα που συναντούν οι συναλλαγές στην ανοιχτή αγορά και επομένως μειώνεται το κόστος που συνεπάγονται (το συναλλακτικό κόστος) (Williamson, 1985) (Joscow, 1985).

Πρέπει να τονίσουμε ότι ρυθμιστικές δομές, κατά τον Williamson, δεν είναι μόνο οι επιχειρήσεις. Η ίδια η ανοιχτή αγορά αποτελεί μία ρυθμιστική δομή, η οποία όμως δίνει βάρος στα ex ante χαρακτηριστικά των συναλλαγών, ενώ η επιχείρηση επικεντρώνεται κυρίως στη ρύθμιση των ex post χαρακτηριστικών (Williamson, 1985).

Τα κύρια χαρακτηριστικά που διακρίνουν τις συναλλαγές και οδηγούν σε ατελή συμβόλαια είναι:

1. Η αβεβαιότητα
2. Ο βαθμός εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής (asset specificity)

1. Η αβεβαιότητα

Ο Williamson, όπως και ο Coase πριν από αυτόν, πιστεύει ότι η αβεβαιότητα για τις μεταβολές του ευρύτερου οικονομικού περιβάλλοντος και για τη μελλοντική συμπεριφορά των συναλλασσόμενων αυξάνει τον κίνδυνο να μην ολοκληρωθεί μία συναλλαγή. Η αβεβαιότητα που σχετίζεται με τη μελλοντική πορεία των συναλλαγών αυξάνει τα κόστη που συνδέονται με την πρόβλεψη της οικονομικής πραγματικότητας. Όσο υψηλότερα είναι αυτά τα κόστη τόσο μεγαλύτερη θα είναι η πιθανότητα να ενσωματωθεί η συναλλαγή στα πλαίσια μιας επιχείρησης για να μειωθεί αυτή η αβεβαιότητα. Όπως αναφέραμε, η αβεβαιότητα μπορεί να προκύψει είτε εξαιτίας της αδυναμίας των συναλλασσόμενων να προβλέψουν τις μεταβολές στην οικονομική πραγματικότητα, είτε από το γεγονός ότι κανένας τους δεν μπορεί εκ των προτέρων να προβλέψει πώς θα συμπεριφερθούν οι υπόλοιποι. Για παράδειγμα, οι συναλλασσόμενοι δεν μπορούν να γνωρίζουν με ακρίβεια το ύψος και την ελαστικότητα της ζήτησης τις επόμενες περιόδους, ποιες θα είναι οι απαιτήσεις των εργατικών συνδικάτων, πώς θα αντιδράσουν οι πωλητές ή οι αγοραστές σε πιθανή μεταβολή των τιμών ή πώς θα διακυμανθούν τα επιτόκια. Όσον αφορά την αδυναμία πρόβλεψης της συμπεριφοράς των συναλλασσόμενων, αυτή οφείλεται σε δύο χαρακτηριστικά της ανθρώπινης φύσης: α) στην περιορισμένη ορθολογικότητα και β) στον οπορτουνισμό.

α) Με το πρώτο χαρακτηριστικό, αυτό της περιορισμένης ορθολογικότητας, ο Williamson προσπαθεί να ανατρέψει μία βασική υπόθεση της νεοκλασικής θεωρίας, αυτή που υποστηρίζει ότι όλα τα άτομα σε μία οικονομία συμπεριφέρονται ορθολογικά, με σκοπό τη μεγιστοποίηση του οφέλους τους, δηλαδή δρουν κατ' εξοχήν οριστοποιητικά. Ο Williamson υποστηρίζει ότι η νεοκλασική άποψη δεν λαμβάνει υπόψη της την αδυναμία του ανθρώπινου νου να προβλέπει όλες τις παραμέτρους που προσδιορίζουν ή θα προσδιορίσουν μελλοντικά μία σύμβαση. Με άλλα λόγια, η ορθολογικότητα των συναλλασσόμενων είναι εντός κάποιων –περιορισμένων– ορίων. Για να είναι μία σύμβαση πλήρης, για να μπορεί δηλαδή να καλύψει όλα τα ενδεχόμενα που μπορούν να δημιουργήσουν προβλήματα στη συνεργασία των συναλλασσόμενων απαιτείται κόστος, το οποίο τελικά καθιστά τη συναλλαγή απαγορευτική.

Σε αυτή την περίπτωση οι επιχειρήσεις, αντί να συναλλάσσονται στην ανοιχτή αγορά, προτιμούν να καθετοποιούν την παραγωγική διαδικασία, αφού με αυτό τον τρόπο, αντιμετωπίζουν την περιορισμένη ορθολογικότητα των συναλλασσόμενων (Williamson, 1985).

β) Στα πλαίσια μιας συναλλαγής, κάποιος ή κάποιοι από τους συναλλασσόμενους είναι πιθανό να μη λειτουργούν με γνώμονα τη μεγιστοποίηση του οφέλους, που προέρχεται από τη μεταξύ τους συνεργασία (joint profits), αλλά με γνώμονα το δικό τους, ιδιαίτερο συμφέρον. Μπορεί, δηλαδή, να δράσουν οπορτουниστικά σε βάρος των άλλων συναλλασσόμενων. Ουσιαστικά, ο συναλλασσόμενος που καιροσκοπεί, εξαπατάει τους άλλους συναλλασσόμενους και μεταβάλλει τη σύμβαση σε ατελή. Για να αποφευχθεί αυτή η πιθανότητα, οι συμβάσεις συμπεριλαμβάνουν δικλείδες ασφαλείας. Με αυτό τον τρόπο, όμως, αυξάνεται το συναλλακτικό κόστος. Όσο πιο πιθανό είναι να καιροσκοπήσουν οι συναλλασσόμενοι, τόσο μεγαλύτερη είναι η πιθανότητα να ιδρυθεί μια ρυθμιστική δομή που θα εγγυάται την ομαλή διεκπεραίωση της συναλλαγής (Williamson, 1985) (Joscov, 1985).

2. Η εξειδίκευση των συντελεστών παραγωγής

Η έννοια της εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής σχετίζεται με το βαθμό που οι συντελεστές που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή ενός τυποποιημένου προϊόντος μπορεί να χρησιμοποιηθούν σε εναλλακτικές χρήσεις χωρίς να χάσουν μέρος της παραγωγικής τους αξίας (δυνατότητας). Όσο μεγαλύτερος είναι ο βαθμός εξειδίκευσης ενός συντελεστή, τόσο δυσκολότερο θα είναι να απασχοληθεί σε εναλλακτικές δραστηριότητες. Αν, δηλαδή, η σύμβαση που ρυθμίζει μία συναλλαγή καταγγελθεί, τότε ο ιδιοκτήτης του εξειδικευμένου συντελεστή (είτε πρόκειται για εργασία, είτε για κεφάλαιο) αδυνατεί να τον στρέψει σε εναλλακτικές χρήσεις. Συνεπώς, όσο πιο εξειδικευμένος είναι ένας συντελεστής, τόσο υψηλότερο θα είναι το συναλλακτικό κόστος που θα είναι αναγκασμένος να επωμιστεί ο ιδιοκτήτης του στην περίπτωση που η συναλλαγή αποτύχει (Williamson, 1985). Κάτω από αυτές τις συνθήκες, όταν οι συντελεστές έχουν υψηλό βαθμό εξειδίκευσης, τότε είναι προτιμότερο να εντάσσονται στα πλαίσια μιας επιχείρησης, έτσι ώστε να εξασφαλίζεται η χρήση τους (Williamson, 1985) (Perry, 1989).

Στη θεωρία αναφέρονται 4 κύριες μορφές εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής:

α) «Φυσική» εξειδίκευση των συντελεστών. Όταν για να παραχθεί ένα τυποποιημένο προϊόν απαιτείται η χρήση εξειδικευμένων συντελεστών, οι οποίοι δεν είναι δυνατόν να απα-

σχοληθούν σε εναλλακτικές χρήσεις χωρίς να απολέσουν μέρος ή το σύνολο της παραγωγικής τους αξίας.

β) «Χωρική» εξειδίκευση. Απορρέει από την αναγκαιότητα της γεωγραφικής συγκέντρωσης των παραγωγικών συντελεστών που απασχολούνται με την παραγωγή ενός προϊόντος, για να αποφευχθεί η επιβάρυνση του μεταφορικού κόστους (Williamson, 1985).

γ) Εξειδίκευση της εργατικής δύναμης. Προκύπτει όταν το εργατικό δυναμικό έχει αποκτήσει γνώση των παραγωγικών διαδικασιών και των προϊόντων που παράγει σε τέτοιο βαθμό, ώστε να μην είναι δυνατή η αντικατάστασή του, χωρίς σημαντικό κόστος (Williamson, 1985) (Joscow, 1985).

δ) Υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα. Σχετίζεται με το μέγεθος μάλλον, παρά με την ποιότητα του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού που απασχολείται και προκύπτει όταν μία επιχείρηση αναλαμβάνει την υλοποίηση μίας μεγάλης παραγγελίας, για την οποία απαιτούνται πρόσθετες επενδύσεις σε κεφάλαιο. Αν το συμβόλαιο μεταξύ των 2 μερών (αγοραστή και πωλητή) διακοπεί, τότε ο πωλητής βρίσκεται με πλεονάζοντα παραγωγικό εξοπλισμό, τον οποίο αδυνατεί να χρησιμοποιήσει (Joscow, 1985).

Κατά τον Perry, αυτή η κατηγορία εξειδίκευσης αποτελεί μία από τις πιο συνηθισμένες αιτίες καθετοποίησης. Παρατηρεί, μάλιστα, ότι δεν είναι απαραίτητο να διακόψει τη σύμβαση κάποιος από τους δύο συναλλασσόμενους. Το ίδιο συμβαίνει και στην περίπτωση που η επιχείρηση-πωλητής ενός ενδιαμέσου προϊόντος χρησιμοποιεί εξειδικευμένους συντελεστές παραγωγής και, κατά συνέπεια, μεγάλη παραγωγική ικανότητα, αλλά η επιχείρηση-αγοραστής χρησιμοποιεί συντελεστές γενικής χρήσης, με αποτέλεσμα ένα μέρος της παραγωγής της πρώτης επιχείρησης να καθυστερεί να εισέλθει στην παραγωγική διαδικασία. Προκύπτει συνεπώς πρόβλημα συγχρονισμού μεταξύ των δύο επιπέδων παραγωγής, το οποίο λύνεται με την ενσωμάτωση και των δύο στα πλαίσια της ίδιας ρυθμιστικής δομής (Perry, 1989) (επίσης δεσ Chandler, 1987).

Σύμφωνα με τον Williamson, ο βαθμός εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής παίζει τον σημαντικότερο ρόλο στην καθετοποίηση των επιχειρήσεων και όχι τα τεχνολογικά δεδομένα, όπως υπονοούσαν οι νεοκλασικοί. Αν και παραδέχεται ότι η καθετοποιημένη παραγωγή συνδέεται με τη λειτουργία ενιαίων σταδίων παραγωγής, πιστεύει ότι η τεχνολογία που χαρακτηρίζει αυτά τα στάδια δεν είναι αδιαίρετη, αλλά μπορεί να κατατμηθεί και να αποκεντρωθεί σε περισσότερες από μία επιχειρήσεις. Πιο απλά, ενδιαμέσα παραγωγικά στάδια μπορούν να συνδέονται μεταξύ τους μέσω ανεξάρτητων επιχειρήσεων στην ανοιχτή αγορά, οι οποίες θα συνεργάζονται για την παραγωγή ενός τελικού προϊόντος. Για να αποδείξει τον συλλογισμό του ο Williamson, χρησιμοποιεί το «παράδειγμα του διυλιστηρίου». Παρατηρεί ότι στα προϊόντα πετρελαίου κάθε στάδιο παραγωγής μπορεί να ανατεθεί σε διαφορετική επιχείρηση, έτσι ώστε η παραγωγή των τελικών προϊόντων να είναι αποτέλεσμα συναλλαγών στην ανοιχτή αγορά. Αντ' αυτού, τα διυλιστήρια πετρελαίου αποτελούν σχεδόν πάντοτε καθετοποιημένες επιχειρήσεις, αφού αναλαμβάνουν από την αρχή έως το τέλος την παραγωγή των τελικών προϊόντων. Αυτό κατά τον Williamson, συμβαίνει διότι ο βαθμός εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής που απασχολούνται στα διυλιστήρια πετρελαίου είναι υψηλός. Για πα-

ράδειγμα, το κεφάλαιο που χρησιμοποιείται στην παραγωγή των ενδιάμεσων προϊόντων δεν μπορεί χωρίς απώλειες να στραφεί στην παραγωγή διαφορετικών προϊόντων. Αν υποθέσουμε ότι τα επιμέρους στάδια αναθέτονται σε ξεχωριστές επιχειρήσεις και με δεδομένο τον υψηλό βαθμό εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής κάθε επιχείρησης, τότε η ακύρωση των μεταξύ τους συμβάσεων ισοδυναμεί με οικονομική καταστροφή, αφού ο εξοπλισμός τους θα χάσει μεγάλο μέρος της παραγωγικής του αξίας. Η «φυσική» εξειδίκευση στην περίπτωση των διυλιστηρίων είναι μεγάλη και γι' αυτό το λόγο τα επιμέρους στάδια εντάσσονται σε μία ενιαία επιχείρηση (Williamson, 1975). Επιπλέον, οι δεξαμενές πρώτων υλών, αν και μπορούν να χρησιμοποιηθούν και σε άλλες χρήσεις, άρα δεν χαρακτηρίζονται από «φυσική» εξειδίκευση, ανήκουν πάντοτε στην επιχείρηση που παράγει το τελικό προϊόν. Αυτό συμβαίνει διότι, αν οι δεξαμενές πρώτων υλών και τελικού προϊόντος ανήκαν σε διαφορετικές επιχειρήσεις, το κόστος που θα συνεπαγόταν η μεταφορά τους από τη μία επιχείρηση στην άλλη θα ήταν μεγάλο. Σε αυτή την περίπτωση συνεπώς ισχύει η «χωρική» εξειδίκευση των παραγωγικών συντελεστών (Williamson, 1975).

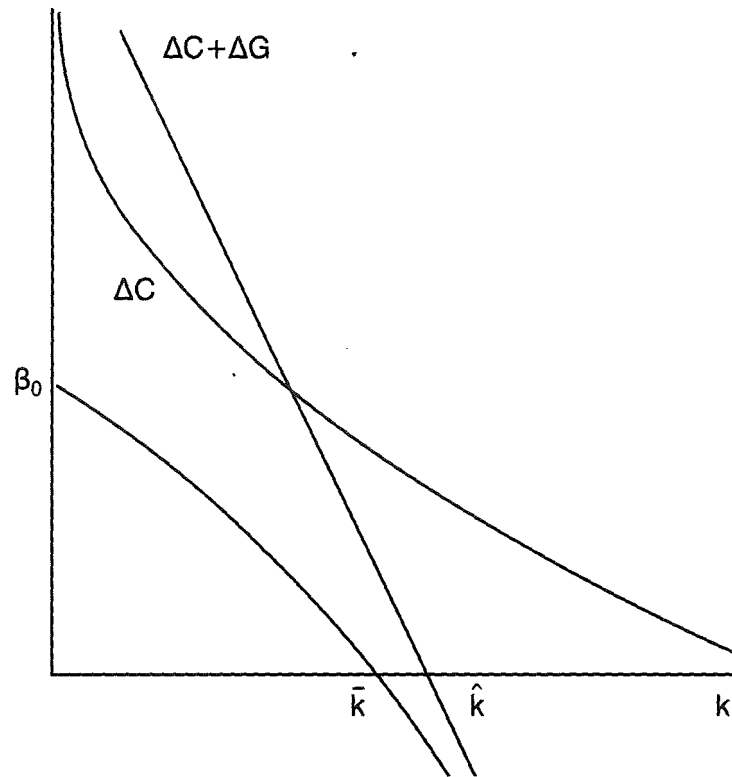
Τέλος, το εργατικό δυναμικό των διυλιστηρίων, και ιδιαίτερα το επιστημονικό τους προσωπικό, είναι στενά εξειδικευμένο στην παραγωγή συγκεκριμένων προϊόντων μέσω συγκεκριμένων παραγωγικών διαδικασιών. Αυτό έχει ως συνέπεια, το επιστημονικό προσωπικό των διυλιστηρίων να μην μπορεί να αντικατασταθεί χωρίς σημαντικό κόστος, ακόμη και από εργαζόμενους ανάλογης ειδικότητας. Σε αυτή την περίπτωση, αυτό που δεσμεύει τους συντελεστές στην υπηρεσία του διυλιστηρίου είναι η λεγόμενη «εξειδίκευση του εργατικού δυναμικού» (Williamson, 1975) (επίσης δεσ Ιωαννίδης, 1995).

Ο Williamson θεωρεί ότι η εξειδίκευση των συντελεστών παραγωγής είναι υπεύθυνη για την ύπαρξη της πλέον σύγχρονης μορφής των επιχειρήσεων, της πολυεθνικής επιχείρησης. Παρατηρεί ότι οι σύγχρονες επιχειρήσεις που επιθυμούν να διεισδύσουν σε αγορές τρίτων χωρών, τείνουν να ιδρύουν θυγατρικές επιχειρήσεις αντί να πωλούν την τεχνολογία τους σε ανεξάρτητους παραγωγούς ή να την μεταβιβάζουν σε υπεργολάβους. Αυτό συμβαίνει διότι η τεχνολογία που χρησιμοποιούν είναι εξελιγμένη και, όπως είναι φυσικό, χρησιμοποιούν εργατικό δυναμικό εξειδικευμένο στη χρήση αυτής της τεχνολογίας. Συνεπώς, το κεφάλαιό τους και το εργατικό τους δυναμικό έχουν υψηλό βαθμό εξειδίκευσης και γι' αυτό το λόγο οι επιχειρήσεις των τρίτων χωρών δεν μπορούν να τις αξιοποιήσουν αποτελεσματικά, τουλάχιστον όχι χωρίς κόστος. Η δομή της πολυεθνικής επιχείρησης, πάντα κατά τον Williamson, αποτελεί τον τρόπο αποφυγής αυτού του συναλλακτικού κόστους (Williamson, 1975).

Ο ρόλος που παίζει ο βαθμός εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής στην απόφαση της επιχείρησης να αγοράσει ένα συγκεκριμένο προϊόν ή υπηρεσία ή να το παράγει η ίδια, παρουσιάζεται στο σχήμα 2.2. Υποθέτουμε, ότι ο ρόλος των οικονομιών κλίμακας για την παραγωγή του συγκεκριμένου προϊόντος είναι ασήμαντος. Συνεπώς, ο κύριος παράγοντας για να επιλέξει η επιχείρηση μεταξύ ίδιας παραγωγής ή αγοράς του προϊόντος είναι τα κόστη παραγωγής που συνεπάγονται.

Για δοσμένο επίπεδο προϊόντος, υποθέτουμε ότι $B(k)$ είναι τα κόστη οργάνωσης της παραγωγής που θα προέλθουν από την καθετοποίηση του προϊόντος και $M(k)$ τα αντίστοιχα κό-

ΣΧΗΜΑ 2.2



στη οργάνωση της παραγωγής στην ανοιχτή αγορά (συναλλακτικά κόστη), όπου k είναι ο βαθμός εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής. Σύμφωνα με τον Williamson, όταν $k=0$ τότε $B(0) > M(0)$. Αν θεωρήσουμε ως ΔG τη διαφορά $B(k) - M(k)$, τότε προκύπτει η καμπύλη ΔG του σχήματος 2.2, όπου στον κάθετο άξονα μετρείται το κόστος και στον οριζόντιο ο βαθμός εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής. Η αγορά του προϊόντος στην ανοιχτή αγορά είναι προτιμότερη όσο το ΔG είναι μεγαλύτερο του μηδενός. Πέρα όμως ενός βαθμού εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής (στη συγκεκριμένη περίπτωση του k), είναι οικονομικότερο για την επιχείρηση να παράγει η ίδια το συγκεκριμένο προϊόν. Με άλλα λόγια, όταν η εξειδίκευση των συντελεστών παραγωγής είναι αρκετά μεγάλη, τότε είναι προτιμότερο να καθετοποιηθεί η διαδικασία, παρά να την αναλάβει κάποιος τρίτος. Στο σημείο \bar{k} δεν υπάρχει προτίμηση μεταξύ της παραγωγής του προϊόντος από την επιχείρηση ή της αγοράς του από την αγορά.

Στη συνέχεια θα λάβουμε υπόψη και το κόστος παραγωγής μεταξύ των δύο τρόπων παραγωγής. Με σταθερό προϊόν, συμβολίζουμε με ΔC τη διαφορά στο κόστος παραγωγής μεταξύ της καθετοποιημένης παραγωγής του προϊόντος και της παραγωγής του στην ανοιχτή αγορά. Εκφράζοντας το ΔC ως συνάρτηση του k , είναι εύσχημο να υποθέσουμε ότι το ΔC θα είναι συνεχώς θετικό και θα μειώνεται με την αύξηση του k .

Το παραγωγικό κόστος της σταθεροποιημένης παραγωγής είναι υψηλό όταν πρόκειται για τυποποιημένες συναλλαγές, τις οποίες η ανοιχτή αγορά μπορεί να φέρει σε πέρας με χα-

μηλότερο κόστος. (Αυτό συμβαίνει όταν το k είναι μικρό). Με την αύξηση όμως του βαθμού εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής, η αγορά αδυνατεί να παράγει τα απαιτούμενα προϊόντα (να πραγματοποιήσει τις απαιτούμενες οικονομίες κλίμακας), το ΔC τείνει ασυμπτωματικά στο 0 και είναι οικονομικότερο για την επιχείρηση να αναλάβει η ίδια την παραγωγή του προϊόντος που την ενδιαφέρει.

Σκοπός μας, όμως, δεν είναι να εξετάσουμε τις καμπύλες ΔC και ΔG ξεχωριστά – περισσότερο μας ενδιαφέρει να εξετάσουμε το κάθετο άθροισμά τους. Το σημείο στο οποίο $\Delta C + \Delta G$ τέμνει τον οριζόντιο άξονα, και προφανώς γίνεται αρνητική, είναι στο σημείο \hat{k} , για το οποίο ισχύει $\hat{k} > \bar{k}$. Αν θεωρήσουμε ως k^* το βαθμό εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής που ισχύει, τότε:

- α) Είναι προτιμότερο για την επιχείρηση να αγοράσει το προϊόν ή την υπηρεσία, αν το $k^* < \hat{k}$.
- β) Είναι προτιμότερο να καθετοποιήσει την παραγωγή του προϊόντος όταν $k^* > \hat{k}$. Σε όλα τα σημεία, τα μεγαλύτερα του \hat{k} , η αγορά αδυνατεί να πραγματοποιήσει τις απαιτούμενες οικονομίες κλίμακας και να κρατήσει το παραγωγικό κόστος χαμηλά. Επίσης, για κάθε $k^* > \hat{k}$, το συναλλακτικό κόστος είναι τόσο υψηλό, ώστε να είναι προτιμότερο για την επιχείρηση να αναλάβει η ίδια την παραγωγή.
- γ) Αν $k^* = \hat{k}$, τότε είναι αδιάφορο με ποιο τρόπο θα παραχθεί το προϊόν.
- δ) Ο Williamson πιστεύει ότι οι επιχειρήσεις μπορούν ευκολότερα να πραγματοποιήσουν οικονομίες κλίμακας σε σχέση με την αγορά, καθώς το μέγεθος του προϊόντος αυξάνει. Συνεπώς, με την αύξηση του προϊόντος η καμπύλη ΔC θα τείνει να μετακινηθεί προς τα αριστερά. Με δεδομένη τη σταθερότητα της καμπύλης ΔG , η καμπύλη $\Delta C + \Delta G$ θα μετακινηθεί προς τα αριστερά (Williamson, 1989).

2.6. Η εμφάνιση της M-form

Η ύπαρξη του συναλλακτικού κόστους δικαιολογεί την εγκατάλειψη άκαμπτων δομών οργάνωσης της παραγωγής και την αντικατάστασή τους από άλλες, πιο εξελιγμένες. Σύμφωνα με τον Williamson, το υψηλό συναλλακτικό κόστος αποτέλεσε τον σημαντικό παράγοντα που συνέβαλε στη μετάβαση από την U-form (Unitary form) στην M-form (Multidivisional form), στις αρχές της δεκαετίας του '30.

Το κύριο χαρακτηριστικό της U-form ήταν η έντονη συγκέντρωση των λειτουργιών της. Κάθε διεύθυνση ή τμήμα αυτών των επιχειρήσεων συνδέονταν με κάθετες ιεραρχικές σχέσεις με το κεντρικό γραφείο (top management), το οποίο όχι μόνο ήταν επιφορτισμένο με τον σχεδιασμό της κεντρικής στρατηγικής της επιχείρησης, αλλά κατεύθυνε και τις λειτουργίες των επιμέρους διευθύνσεων. Αυτός ο συγκεντρωτισμός δυσχαίρενε την επικοινωνία ανάμεσα στα κλιμάκια της επιχείρησης και επέτρεπε στους επικεφαλής των διευθύνσεων να δρουν ομορτουριστικά. Με την αύξηση του μεγέθους των επιχειρήσεων και τη συνεπαγόμενη αύξηση των ιεραρχικών κλιμακίων στο εσωτερικό τους εμφανίστηκαν επιβαρύνσεις με τη μορφή του συναλλακτικού κόστους. Εξαιτίας του συναλλακτικού κόστους η εσωτερική οργάνωση των επιχειρήσεων έλαβε μία νέα δομή για την εποχή εκείνη, που σήμερα είναι γνωστή ως M-form. Στην M-form, το top management της επιχείρησης είναι επιφορτισμένο μόνο με το σχεδιασμό της στρατηγικής της επιχείρησης και όχι με τη διοίκηση των λειτουργιών των επιμέρους τμημάτων της. Οι διευθύνσεις λειτουργούν ως ημιανεξάρτητες U-forms και επιβαρύνονται με την ευθύνη του σχεδιασμού και της εκτέλεσης των λειτουργιών τους. Το top management ελέγχει απλώς την κερδοφορία των διευθύνσεων και επενδύει σε αυτές που είναι πιο αποτελεσματικές (Williamson, 1989). Ακόμη, η M-form έλυσε ένα επιπλέον πρόβλημα: το κόστος που δημιουργούσε η αναγκαιότητα συνεχούς εμπορείας των λειτουργιών των επιμέρους διευθύνσεων και της μέτρησης της παραγωγικότητάς τους. Η μετάβαση όμως από τη μία οργανωτική μορφή στην άλλη δεν θα ήταν δυνατή χωρίς τις αλλαγές στο ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον στις αρχές της δεκαετίας του '30. Όπως τα κρισιακά φαινόμενα εκείνης της περιόδου οδήγησαν στην εμφάνιση της M-form, έτσι και τυχόν επανάληψή τους πιθανά θα οδηγήσει στη γέννηση εναλλακτικών μορφών οργάνωσης της παραγωγής (Holmstrom and Tirole, 1985).

Με την αποκεντρωμένη οργανωτική δομή της M-form έγινε δυνατό να ελεγχθεί ο ομορτουρισμός και ο περιορισμένος ορθολογισμός που χαρακτήριζε την U-form. Μέσω της M-form επιτράπηκε η ανέξοδη συγχώνευση δύο επιχειρήσεων, αφού η μία μπορούσε να ενταχθεί ως ξεχωριστή U-form στα πλαίσια της άλλης. Επίσης, η ευελιξία της M-form επέτρεπε την παραγωγή διαφορετικών προϊόντων από την ίδια επιχείρηση, ενώ στο παρελθόν οι επιχειρήσεις ήταν υποχρεωμένες να παράγουν παρόμοια. Τα παραπάνω ώθησαν τον Williamson να χαρακτηρίσει την M-form «ως την πιο σημαντική καινοτομία του 20ού αιώνα» (Williamson, 1985).

2.7. Το ζήτημα της ανακάλυψης των τιμών

Η κεντρική άποψη του Williamson, ότι η καθετοποίηση των οικονομικών λειτουργιών εξαρτάται από την αβεβαιότητα που χαρακτηρίζει μία συγκεκριμένη επιχείρηση και από το βαθμό εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής έγινε αντικείμενο κριτικής από τον professor Steven Cheung, στο άρθρο του «The contractual nature of the firm». Κατά την άποψή του, η αιτία που οι ιδιοκτήτες των συντελεστών παραγωγής προτιμούν να συνλειτουργούν στα πλαίσια της επιχείρησης είναι ότι το εισόδημα που θα προκύψει από αυτή τη διαδικασία είναι υψηλότερο από αυτό που θα λάμβαναν αν διαπραγματεύονταν τους συντελεστές τους στην ελεύθερη αγορά. Για ποιο λόγο, όμως, αυτό το εισόδημα είναι υψηλότερο στις επιχειρήσεις; Για να απαντήσει σε αυτό το ερώτημα ο Cheung ανατρέχει στη βασική θεωρία του Coase, αυτή του συναλλακτικού κόστους. Όπως και ο Coase, θεωρεί ότι οι επιχειρήσεις προτιμούν να καθετοποιούν μία παραγωγική λειτουργία αντί να συναλλάσσονται στην ανοιχτή αγορά, διότι η χρήση του μηχανισμού των τιμών προϋποθέτει κόστος. Το κόστος όμως αυτό δεν προέρχεται από την αβεβαιότητα για τις πιθανές μεταβολές του οικονομικού περιβάλλοντος, ούτε από τον βαθμό εξειδίκευσης των συντελεστών παραγωγής, όπως υποστηρίζει ο Williamson. Το σημαντικότερο κόστος που προϋποθέτει η χρήση του μηχανισμού των τιμών προέρχεται από τη δυσκολία ανακάλυψης των τιμών των πρώτων υλών, του κεφαλαίου, των ενδιάμεσων και του τελικού προϊόντος (Cheung, 1983).

Το κόστος ανακάλυψης των σχετικών τιμών είναι πολύ υψηλότερο όταν η παραγωγή συντελείται στα πλαίσια της ανοιχτής αγοράς για δύο λόγους:

α) Στην ανοιχτή αγορά απαιτούνται σε γενικές γραμμές περισσότερες συναλλαγές από όσες απαιτούνται στα πλαίσια της επιχείρησης, για να παραχθεί ένα τελικό προϊόν. Συνεπώς, απαιτείται μεγαλύτερη προσπάθεια για να ανακαλυφθούν οι τιμές των ενδιάμεσων εισροών και η τιμή του τελικού προϊόντος.

β) Η ανακάλυψη της οριακής παραγωγικότητας κάθε εισροής, και συνεπώς η ανακάλυψη της τιμής της (της αμοιβής της) είναι δυσχερέστερη στην ανοιχτή αγορά από ότι είναι μέσα στην επιχείρηση. Αυτό συμβαίνει διότι στις επιχειρήσεις λειτουργούν μηχανισμοί εποπτείας επιφορτισμένοι με τη μέτρηση της οριακής παραγωγικότητας κάθε εισροής.⁵

Ο Cheung θεωρεί ότι η επιχείρηση δεν είναι μία ρυθμιστική δομή με εκ διαμέτρου αντίθετα χαρακτηριστικά από την ανοιχτή αγορά, όπως υπέθετε ο Williamson. Κατά την άποψή του, η επιχείρηση αποτελεί απλώς ένα άθροισμα συμβάσεων, οι οποίες διαπραγματεύονται τις συναλλαγές μεταξύ συντελεστών παραγωγής. Αποτελεί συνεπώς μία αγορά συντελεστών παραγωγής, ενώ η ανοιχτή αγορά διαπραγματεύεται την αγοραπωλησία ενδιάμεσων και τελικών προϊόντων· είναι μία αγορά προϊόντων. Με αυτή την οπτική, δεν είναι σωστή η άποψη του Williamson ότι μία ρυθμιστική δομή (η επιχείρηση) υπερβαίνει μία άλλη (την αγορά). Απλώς, ένας τύπος συμβολαίων υπερβαίνει έναν άλλο τύπο, ανάλογα με τις οικονομικές συνθήκες που

5. Περισσότερα για το ζήτημα της εποπτείας, δες τις απόψεις των Alchion και Demsetz στο επόμενο κεφάλαιο.

επικρατούν. Τα κόστη ανακάλυψης των σχετικών τιμών μειώνονται καθώς η αγορά συντελεστών παραγωγής υποκαθιστά την αγορά προϊόντων. Παράλληλα με την αύξηση των λειτουργιών που καθετοποιούνται, τα κόστη διοίκησης και οργάνωσης αυξάνονται· αυτή η υποκατάσταση θα συνεχιστεί μέχρι το σημείο όπου τα οφέλη που προκύπτουν από τη μείωση του κόστους ανακάλυψης των τιμών θα γίνουν ίσα με τα κόστη οργάνωσης και διοίκησης.⁶ Σε αυτό το σημείο η επιλογή μεταξύ αγοράς συντελεστών παραγωγής και αγοράς προϊόντων θα είναι αδιάφορη (Cheung, 1983).

Κατά τον Cheung πάντοτε, μία από τις πιο συνηθισμένες μεθόδους υπεργολαβικής παραγωγής, η αμοιβή με το κομμάτι, έχει ως γενεσιουργό αίτιό της τα υψηλά κόστη ανακάλυψης των τιμών και ιδιαίτερα των αμοιβών της εργατικής δύναμης. Το υψηλό κόστος ανακάλυψης των τιμών ωθεί τους συναλλασσόμενους να δημιουργούν εκτεταμένα δίκτυα υπεργολαβιών του τύπου ένας εντολέας - πολλοί υπεργολάβοι, σε κλάδους όπου τα παραγωγικά στάδια ενός προϊόντος μπορούν να διαχωριστούν όπως στις βιομηχανίες ένδυσης, δερμάτινων ειδών, κατεργασίας ξύλου, ελαφρού μετάλλου και πλαστικών προϊόντων. Σε αυτές τις περιπτώσεις, η αμοιβή των εργαζόμενων με την ώρα ή με μισθό συναντάει δυσκολίες, αφού η εποπτεία κάθε μεμονωμένου εργαζόμενου συνεπάγεται σημαντικό κόστος. Αντίθετα, όταν εφαρμόζεται το σύστημα της αμοιβής με το κομμάτι, η επιχείρηση-εντολέας απαλλάσσεται από τα κόστη εποπτείας και μέτρησης της παραγωγικότητας των εργαζόμενων και, συνεπώς, από τα κόστη που συνεπάγεται ο καθορισμός των αμοιβών τους. Οι υπεργολάβοι από την πλευρά τους, με αυτό το σύστημα παραγωγής απαλλάσσονται από τα κόστη που συνεπάγεται η ανακάλυψη των προτιμήσεων της αγοράς και των τιμών των ενδιάμεσων και τελικών προϊόντων και τα κόστη αυτά τα αναλαμβάνει ο εντολέας (Cheung, 1985).

6. Παρόλο που με αυτό το επιχείρημα ο Cheung προσπάθησε να προσδιορίσει τα όρια των επιχειρήσεων, η θεωρία του δεν μας πληροφορεί για το μέγεθος των επιχειρήσεων, αλλά για την έκταση που μπορεί να λάβει η υποκατάσταση συμβολαίων.

2.8. Το ζήτημα της εποπτείας

Η πιο σημαντική κριτική στις απόψεις του Coase σχετικά με το περιεχόμενο της έννοιας του συναλλακτικού κόστους ασκήθηκε από τους Armen Alchian και Harold Demsetz, στο άρθρο τους «Production, information costs and economic organization». Παρ' όλο που ξεκινούν από την ίδια αφετηρία με τον Coase, δηλαδή δέχονται ότι η παραγωγή ενός προϊόντος στην ανοιχτή –ανταγωνιστική– αγορά συνεπάγεται υψηλότερο κόστος από την παραγωγή του ίδιου προϊόντος από μία επιχείρηση, εντούτοις διαφωνούν με την κεντρική θέση του Coase, ότι αυτό το κόστος οφείλεται στις συναλλαγές.

Κατά την άποψή τους, οι ιδιοκτήτες των συντελεστών παραγωγής προτιμούν να εντάσσονται στο οργανωτικό πλαίσιο μίας «ομαδικής παραγωγής» (team production), δηλαδή στο πλαίσιο εκείνο που επιτρέπει τη συνλειτουργία των παραγωγικών συντελεστών για την παραγωγή ενός τελικού προϊόντος, διότι με αυτό τον τρόπο η παραγωγικότητα κάθε συντελεστή είναι υψηλότερη. Με άλλα λόγια, κάθε παραγωγικός συντελεστής παράγει μεγαλύτερη ποσότητα προϊόντος στα πλαίσια της ομαδικής παραγωγής, από όση θα παράγονταν αν ο συγκεκριμένος συντελεστής λειτουργούσε μεμονωμένα στην ανοιχτή αγορά. Αντίθετα, όμως, από τον Coase, οι Alchian και Demsetz θεωρούν ότι οι συναλλαγές ανάμεσα στους συντελεστές παραγωγής που συνεργάζονται για την παραγωγή ενός προϊόντος δεν διαφέρουν σε τίποτε από τις συναλλαγές που λαμβάνουν χώρα στην ανοιχτή αγορά. Όπως επισημαίνουν «το να ζητώ από τη γραμματέα μου να δακτυλογραφήσει ένα κείμενο είναι ακριβώς το ίδιο πράγμα με το να ζητάω από τον παντοπώλη να μου πουλήσει μία συγκεκριμένη κονσέρβα». Από τη στιγμή που δεν εντοπίζεται καμία διάκριση μεταξύ των συναλλαγών στην ομαδική παραγωγή και αυτών της ανοιχτής αγοράς, τότε είναι ευνόητο ότι δεν υπάρχει διαφορά και στο συναλλακτικό κόστος. Εντούτοις, ο Alchian και ο Demsetz θεωρούν ότι στην περίπτωση της ομαδικής παραγωγής εμφανίζεται ένα είδος κόστους που απουσιάζει όταν οι συντελεστές παραγωγής δρουν μεμονωμένα: το κόστος πληροφόρησης (information cost). Πιο συγκεκριμένα, όταν η παραγωγή συντελείται μέσα στο πλαίσιο της ομαδικής παραγωγής, προκύπτει πρόβλημα σχετικά με τη μέτρηση της παραγωγικότητας των συντελεστών παραγωγής και συνεπώς πρόβλημα κατανομής των αμοιβών τους. Στην ανοιχτή αγορά τέτοιο πρόβλημα δεν εμφανίζεται, αφού σε αντίθεση με την ομαδική παραγωγή, η μέτρηση γίνεται αυτόματα εφ' όσον δεχθούμε ότι η οριακή παραγωγικότητα κάθε συντελεστή ισούται με το οριακό του προϊόν. Στην περίπτωση της ομαδικής παραγωγής μπορούμε εύκολα να μετρήσουμε το οριακό προϊόν της ομάδας, όχι όμως και την οριακή παραγωγικότητα κάθε συντελεστή που την αποτελεί, αφού μία τέτοια διαδικασία προϋποθέτει την εποπτεία της συμπεριφοράς και της συνεισφοράς κάθε ξεχωριστού συντελεστή για την παραγωγή του τελικού προϊόντος⁷ (Alchian and Demsetz, 1972).

7. Η έννοια της μέτρησης χρησιμοποιείται εδώ με διττή έννοια: μέτρηση της εκροής κάθε συντελεστή με ποσοτικούς όρους, αλλά και μέτρηση με την έννοια του ελέγχου της εκροής.

Κατά τους Alchian και Demsetz η εποπτεία (πληροφόρηση) που απαιτείται για τη μέτρηση της συνεισφοράς των συντελεστών στην ομαδική παραγωγή προϋποθέτει σημαντικό κόστος και από τη στιγμή που προϋποθέτει κόστος οι ιδιοκτήτες τους έχουν κίνητρο να καιροσκοπούν (to shirk), δηλαδή να μειώνουν την απόδοσή τους εις βάρος των ιδιοκτητών των άλλων συντελεστών. Αυτή η συμπεριφορά, όμως, οδηγεί αργά ή γρήγορα στη διάλυση του οργανωτικού συστήματος της ομαδικής παραγωγής και οι συντελεστές παραγωγής δεν μπορούν να οφελούνται από τα πλεονεκτήματά της. Για να αποφευχθεί κάτι τέτοιο δημιουργούνται οι επιχειρήσεις καθετοποιημένοι οργανωτικοί θεσμοί, δηλαδή στα πλαίσια των οποίων οι ιδιοκτήτες των παραγωγικών συντελεστών δέχονται την εποπτεία ενός ατόμου ή μίας ομάδας ατόμων που η δουλειά τους είναι να μην επιτρέπουν στους συντελεστές παραγωγής να καιροσκοπούν σε βάρος των άλλων. Με αυτό τον τρόπο, οι ιδιοκτήτες των συντελεστών παραγωγής δέχονται να πληρώσουν το κόστος που συνεπάγεται η εποπτεία, προκειμένου να ωφεληθούν από τη διαδικασία της ομαδικής παραγωγής (Alchian and Demsetz, 1972).

Το άτομο που αναλαμβάνει την εποπτεία στην επιχείρηση, ευθύνεται για τη μέτρηση των εκροών, τη μέτρηση της οριακής παραγωγικότητας των εισροών, την αμοιβή των συντελεστών ανάλογα με το προϊόν που παράγουν και βέβαια για τον σχεδιασμό της στρατηγικής που θα ακολουθήσει η επιχείρηση (συμπεριλαμβανομένων των αποφάσεων για την έναρξη και τη διακοπή των συμβάσεων). Από τη στιγμή, όμως, που θα επιλεγεί το άτομο που θα αναλάβει την εποπτεία μέσα στην επιχείρηση, προκύπτει ένα επιπλέον πρόβλημα: ποιος θα εξασφαλίσει ότι αυτός που αναλαμβάνει την εποπτεία δεν θα καιροσκοπήσει με τη σειρά του σε βάρος των υπολοίπων ή δεν θα επιδιώξει την ικανοποίηση των δικών του σκοπών. Ο Alchian και ο Demsetz θεωρούν ότι η αμοιβή του ατόμου ή των ατόμων που αναλαμβάνουν την εποπτεία στην επιχείρηση δεν πρέπει να έχει τη μορφή σταθερού μισθού, αλλά τα άτομα αυτά πρέπει να αμείβονται με ένα ποσοστό ή με το σύνολο των καθαρών κερδών· άρα το συμφέρον τους επιτάσσει όχι μόνο να εποπτεύουν τη συνεισφορά των συντελεστών, αλλά και να φροντίζουν να αυξάνουν την οριακή τους παραγωγικότητα. Παραδοσιακά, όμως, το άτομο που καρπώνεται τελικά τα καθαρά κέρδη της επιχείρησης είναι ο ιδιοκτήτης της, συνεπώς αυτός πρέπει να ασκεί την εποπτεία και τη διεύθυνση της παραγωγής. Συνεπώς, οι επιχειρήσεις δεν αποτελούν τις οργανωτικές δομές που η λειτουργία τους μειώνει τα συναλλακτικά κόστη, όπως υπέθετε ο Coase, αλλά αποτελούν πλέγματα συμβολαίων (nexus of contracts) που προκύπτουν από την απόφαση των ιδιοκτητών των συντελεστών παραγωγής να επωμισθούν τα κόστη εποπτείας, ώστε να εξασφαλίζεται η αποτελεσματικότητα της ομαδικής παραγωγής. Αυτός είναι ο σκοπός της τυπικής καπιταλιστικής επιχείρησης, η οποία: α) οργανώνει τη συνλειτουργία των συντελεστών παραγωγής, β) οι οποίοι ανήκουν σε περισσότερα από ένα άτομα, γ) ένα άτομο ή μία ομάδα ατόμων είναι υπεύθυνο για τη μέτρηση της παραγωγικότητας των εισροών και τη διαπραγμάτευση των συμβάσεων, δ) αυτό το άτομο αμείβεται με ποσοστό ή με το σύνολο των κερδών και ε) μπορεί να πουλήσει τα δικαιώματά του όποτε το θελήσει (Alchian and Demsetz, 1972).

Αναφέραμε προηγουμένως, ότι αυτός που εκμεταλλεύεται τα κέρδη της επιχείρησης είναι ο ιδιοκτήτης της και, σύμφωνα με τη λογική των Alchian και Demsetz, αυτός πρέπει να ασκεί τη διεύθυνση και την εποπτεία των συντελεστών παραγωγής. Οι Holmstrom και Tirole

διαφώνησαν με την παραπάνω άποψη και παρατήρησαν ότι εκτός από τις μικρές επιχειρήσεις στις οποίες ο manager και ο ιδιοκτήτης είναι το ίδιο πρόσωπο, στις υπόλοιπες αυτές οι ιδιότητες σπάνια ταυτίζονται. Στην πραγματικότητα, ο ιδιοκτήτης έχει πολύ μικρή ανάμειξη στη λειτουργία της επιχείρησής του, η οποία διευθύνεται από εξειδικευμένα στελέχη, επιφορτισμένα με αυτήν ακριβώς τη δουλειά. Εφόσον, όμως, ο ιδιοκτήτης και ο manager δεν είναι το ίδιο πρόσωπο, πώς είμαστε σίγουροι ότι ο τελευταίος δεν θα επιδιώξει να ικανοποιήσει τους δικούς του σκοπούς σε βάρος των υπόλοιπων συντελεστών παραγωγής; Για να απαντήσουν σε αυτό το ερώτημα αποδέχονται την άποψη του Kenneth Galbraith που υποστηρίζει ότι στον «διευθυντικό καπιταλισμό» (managerial capitalism), οι managers, και γενικότερα τα διευθυντικά στελέχη, δεν επιδιώκουν την επίτευξη διαφορετικών στόχων από αυτούς που επιδιώκουν οι ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων. Αυτό συμβαίνει διότι τα συμφέροντα των managers συμπίπτουν με τα συμφέροντα των ιδιοκτητών των επιχειρήσεων, αφού η καριέρα και η επαγγελματική εξέλιξη των πρώτων είναι στενά συνδεδεμένη με την επίτευξη των στόχων και τη μελλοντική πορεία των επιχειρήσεων για τις οποίες εργάζονται (Holmstrom and Tirole, 1972) (Galbraith, 1967).

2.9. Η επιχείρηση ως μέσο επιβολής ισχύος

Η νεοκλασική θεωρία οικοδομήθηκε πάνω στην ιδέα της λειτουργίας της ελεύθερης αγοράς, του θεσμού εκείνου δηλαδή που η λειτουργία του οδηγεί σε άριστα αποτελέσματα όλους αυτούς που δρουν εντός του πλαισίου του. Η έννοια της καθετοποίησης και της ιεραρχίας, αντιμετωπίστηκε από τη νεοκλασική θεωρία με όρους αποτελεσματικότητας, δηλαδή όλες οι δομές (άτομα ή επιχειρήσεις) ενός οικονομικού συστήματος λειτουργούν με τέτοιο τρόπο, ώστε να μεγιστοποιούν το όφελός τους. Παραβλέφθηκε, συνεπώς, το ζήτημα της διαφορετικής κατανομής της δυνατότητας άσκησης ισχύος από τους οικονομικά δρώντες στο οικονομικό σύστημα. Υποτίθεται ότι η άσκηση ισχύος στην ελεύθερη αγορά είναι αδιάκοπη κάτω από συνθήκες τέλει ανταγωνισμού. Μόνο όταν η αγορά αποτύχει να οδηγηθεί – και να διατηρηθεί – σε άριστο σημείο, τότε κάποιος από τους συναλλασσόμενους αποκτούν περισσότερη ισχύ και την ασκούν εις βάρος των υπόλοιπων. Αυτό σημαίνει ότι η εμφάνιση άνιση κατοχής ισχύος αποτελεί εξαίρεση, και σκοπός της οικονομικής πολιτικής είναι να αντιμετωπίζονται τυχόν ατέλειες της ελεύθερης αγοράς, ώστε να αποκλείεται το ενδεχόμενο να εμφανιστούν τέτοιου είδους εξαιρέσεις (π.χ. άσκηση αντιμονοπωλιακής πολιτικής ή θεσμικός περιορισμός της ισχύος των συνδικάτων) (Ιωαννίδης, 1998).

Από τη στιγμή, όμως, που η έννοια του τέλει ανταγωνισμού γίνεται αντικείμενο κριτικής, εξαιτίας της αποτυχίας του θεσμού της ανοιχτής αγοράς, εισάγεται ξανά ο προβληματισμός της άσκησης ισχύος σε ένα οικονομικό σύστημα. Οι απόψεις των Alchian και Demsetz, όπως τις παρουσιάσαμε προηγουμένως, θέτουν –εμμέσως– αυτόν τον προβληματισμό. Κατά την άποψή τους, η εποπτεία που ασκεί ο επιχειρηματίας στους εργαζόμενους, ως βασικό στοιχείο της σχέσης εργασίας, αποτελεί άσκηση ισχύος που είναι απαραίτητη για την αποτροπή των εργαζομένων από τον καιροσκοπισμό. Συνεπώς, η ισχύς είναι αναγκαία για τη διατήρηση του συστήματος παραγωγής που ονόμασαν «ομαδική παραγωγή». Με τον ίδιο τρόπο, η ιεραρχία, όπως διαρθρώνεται μέσα στις σύγχρονες καπιταλιστικές επιχειρήσεις, δεν προάγει την οικονομική αποτελεσματικότητα, αλλά λειτουργεί ως εργαλείο άσκησης ισχύος. Η ιεραρχία, συνεπώς, είναι το μέσο που επιτρέπει την επιβολή ελέγχου εκ μέρους των καπιταλιστών στην εργασιακή διαδικασία. Ο S. Marglin στο άρθρο του «What Do Bosses Do. The Origins and Functions of Hierarchy» θέτει το ζήτημα της ιεραρχίας κάτω από αυτή την οπτική.

Δύο είναι τα σημεία στα οποία εστιάζει κυρίως ο Marglin. Πρώτον, ο καταμερισμός και η συνεπαγόμενη εξειδίκευση της εργασίας και, δεύτερον, η μετάβαση από το σύστημα παραγωγής μέσω υπεργολαβιών στην καθετοποιημένη παραγωγή.

Καταρχήν διαφωνεί με την άποψη που υποστηρίζει ότι η καπιταλιστική ιεραρχία αποτελεί συνθήκη για την αύξηση της αποτελεσματικότητας μέσω της αύξησης του καταμερισμού της εργασίας. Η ένστασή του εντοπίζεται στο ότι η επιβολή του καταμερισμού της εργασίας δεν είναι αναγκαίο να οδηγήσει σε εξειδίκευση των εργαζομένων σε συγκεκριμένα στάδια ή εργασίες. Παρατηρεί ότι, ειδικότερα στα πρώτα στάδια του καπιταλισμού, ένας εργαζόμενος μπορούσε να εξειδικευθεί με επιτυχία σε περισσότερες από μία εργασίες, χωρίς αυτό να οδηγήσει σε μείωση της παραγωγικότητάς του.

Ποιο λόγο, συνεπώς, εξυπηρετούσε η εξειδίκευση των εργαζομένων σε μία μόνο εργασία; Η απάντηση, σύμφωνα με τον Marglin, είναι ότι η εξειδίκευση επιβλήθηκε από τους επιχειρηματίες-καπιταλιστές διότι εξυπηρετούσε πρωτίστως τα δικά τους συμφέροντα. Με το να εξειδικεύουν τους εργαζόμενους σε ξεχωριστές εργασίες, οι καπιταλιστές κατόρθωσαν να διατηρούν αυτοί τον έλεγχο σε όλα τα στάδια παραγωγής, αποκλείοντας το ενδεχόμενο να αποκτήσουν οι εργαζόμενοι γνώση του συνόλου της παραγωγικής διαδικασίας και συνεπώς τον έλεγχο του τελικού προϊόντος. Ουσιαστικά, με τον καταμερισμό και την εξειδίκευση, πέτυχαν τη διαίρεση του εργατικού δυναμικού και συνεπώς μπόρεσαν να το ελέγξουν καλύτερα. Συνεπώς, η επιβολή ισχύος και όχι η αύξηση της αποτελεσματικότητας ήταν το αίτιο της στενής εξειδίκευσης των εργαζομένων στον καπιταλισμό (Marglin, 1974).

Το επόμενο ζήτημα που προσπαθεί να εξηγήσει ο Marglin είναι γιατί τελικά η παραγωγή συγκεντρώθηκε σε ενιαίους χώρους παραγωγής, τα εργοστάσια και δεν παρέμεινε αποκεντρωμένη σε υπεργολάβους –ημιανεξάρτητους ή ανεξάρτητους– όπως συνέβαινε στα πρώιμα στάδια του καπιταλισμού. Κατά τη γνώμη του, η μετάβαση στο εργοστασιακό σύστημα δεν συντελέστηκε εξαιτίας των τεχνολογικών βελτιώσεων που εφαρμόστηκαν στην παραγωγή, όπως η χρήση μεγάλων ή πολύπλοκων μηχανών, οι οποίες επέβαλαν τους ενιαίους χώρους εργασίας. Στην πραγματικότητα, η καθετοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας συντελέστηκε αρκετές δεκαετίες νωρίτερα από τη χρησιμοποίηση των μεγάλων ατμομηχανών στην παραγωγική διαδικασία. Η μετάβαση στο εργοστασιακό σύστημα έγινε εξαιτίας δύο χαρακτηριστικών του υπεργολαβικού συστήματος:

α) Στο υπεργολαβικό σύστημα, ο υπεργολάβος είναι εκείνος που αποφασίζει πόσο χρόνο θα ξοδέψει για εργασία και πόσο για άλλες δραστηριότητες· αποφασίζει ουσιαστικά για την ποσότητα της εργασίας που θα διαθέσει, πόσο εντατική θα είναι κ.λπ. Ο καπιταλιστής διατηρεί, βέβαια, τον έλεγχο του τελικού προϊόντος, όχι όμως και τον έλεγχο της εργασιακής διαδικασίας και

β) Στο υπεργολαβικό σύστημα, ο καπιταλιστής δεν μπορεί να ελέγχει άμεσα ούτε την ποιότητα των ενδιάμεσων προϊόντων, ούτε την παραγωγική μέθοδο με την οποία παράγονται. Ουσιαστικά, δεν μπορεί να ελέγξει την παραγωγική διαδικασία.

Η προσπάθεια επιβολής ελέγχου (ισχύος) στην εργασιακή και στην παραγωγική διαδικασία συνετέλεσε ουσιαστικά στην εμφάνιση των ενιαίων χώρων παραγωγής. Μέσα στο εργοστάσιο, ο καπιταλιστής μπορούσε να ελέγχει καλύτερα το σύνολο της παραγωγικής διαδικασίας. Συνεπώς, δεν ήταν η εμφάνιση νέας και καλύτερης τεχνολογίας που έκανε αναγκαία την ισχυροποίηση της ιεραρχίας, αντιθέτως μάλλον η ανάγκη ενίσχυσης της καπιταλιστικής ιεραρχίας ευνόησε την εμφάνιση νέων τεχνολογιών (Marglin, 1974).

Η απώλεια του ελέγχου της παραγωγής από τους εργαζόμενους στα πρώτα στάδια του καπιταλισμού ενίσχυσε τη δύναμη των καπιταλιστών με τέτοιο τρόπο, ώστε να είναι οι μόνοι που να μπορούν να ιδιοποιηθούν το σύνολο των αποδόσεων της παραγωγικής διαδικασίας. Η καπιταλιστική ιεραρχία συνεπώς είναι ένα σύστημα στο οποίο οι εργαζόμενοι αδυνατούν να ιδιοποιηθούν έστω και ένα μικρό μέρος των αποδόσεων που ακομίζουν οι καπιταλιστές, αυτοί δηλαδή που έχουν την ισχύ (Ιωαννίδης, 1998). Η εμφάνιση και η επιβολή της ισχύος στα πρώτα στάδια του καπιταλισμού δεν ήταν ένα πρόσκαιρο συμβάν – η πραγματικότητα επιβεβαιώνει ότι η έννοια της ισχύος είναι αδιάσπαστα συνδεδεμένη με τη λειτουργία και την επιβίωση του καπιταλιστικού συστήματος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΔΙΕΘΝΗΣ ΥΠΕΡΓΟΛΑΒΙΑ

3.1. Ο διεθνής καταμερισμός της εργασίας

Η ανάγκη να εξετασθεί η διεθνής υπεργολαβία σε ξεχωριστό κεφάλαιο δεν προκύπτει από το γεγονός ότι αποτελεί μια διαφορετική μορφή υπεργολαβικής σχέσης. Αντιθέτως, η διεθνής υπεργολαβία διακρίνεται από τα ίδια αίτια που χαρακτηρίζουν και τις εγχώριες υπεργολαβικές σχέσεις. Εντούτοις, η διεθνής υπεργολαβία τροφοδοτεί μια ευρεία διαδικασία αναδιάρθρωσης στο εσωτερικό του οικονομικού χώρου που συνοδεύεται από αναχωροθέτηση των επενδύσεων και της παραγωγής στον διεθνή χώρο. Η δυνατότητα αυτή προκύπτει από την αυξανόμενη κινητικότητα του κεφαλαίου αφενός και αφετέρου από τη δυνατότητα άσκησης επιχειρησιακού ελέγχου σε όλα σχεδόν τα γεωγραφικά πλάτη και μήκη του πλανήτη. Η επέκταση των ακτινών οικονομικού ελέγχου προσδιορίζει ουσιαστικά ένα σύνολο επιπτώσεων, που η διεθνής υπεργολαβία, ιδιαίτερα μεταξύ αναπτυγμένων και λιγότερο αναπτυγμένων χωρών, επιφέρει στην οικονομική και βιομηχανική ανάπτυξη και των δύο. Ένας επιπλέον λόγος που επιβάλλει να ερμηνεύσουμε ξεχωριστά τη διεθνή υπεργολαβία, είναι ότι έχει συνδεθεί με την εγκαθίδρυση Ελεύθερων Ζωνών Εμπορίου και λαμβάνεται υπόψη στη διαμόρφωση διεθνών στρατηγικών ανάπτυξης που υιοθετούν οργανισμοί όπως η Παγκόσμια Τράπεζα και ο ΟΟΣΑ, σε μια προσπάθεια εκβιομηχάνισης των χωρών του Τρίτου κόσμου.

Στη δεκαετία του 1950 ο οξύς ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων ώθησε τους επενδυτές να χωροθετήσουν τις βιομηχανικές δραστηριότητες σε χώρες με χαμηλούς μισθούς, στην προσπάθειά τους να μειώσουν τα κόστη παραγωγής. Αυτή η διαδικασία οδήγησε σε διακοπή της λειτουργίας πολλών μονάδων στις αναπτυγμένες χώρες (ιδιαίτερα στις Η.Π.Α. και στη Μεγάλη Βρετανία) και στη δραματική μείωση της βιομηχανικής απασχόλησης. Ο έντονος ανταγωνισμός δεν ήταν ο μόνος λόγος που συνέβαλε στην αναχωροθέτηση του κεφαλαίου: σημαντικό ρόλο έπαιξαν και οι διεκδικήσεις των εργαζομένων στις αναπτυγμένες χώρες, για υψηλότερους μισθούς και για λιγότερες συνθήκες εργασίας, έτσι η μετανάστευση του κεφαλαίου είχε ως πρόσθετο αίτιο την αποφυγή των συνδικαλιστικών πιέσεων.

Ουσιαστικά, αυτή η διαδικασία σηματοδότησε την απαρχή ενός νέου σταδίου στη λογική της καπιταλιστικής ανάπτυξης, που χαρακτηρίζεται από τέσσερα σημεία: α) την, χωρίς ιστορικό προηγούμενο, δυνατότητα μετακίνησης του κεφαλαίου σε όλο τον κόσμο, β) τη χρησιμοποίηση προηγμένης τεχνολογίας που οδήγησε στον κατακερματισμό της παραγωγικής διαδικασίας (και συνεπώς στη μεταφορά μέρους της εκτός εθνικών συνόρων) και στην αποειδίκευση της εργασίας, γ) τη μετατροπή των προηγμένων βιομηχανικά χωρών σε κέντρα λήψης αποφάσεων, με τη χωροθέτηση σ' αυτές των ανάλογων διαδικασιών, την ίδια στιγμή που τα παραγωγικά στάδια χωροθετούνταν σε χώρες του Τρίτου κόσμου, δ) την προλεταριοποίηση του πληθυσμού στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες.

Εντούτοις, το να αντιμετωπίζουμε τα χαμηλά εργατικά κόστη ως το κυριότερο αίτιο που οδήγησε στην αναχωροθέτηση των βιομηχανικών δραστηριοτήτων αποτελεί απλουστευτική προσέγγιση του φαινομένου, αφού δεν εξηγεί: Πρώτον, για ποιο λόγο υπήρξε μετακίνηση του κεφαλαίου και προς χώρες με υψηλότερα, συγκριτικώς, εργατικά κόστη και δεύτερο, για ποιο λόγο μετακινήθηκαν στάδια της παραγωγικής διαδικασίας για τα οποία η αμοιβή της εργασίας αποτελεί ένα μικρό μέρος του συνολικού κόστους παραγωγής.

Η απάντηση ίσως βρίσκεται στην άποψη ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν ανάγκη την γεωγραφική επέκταση που συνοδεύεται από αύξηση της παραγωγής, με σκοπό τη διατήρηση των μονοπωλιακών τιμών τους και την αναχαίτηση των υπόλοιπων επενδυτών. Ο Samir Amin επισημαίνει ότι η γεωγραφική επέκταση της μεγάλης επιχείρησης επιβάλλεται από την ανάγκη προσαρμογής των παραγωγικών σχέσεων στις απαιτήσεις της προόδου των παραγωγικών δυνάμεων και συμβάλλει στην κατανομή των έργων μεταξύ κέντρου και περιφέρειας με σκοπό τη διεύρυνση του προτύπου συσσώρευσης¹.

Η μετακίνηση των παραγωγικών διαδικασιών σε χώρες του Τρίτου κόσμου δεν είχε ομοιογενή αποτελέσματα στην οικονομική ανάπτυξη των τελευταίων. Σε μερικές χώρες παρουσιάστηκαν υψηλοί ρυθμοί αύξησης του ΑΕΠ, ικανοποιητική παραγωγικότητα της εργασίας και γενικότερα βελτίωση των συνθηκών ζωής, ενώ σε άλλες διεύρυνση των οικονομικών ανισοτήτων και έντονη οικονομική και πολιτική εξάρτηση.

Μια άλλη υπόθεση, που δεν επιβεβαιώνεται από τα εμπειρικά στοιχεία, είναι ότι μέσω της αποκέντρωσης της παραγωγής ένα μεγάλο μέρος του πληθυσμού τείνει να προλεταριοποιηθεί. Τα εμπειρικά στοιχεία που παραθέτει το Διεθνές Γραφείο Εργασίας δείχνουν ότι οι εξαγωγικές βιομηχανίες στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες απασχολούν ένα μικρό ποσοστό του εργατικού δυναμικού (Kelly P., 1989).

Η σύναψη υπεργολαβικών σχέσεων με επιχειρήσεις των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών ήταν ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά της διαδικασίας αποκέντρωσης της παραγωγής. Οι θετικές επιπτώσεις όμως στην οικονομική ανάπτυξη των χωρών του Τρίτου κόσμου εξαρτώνται, όπως θα δούμε στη συνέχεια, από μια σωρεία προϋποθέσεων.

1. Η κριτική που έχουν ασκήσει οι σύγχρονοι μαρξιστές στην πολυεθνική επιχείρηση μπορεί να βρεθεί ομαδοποιημένη στο Βαϊτσος Κ., Μητσός Α., «Διεθνής Οικονομική», τόμος πρώτος, Αθήνα 1982.

3.2. Έννοια της διεθνούς υπεργολαβίας

Ουσιαστικά, δεν υπάρχει ένας κοινά αποδεκτός ορισμός για τη διεθνή υπεργολαβία. Εντούτοις, ένας σχετικά πλήρης ορισμός έχει διατυπωθεί από τον Michael Sharpston ορίζοντας τη διεθνή υπεργολαβία ως: «εξαγωγές εμπορευμάτων ή συστατικών μερών του προϊόντος, η κατασκευή των οποίων έχει παραγγελθεί εκ των προτέρων για λογαριασμό του εντολέα, ενώ ο εντολέας της παραγγελίας φροντίζει για την τοποθέτησή τους στην αγορά» (Sharpston, 1975). Για να γίνει πληρέστερος ο ορισμός πρέπει να συμπεριλάβουμε και τις πωλήσεις που κάνουν οι ντόπιες επιχειρήσεις-υπεργολάβοι στις θυγατρικές εταιρίες των πολυεθνικών που εδράζουν στη χώρα. Όπως γίνεται αντιληπτό, στον ορισμό του Sharpston συμπεριλαμβάνονται οι εξαγωγές που γίνονται από θυγατρικές επιχειρήσεις που είναι εγκατεστημένες σε τρίτες χώρες προς τη μητρική εταιρία στη χώρα προέλευσης. Συνεπώς μας αναγκάζει να κάνουμε μια πρώτη διάκριση της διεθνούς υπεργολαβίας ανάλογα με τον αριθμό των μετοχών της υπεργολαβικής επιχείρησης που κατέχει η επιχείρηση-εντολέας².

Σ' αυτό το σημείο μπορεί να υπάρξει εννοιολογική σύγχυση μεταξύ διεθνούς υπεργολαβίας και εξαγωγών. Η ειδοποιός διαφορά είναι ότι στην περίπτωση της διεθνούς υπεργολαβίας η παραγγελία των εμπορευμάτων γίνεται εκ των προτέρων με τη σύναψη συμβολαίου μεταξύ των ενδιαφερόμενων μερών, το οποίο θέτει αυστηρές τεχνικές και χρονικές προδιαγραφές, που αφορούν τις πρώτες ύλες, τον τρόπο κατασκευής και το χρονικό σημείο παράδοσης του προϊόντος (άλλωστε αυτή ακριβώς είναι η διαφορά μεταξύ υπεργολαβίας και απλής προμήθειας). Η ουσιαστική διαφορά όμως μεταξύ υπεργολαβίας και εξαγωγών είναι ότι στην πρώτη η επιχείρηση-εντολέας τοποθετεί το προϊόν στην αγορά και όχι ο υπεργολάβος, ο οποίος αποφεύγει έτσι μια σειρά προβλημάτων που συνδέονται με το marketing, όπως η διαφήμιση, έρευνα αγοράς, σχέδιο, εμπορική ονομασία κ.λπ.

Το κύριο αίτιο για την ανάθεση υπεργολαβικών συμβολαίων εκτός των εθνικών συνόρων είναι οι χαμηλές αμοιβές εργασίας που επικρατούσαν στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες, με συνέπεια τη μείωση του κόστους παραγωγής και συνεπώς της τιμής του παραγόμενου προϊόντος, ιδιαίτερα σε μια περίοδο (δεκαετία του 1960) που κυριαρχούσαν τα τυποποιημένα προϊόντα, τα οποία όσο πιο χαμηλή τιμή είχαν, τόσο ανταγωνιστικότερα γίνονταν στην αγορά. Παράλληλα, όπως επισημαίνει ο Sharpston, οι χαμηλές αμοιβές στις χώρες του Τρίτου κόσμου συνδυάζονταν με υψηλή μέση παραγωγικότητα της εργασίας, που συχνά ξεπερνούσε τα αντίστοιχα επίπεδα στις Ηνωμένες Πολιτείες. Την ίδια περίοδο, οι κυβερνήσεις πολλών αναπτυγμένων χωρών επέβαλαν χαμηλούς εισαγωγικούς δασμούς στα προϊόντα που εσώκλειαν ένα ποσοστό εγχώριας προστιθέμενης αξίας, γεγονός που επέτρεπε την παραγωγή μέρους του προϊόντος στη «μητρική» χώρα, την αποστολή του στο εξωτερικό για περαιτέρω επεξεργασία

2. Άλλοι συγγραφείς δεν ακολουθούν την ίδια μεθοδολογία. Π.χ. ο Susumu Watanabe στον δικό του ορισμό, ενώ συμπεριλαμβάνει τις πωλήσεις των υπεργολάβων στις θυγατρικές, δεν συμπεριλαμβάνει τις εξαγωγές των θυγατρικών επιχειρήσεων προς τη μητρική εταιρία. Συνεπώς θέτει την εθνικότητα ή μάλλον τη διαφορά των εθνικοτήτων των συμβαλλομένων ως σημείο διάκρισης (Watanabe, 1972).

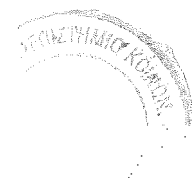
και στη συνέχεια την επανεισαγωγή του. Παράλληλα, φάνηκε να αλλάζει η λογική με την οποία οι πολυεθνικές εταιρίες αντιμετώπιζαν τις παραγωγικές δραστηριότητες που λάμβαναν χώρα στον Τρίτο κόσμο, δηλαδή ως επικουρικές αυτών που συντελούνταν εντός των εθνικών συνόρων, και να αντικαθίστανται από τη λογική της «παγκόσμιας» αγοράς. Ουσιαστικά, η διεθνής υπεργολαβία αποτέλεσε για τη δεκαετία του '60 μια καινοτομική πρακτική που ειρήσθω εν παρόδω, παρέσυρε τη μια μετά την άλλη, όλες τις αναπτυσσόμενες χώρες στο πλαίσιο του διεθνούς ανταγωνισμού.

Παράλληλα, οι λιγότερο αναπτυσσόμενες χώρες είχαν να αντιμετωπίσουν προβλήματα στους ρυθμούς εκβιομηχάνισης, όσο η επικρατούσα πολιτική τους ήταν η εγκαθίδρυση βιομηχανιών υποκατάστασης εισαγωγών. Αυτή η διαπίστωση είχε ως αποτέλεσμα μερικές από αυτές, με κύριο εκπρόσωπο τη Ν. Κορέα, να προσανατολιστούν προς την ενίσχυση των εξαγωγικών τους βιομηχανιών. Η ευθυγράμμιση των τιμών στη Ν. Κορέα με τις διεθνείς τιμές, με σκοπό να αξιοποιηθεί το συγκριτικό πλεόνασμα της χώρας, οι συνεχείς υποτιμήσεις του νομίσματος από το 1961 και ύστερα, ο κρατικός έλεγχος στο χρηματοδοτικό καθεστώς και ο διαφορισμός των δανείων ανά κλάδο, οι φόροι κερδών, οι επιχορηγήσεις ύφεσης και η ολιγοπωλιακή δομή της βιομηχανίας που ενισχύθηκε από το κράτος με σκοπό οι επιχειρήσεις να είναι αρκετά μεγάλες ώστε να αντέχουν στον διεθνή ανταγωνισμό, συνέτειναν στη δημιουργία μιας ισχυρής εξαγωγικής βιομηχανίας καταναλωτικών προϊόντων και οδήγησαν σε μακροχρόνιους ρυθμούς αύξησης της βιομηχανικής παραγωγής. Η διεθνής υπεργολαβία λειτούργησε σ' αυτή την περίπτωση ως συμπληρωματική στρατηγική ανάπτυξης, παρέχοντας πρόσβαση στις μεγάλες αγορές των αναπτυσσόμενων χωρών και επιτρέποντας την επίτευξη οικονομιών κλίμακας με την αύξηση της παραγωγής. Παράλληλα, τα υπεργολαβικά συμβόλαια λειτούργησαν ως εργαλείο μεταφοράς τεχνικής βοήθειας και κεφαλαίου.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι η επέκταση των υπεργολαβικών σχέσεων στηρίζεται σε δύο συνιστώσες. Πρώτον, από τη ζήτηση για τελικά προϊόντα στον αναπτυσσόμενο κόσμο, από τις μεθόδους παραγωγής που επικρατούν στις αναπτυσσόμενες χώρες και από τις διαφορές στο κόστος. Δεύτερο, το γεγονός ότι τα χαμηλά εργατικά κόστη είναι το κύριο αίτιο της διεθνούς υπεργολαβίας, συνεπάγεται ότι τα προϊόντα που παράγονται πρέπει να είναι εντάσεως εργασίας, δηλαδή τα εργατικά κόστη να καταλαμβάνουν το σημαντικότερο ποσοστό στο συνολικό κόστος παραγωγής. Πράγματι, ο Sharpston βεβαιώνει υψηλή ζήτηση για προϊόντα εντάσεως εργασίας στις αναπτυσσόμενες χώρες.

Εδώ πρέπει να επισημάνουμε ότι εντάσεως εργασίας δεν είναι μόνο οι παραδοσιακοί κλάδοι, αλλά και οι σύγχρονοι (οι ημιαγωγοί είναι ακόμη και σήμερα προϊόντα εντάσεως ανειδίκευτης εργασίας). Παρ' όλα αυτά, έχουν αναφερθεί περιπτώσεις διεθνούς υπεργολαβίας που στηρίζονται σε φθηνές εισροές διάφορες της εργασίας, π.χ. στην ηλεκτρική ενέργεια.

Σ' αυτό το σημείο πρέπει να διευκρινίσουμε ότι δεν είναι απαραίτητο η παραγωγή ενός προϊόντος ή ένας ολόκληρος κλάδος να είναι εντάσεως εργασίας για να αποτελέσει πεδίο εφαρμογής της διεθνούς υπεργολαβίας. Αυτό που αρκεί συνήθως είναι: α) ένα μόνο στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας να είναι εντάσεως εργασίας και β) αυτό το στάδιο να μπορεί να διαχωρισθεί από την υπόλοιπη παραγωγική διαδικασία. Συνεπώς, πρέπει ο κατακερματισμός



της παραγωγής να είναι εφικτός, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις της βιομηχανικής υπεργολαβίας (industrial subcontracting), όπου δεν παράγεται το τελικό προϊόν, αλλά ένα συστατικό μέρος του^{3, 4}.

Παρ' όλα αυτά, η αγορά εργασίας στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες δεν μπορεί να χαρακτηριστεί ως ομοιογενής. Παρατηρούνται διαφορές ως προς τον βαθμό ειδίκευσης, με αποτέλεσμα η ανειδίκευτη εργασία να χαρακτηρίζεται από απεριόριστη –θεωρητικά– προσφορά, ενώ αντιθέτως η ειδικευμένη είναι σπάνια, με συνέπεια μόνο η πρώτη να χαρακτηρίζεται από χαμηλές αμοιβές. Ουσιαστικά, οι μισθοί του ειδικευμένου εργατικού δυναμικού (εποπτευών προσωπικό, διευθυντές κ.λπ.) προσεγγίζουν τα επίπεδα των μισθών στις αντίστοιχες ειδικότητες στις αναπτυγμένες χώρες. Η διαπίστωση αυτή οδηγεί στο συμπέρασμα ότι πρόσφορο έδαφος για ανάπτυξη υπεργολαβικών σχέσεων αποτελούν μόνο οι διαδικασίες εκείνες που απασχολούν χαμηλής ή μέσης ειδίκευσης εργασίας.

3. Ως διαδικασίες εντάσεως εργασίας συνήθως ορίζουμε αυτές που ανθίστανται στην εφαρμογή νέας τεχνολογίας και γενικότερα στην εκμηχάνισή τους, ιδιαίτερα στις αναπτυγμένες χώρες, που υπάρχει η τάση να εκμηχανίζεται η παραγωγή όπου αυτό είναι δυνατόν.

4. Ένα στάδιο της βιομηχανίας ένδυσης που παραδοσιακά είναι εντάσεως ανειδίκευτης εργασίας είναι το ράψιμο. Σύμφωνα με υπολογισμούς, το ράψιμο καταλαμβάνει έως και 80% του εργατικού κόστους στη διαδικασία παραγωγής ενδυμάτων, γεγονός που καθιστά τον κλάδο πρόσφορο πεδίο για διεθνή υπεργολαβία.

3.3. Κατηγορίες διεθνούς υπεργολαβίας

Μια πρώτη διάκριση των υπεργολαβικών σχέσεων μπορεί να γίνει ανάλογα με την επιχειρησιακή σχέση μεταξύ της επιχείρησης-εντολέα και του υπεργολάβου. Καταρχήν η υπεργολαβική σχέση μπορεί να είναι μακροχρόνια, βραχυχρόνια ή να αφορά μια μοναδική παρτίδα. Η επιχείρηση-εντολέας μπορεί να κατέχει τη μειοψηφία, την πλειοψηφία ή και το σύνολο των μετοχών της υπεργολαβικής επιχείρησης χωρίς να παραβλέπουμε το γεγονός ότι είναι πιθανό να μην υφίσταται καμία ιδιοκτησιακή σχέση μεταξύ των δύο. Η επιχείρηση-εντολέας μπορεί να παραχωρεί το σύνολο του εξοπλισμού και των πρώτων υλών, όπως γίνεται στην περίπτωση του «φασόν εξωτερικού», ή μπορεί να αρκείται στον καθορισμό των τεχνικών προδιαγραφών. Ακόμη, ο εντολέας δύναται να παρέχει τεχνική βοήθεια στον υπεργολάβο, είτε γενικής φύσεως (συμβουλές που αφορούν τη διαχείριση αποθεμάτων), είτε ειδικότερης (τεχνικές συμβουλές που θα επιτρέψουν την παραγωγή διαφοροποιημένων προϊόντων). Ουσιαστικά, υπάρχει ένας δυνητικά μεγάλος αριθμός συνδυασμών των παραπάνω χαρακτηριστικών, έτσι ώστε η διεπιχειρησιακή σχέση να ποικίλει και να διαφοροποιείται κατά περίπτωση.

Η κύρια διάκριση που συναντάμε συχνότερα στη διεθνή βιβλιογραφία διακρίνει τη διεθνή υπεργολαβία: α) ανάλογα με τα τεχνικά χαρακτηριστικά της παραγωγής: αν πρόκειται δηλαδή για παραγωγή τελικών προϊόντων ή για παραγωγή συστατικών μερών του προϊόντος και β) ανάλογα με το πού είναι χωροθετημένες οι επιχειρήσεις: δηλαδή ανάλογα με τα γεωγραφικά χαρακτηριστικά της παραγωγής.

Σ' αυτό το σημείο πρέπει να παρατηρήσουμε ότι μια υπεργολαβική σχέση δημιουργεί διασυνδέσεις μεταξύ επιχειρήσεων πρωτίστως, παρά μεταξύ χωρών. Οι διασυνδέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ χωρών εξαρτώνται κυρίως από την εθνικότητα των επιχειρήσεων που συνάπτουν υπεργολαβικές σχέσεις. Αποτελούν συνεπώς δευτερεύοντα παράγοντα ερμηνείας, που κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις διαφοροποιεί ή και εξαλείφει εντελώς το οικονομικό αποτέλεσμα στις οικονομίες των συμβαλλόμενων χωρών. Η παραπάνω επισήμανση μας επιτρέπει να κατατάξουμε τη διεθνή υπεργολαβία σε τέσσερα θεωρητικά σχήματα:

A. Στην πρώτη περίπτωση έχουμε μια επιχείρηση εγκατεστημένη σε μια αναπτυσσόμενη χώρα που συνάπτει υπεργολαβική σχέση με ανεξάρτητο υπεργολάβο μιας αναπτυσσόμενης χώρας.

B. Στη δεύτερη περίπτωση, η επιχείρηση-εντολέας είναι εγκατεστημένη σε μια αναπτυσσόμενη χώρα και χρησιμοποιεί ως υπεργολάβο θυγατρική της εταιρία, που βρίσκεται σε αναπτυσσόμενη χώρα. Εδώ πρέπει να συμπεριλάβουμε και την περίπτωση όπου ο υπεργολάβος είναι μια νομικώς ανεξάρτητη επιχείρηση, της ίδιας πάντα εθνικότητας με τον εντολέα. Στις περιπτώσεις A και B το παραγόμενο προϊόν εγκαταλείπει τη χώρα στην οποία παρήχθη και εξάγεται στη χώρα του εντολέα. Αυτού του είδους την υπεργολαβική σχέση θα την χαρακτηρίζουμε από εδώ και στο εξής με τον όρο «διαχωρική - διεθνής υπεργολαβία» (cross - border international subcontracting).

Γ. Στην τρίτη περίπτωση μια ξένη επιχείρηση που είναι εγκατεστημένη σε μια αναπτυσσόμενη χώρα, συνάπτει υπεργολαβική σχέση με μία ντόπια επιχείρηση. Σ' αυτή την περίπτωση

το παραγόμενο προϊόν κατά την παράδοσή του στην επιχείρηση-εντολέα παραμένει εντός εθνικών συνόρων.

Δ. Η τελευταία περίπτωση, όπου τόσο η επιχείρηση-εντολέας όσο και ο υπεργολάβος είναι της αυτής εθνικότητας και εγκατεστημένοι στην ίδια χώρα, δεν θα μας απασχολήσει, αφού δεν έχει διεθνή διάσταση.

Αν διακρίνουμε τη διεθνή υπεργολαβία ανάλογα με τα τεχνικά χαρακτηριστικά της παραγωγής, τότε λαμβάνουμε δύο κατηγορίες:

α) *Βιομηχανική υπεργολαβία*, όπου ο υπεργολάβος κατασκευάζει μέρος του προϊόντος, το οποίο στη συνέχεια το παραδίδει στον εντολέα για παραπέρα επεξεργασία του.

β) *Εμπορική υπεργολαβία*, όπου ο υπεργολάβος κατασκευάζει το τελικό προϊόν, ενώ η επιχείρηση-εντολέας το τοποθετεί στην αγορά.

Ο συνδυασμός των 2 κριτηρίων διάκρισης, δηλαδή ανάλογα με τα γεωγραφικά χαρακτηριστικά και ανάλογα με τα τεχνικά χαρακτηριστικά της παραγωγής, μας επιτρέπει να ομαδοποιήσουμε τη διεθνή υπεργολαβία σε 3 μεγάλες κατηγορίες, σύμφωνα με τη μεθοδολογία που ακολουθείται τόσο από τον Watanabe όσο και από τους Berthomieu και Hanaut (Watanabe, 1975) (Berthomieu and Hanaut, 1980).

1. *Διαχωρική - εμπορική υπεργολαβία*. Πρόκειται για μορφή υπεργολαβίας που συναντάται ευρέως σε κλάδους που παράγουν καταναλωτικά αγαθά (ένδυση, υπόδηση, παιχνίδια κ.λπ.), ενώ ο εντολέας και ο υπεργολάβος ανήκουν στον ίδιο παραγωγικό κλάδο. Τέτοιου είδους υπεργολαβικές σχέσεις συναντούνται συνήθως μεταξύ αναπτυγμένων (Η.Π.Α., Ιαπωνία) και λιγότερο αναπτυγμένων χωρών κυρίως από την Ν.Α. Ασία (Watanabe, 1975). Η ανάγκη για φθηνή εργασία και οι αυξανόμενοι μισθοί στις αναπτυγμένες χώρες, ώθησαν πολλές επιχειρήσεις να στραφούν προς τις αναπτυσσόμενες, όπου η αγορά εργασίας χαρακτηριζόταν από μεγάλη προσφορά και χαμηλούς μισθούς. Στην περίπτωση της διαχωρικής - εμπορικής υπεργολαβίας τα τελικά προϊόντα διαθέτονται κάτω από την εμπορική ονομασία της επιχείρησης του εντολέα, παρ' όλο που κατασκευάζονται από ξένες επιχειρήσεις.

2. *Διαχωρική - βιομηχανική υπεργολαβία*. Σ' αυτή την περίπτωση οι επιχειρήσεις συνήθως ανήκουν σε διαφορετικούς παραγωγικούς κλάδους. Έτσι η επιχείρηση-εντολέας μπορεί να είναι κατασκευαστής ηλεκτρικού εξοπλισμού, ενώ ο υπεργολάβος κατασκευαστής μεταλλικών προϊόντων. Στη διαχωρική - βιομηχανική υπεργολαβία, όπου οι απαιτήσεις της παραγωγικής διαδικασίας είναι υψηλές, ο υπεργολάβος πρέπει να διαθέτει ειδικευμένο εργατικό δυναμικό, αποτελεσματικότητα στη διαχείριση της παραγωγής και δυνατότητα εφαρμογής αυστηρών ποιοτικών ελέγχων, χαρακτηριστικά δηλαδή που λίγες επιχειρήσεις διαθέτουν στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες. Συνέχεια αυτού του γεγονότος είναι να αναπτύσσονται υπεργολαβικές σχέσεις κυρίως μεταξύ αναπτυγμένων χωρών και ιδιαίτερα σε κλάδους που απαιτούν την εφαρμογή προηγμένης τεχνολογίας, όπως η αεροδιαστημική.

3. *Ενδοχωρική - βιομηχανική υπεργολαβία*. Αυτές οι υπεργολαβικές σχέσεις συναντώνται μεταξύ θυγατρικών επιχειρήσεων που λειτουργούν σε λιγότερο αναπτυγμένες χώρες και ντόπιων επιχειρήσεων. Η ενδοχωρική - βιομηχανική υπεργολαβία συντελεί σε μεγαλύτερο βαθμό στην εκβιομηχάνιση σε σύγκριση με την εμπορική υπεργολαβία. Αφενός, οι θυγατρικές επιχειρήσεις

ρήσεις βοηθούν τους εγχώριους επιχειρηματίες στην οργάνωση της παραγωγής, ώστε να παράγονται τα προϊόντα που έχουν ανάγκη και αφετέρου παραχωρούν τεχνική βοήθεια και συμβουλές ταχύτερα, εκμεταλλευόμενες τη χωρική γειτνίαση.

Αποφασιστικό ρόλο στην προώθηση της βιομηχανικής υπεργολαβίας διαδραματίζει η κρατική παρέμβαση. Οι κυβερνήσεις των αναπτυσσόμενων χωρών συχνά υποχρεώνουν τις ξένες επιχειρήσεις που εδράζουν στη χώρα τους να παράγουν προϊόντα, τα συστατικά μέρη των οποίων ενσωματώνουν ένα σημαντικό ποσοστό εγχώριας προστιθέμενης αξίας. Συν τοις άλλοις, οι αναπτυσσόμενες χώρες χαρακτηρίζονται από έντονα προστατευμένη οικονομία, γεγονός που κάνει τις εισαγωγές ιδιαίτερα δαπανηρές για τις θυγατρικές εταιρίες, στρέφοντάς τις στην εγχώρια παραγωγή.

Η εμπορική υπεργολαβία, η περίπτωση δηλαδή που ο υπεργολάβος κατασκευάζει το τελικό προϊόν για την επιχείρηση του εντολέα, είναι η πιο συνήθης υπεργολαβική σχέση μεταξύ αναπτυγμένων και λιγότερο αναπτυγμένων χωρών. Ο εντολέας σ' αυτές τις περιπτώσεις συνεργάζεται μ' ένα σύνολο μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες χρησιμοποιούν φτηνή εργασία χαμηλής ειδίκευσης, τυποποιημένα και εύκολα στη χρήση τους μηχανήματα, επικεντρώνονται σε χαμηλής προστιθέμενης αξίας στάδια παραγωγής, ενώ συγκεντρώνονται κυρίως σε παραδοσιακούς κλάδους. Ο εντολέας είναι ευνόητο να συνεργάζεται με πολλούς υπεργολάβους, αφού μια μικρή επιχείρηση από μόνη της αδυνατεί να φτάσει την απαιτούμενη παραγωγική ικανότητα και να καλύψει τις απαιτήσεις του εντολέα για προϊόν.

Ο εντολέας είναι συνήθως μεγάλη επιχείρηση και ταυτόχρονα αποτελεί τον μόνο αγοραστή για τα προϊόντα των υπεργολάβων· μ' αυτό τον τρόπο οι τελευταίοι χάνουν μεγάλο μέρος της διαπραγματευτικής τους ικανότητας και γίνονται υποκείμενα μιας σχέσης μονόπλευρης εξάρτησης. Σε τέτοιες περιπτώσεις, που χαρακτηρίζονται ως μονοψώνιο, η επιχείρηση-εντολέας επιβάλλει ουσιαστικά τους όρους της, που συνήθως σχετίζονται με μείωση της τιμής πώλησης και συνεπώς με συμπίεση του κέρδους του υπεργολάβου, επιβάλλοντας ταυτόχρονα μια σχέση κάθετης ιεραρχίας, την οποία ο υπεργολάβος δεν μπορεί παρά να δεχθεί. Ο υπεργολάβος πιέζεται να ικανοποιήσει τις απαιτήσεις του εντολέα, ενώ την ίδια χρονική στιγμή αντιμετωπίζει την έντονη παρουσία των ανταγωνιστών του, τη συμπίεση του ποσοστού κέρδους και την αδυναμία ανάληψης πρωτοβουλιών στην παραγωγική διαδικασία. Οι λόγοι που οι υπεργολάβοι δεν μπορούν να απεμπλακούν από αυτή τη σχέση ιεραρχικής συναλλαγής είναι οι εξής:

- α) Η ανισότητα στην οικονομική – και συνεπώς στην διαπραγματευτική – δύναμη που χαρακτηρίζει τις δύο επιχειρήσεις.
- β) Η μονοψωνιακή ή ολιγοψωνιακή διάρθρωση της αγοράς. Είναι πιθανό να μην υπάρχει άλλος αγοραστής για τα προϊόντα του υπεργολάβου ή αν υπάρχει να μην είναι εύκολο για τον υπεργολάβο να τον ανακαλύψει.
- γ) Ο έντονος ανταγωνισμός που υφίσταται ο υπεργολάβος. Οι λιγότερο αναπτυγμένες χώρες, όπου η αγορά είναι – με την οικονομική έννοια – μικρή, χαρακτηρίζονται από τη λειτουργία πολλών μικρών επιχειρήσεων. Για τον εντολέα είναι πολύ εύκολο να αντικαταστήσει έναν υπεργολάβο, αν ο τελευταίος αρνηθεί να ικανοποιήσει τις προδιαγραφές που προβλέπει το συμβόλαιο.

Μια τέτοια ιεραρχική δομή της αγοράς διεθνώς, προσομοιάζει με το μοντέλου κέντρου - περιφέρειας, όπου οι επιχειρήσεις στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες παρέχουν στις επιχειρήσεις των αναπτυγμένων τα μέσα για να αυξήσουν τα κέρδη τους, ενώ παράλληλα προσδίδουν στη βιομηχανική δομή των αναπτυγμένων χωρών έναν πρόσθετο βαθμό ευελιξίας (Λυμπεράκη, 1991).

Αντιθέτως, στις περιπτώσεις διεθνούς βιομηχανικής υπεργολαβίας πολύ σπάνια συναντάμε το μοντέλο «πολλοί υπεργολάβοι - λίγοι αγοραστής», που ισχύει στην εμπορική υπεργολαβία. Ο λόγος είναι ότι στη βιομηχανική υπεργολαβία, ο υπεργολάβος πρέπει να χαρακτηρίζεται από εξειδικευμένη παραγωγική ικανότητα, από εξειδικευμένο εργατικό δυναμικό και από εξελιγμένα μηχανήματα, ενώ το προϊόν που παράγεται συνήθως εσωκλείει υψηλή προστιθέμενη αξία. Τα παραπάνω χαρακτηριστικά, όπως είναι φυσικό, δεν προσιδιάζουν στο σύνολο των επιχειρήσεων που λειτουργούν στις χώρες της περιφέρειας, αλλά σ' ένα μικρό μόνο αριθμό. Συνεπώς, η συνήθης μορφή διεπιχειρησιακών σχέσεων που χαρακτηρίζουν τη διεθνή βιομηχανική υπεργολαβία μπορεί να περιγραφεί με τον όρο «διμερές ολιγοπώλιο», δηλαδή από μια αγορά που κυριαρχείται από λίγους υπεργολάβους και λίγους αγοραστής. Ακόμη και σε αυτή την περίπτωση, όμως, παρατηρούνται φαινόμενα εξάρτησης των υπεργολάβων από τους αγοραστής. Οι ισχυροί αγοραστής μπορούν με διάφορους τρόπους να διασπάσουν την ενιαία στρατηγική στις τιμές που εφαρμόζουν οι ολιγοπωλητές-υπεργολάβοι και να συγκρατήσουν χαμηλά τις τιμές, ακόμη και αν οι υπεργολάβοι έχουν καταλήξει μεταξύ τους σε συμφωνία όσον αφορά τις τιμές πώλησης. Η συνηθισμένη τακτική κάθε επιμέρους αγοραστή είναι να συγκεντρώνει τις παραγγελίες του σε μία μεγάλη παρτίδα, έτσι ώστε να καλυφθεί η αντίσταση κάποιου υπεργολάβου και να μειώσει τις τιμές προκειμένου να κλείσει συμβόλαιο, ιδιαίτερα αν ο τελευταίος έχει την ικανότητα να παράγει μεγάλες παρτίδες. Παράλληλα, κάθε αγοραστής φροντίζει να χρησιμοποιεί περισσότερους από έναν υπεργολάβους, έτσι ώστε καθένας ξεχωριστά να υφίσταται συνεχώς την απειλή διακοπής συμβολαίου. Ακόμη, οι επιχειρήσεις-εντολείς έχουν πάντα τη δυνατότητα να καθετοποιήσουν το στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας που έδιναν υπεργολαβικά και να κατασκευάσουν οι ίδιες τα συστατικά μέρη που είναι απαραίτητα για την παραγωγή του προϊόντος, ιδιαίτερα αν το ύψος της ζήτησης είναι τέτοιο που να επιτρέπει την πραγματοποίηση των απαραίτητων οικονομιών κλίμακας. Αυτή η δυνατότητα αποτελεί μέσο άσκησης πίεσης για τους υπεργολάβους, αναγκάζοντάς τους να κρατάνε τις τιμές κοντά στο κόστος. Τέτοιες πρακτικές είναι συνηθισμένες για τις αμερικανικές και ιαπωνικές επιχειρήσεις, που χρησιμοποιούν τη βιομηχανική υπεργολαβία. Πολλές από αυτές συνήθως καθετοποιούν κάποια στάδια της παραγωγικής διαδικασίας και παρέχουν συμβόλαια σε υπεργολάβους μόνο στην περίπτωση που αντιμετωπίζουν υπερβάλλουσα ζήτηση. Όταν η ζήτηση για το τελικό προϊόν επιστρέψει στα κανονικά επίπεδα, τότε τα συμβόλαια διακόπτονται ή δεν ανανεώνονται.

Το κυρίαρχο ζήτημα που τίθεται μέσα από όλη αυτή την ανάλυση είναι αν οι πιέσεις που ασκούνται για μείωση της τιμής έχουν ως τελικό αποτέλεσμα την παραγωγή φθηνών προϊόντων για τους καταναλωτές ή το πλεόνασμα απορροφείται μέσω κάποιων μηχανισμών από την επιχείρηση-εντολέα. Αν τα οφέλη που προέρχονται από την άσκηση πίεσης στους υπεργολά-

βους για μείωση της τιμής πώλησης μεταβιβάζονται στους καταναλωτές ή τα καρπώνεται ο εντολέας, εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τη θέση που κατέχει ο εντολέας στην αγορά ως πωλητής πλέον. Αν η δομή της αγοράς προσεγγίζει τον πλήρη ανταγωνισμό, όπως συμβαίνει στους παραδοσιακούς κλάδους συνήθως, όπου η είσοδος νέων επιχειρήσεων είναι εύκολη, τότε μέρος των οφελών μετακυλίσονται στους καταναλωτές με τη μορφή χαμηλότερων τιμών. Αν, αντιθέτως, η επιχείρηση-εντολέας είναι μονοπωλητής του τελικού προϊόντος, τότε τα τελικά αποτελέσματα είναι αμφίβολα. Ακόμη, όμως, και αν συμβαίνει το πρώτο, η οργανωτική αδράνεια που πιθανά χαρακτηρίζει μια επιχείρηση εμποδίζει την άμεση προσαρμογή της τιμής πώλησης στις μειώσεις του κόστους.

3.4. Ο ρόλος που διαδραματίζουν τα κόστη μεταφοράς

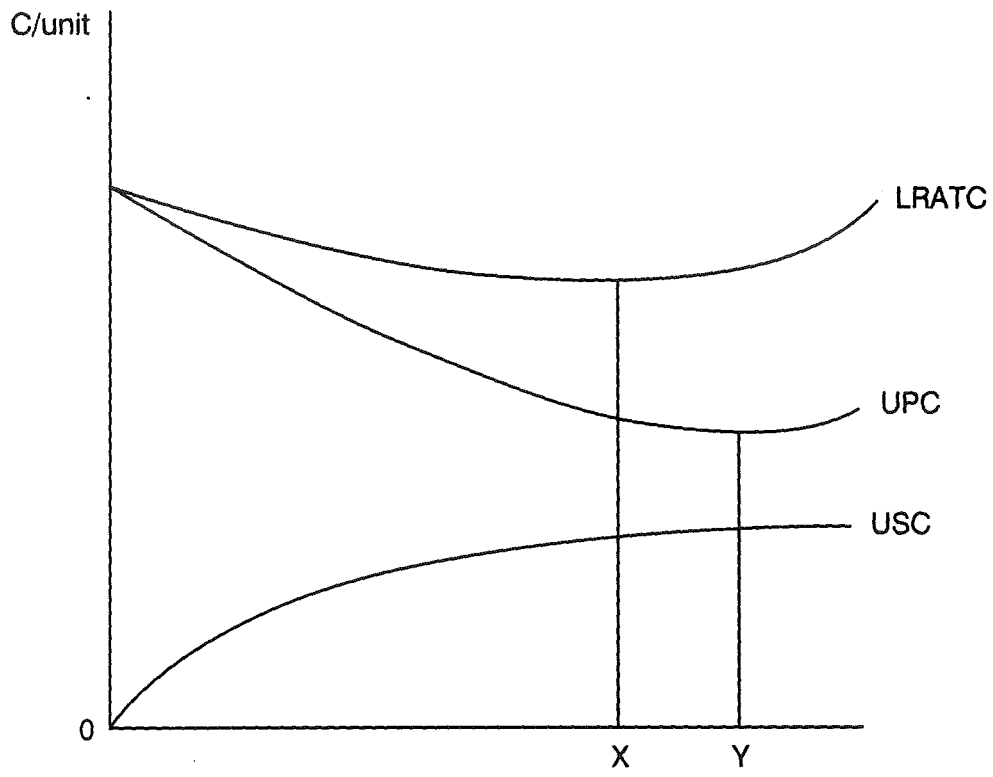
Τα μεταφορικά κόστη και γενικά τα κόστη που σχετίζονται με την απόσταση παίζουν σημαντικό ρόλο στη σύναψη και στη λειτουργία σχέσεων διεθνούς υπεργολαβίας, ενώ δεν έχουν την ίδια βαρύτητα στη σύναψη υπεργολαβικών σχέσεων μεταξύ επιχειρήσεων στην ίδια χώρα. Στη διεθνή υπεργολαβία είναι δυνατή η μεταφορά μέρους της παραγωγικής διαδικασίας στο εξωτερικό μόνο στην περίπτωση που τα κόστη μεταφοράς των πρώτων υλών, του παραγωγικού εξοπλισμού και του προϊόντος είναι χαμηλά, έτσι ώστε το συνολικό κατά μονάδα κόστος να μην αυξάνεται σημαντικά.

Στην πραγματικότητα, οι προσδιοριστικοί παράγοντες που επηρεάζουν το ύψος του μεταφορικού κόστους είναι η απόσταση, το βάρος και ο όγκος του προϊόντος. Όσον αφορά το βάρος ως προσδιοριστικό παράγοντα, τα μεταφορικά κόστη αυξάνονται ευθέως ανάλογα με την αύξηση του βάρους. Π.χ. τα μεταφορικά κόστη είναι χαμηλότερα για τα ηλεκτρικά προϊόντα σε σχέση με τις μηχανολογικές κατασκευές. Συνήθως, τα μεταφορικά κόστη αυξάνουν λιγότερο αναλογικά με την αύξηση της διανυόμενης απόστασης, ιδιαίτερα αν τα κόστη μεταφόρτωσης είναι χαμηλά ή αν η μεταφορά γίνει *transit*. Επίσης, ο όγκος κάθε παρτίδας παίζει σημαντικό ρόλο. Πολλές παραγωγικές διαδικασίες στη βιομηχανία αυξάνουν τον όγκο του τελικού προϊόντος (π.χ. η σφυρηλάτηση) με αποτέλεσμα τα μεταφορικά κόστη που απαιτούνται να είναι απαγορευτικά για τη σύναψη σχέσεων διεθνούς υπεργολαβίας.

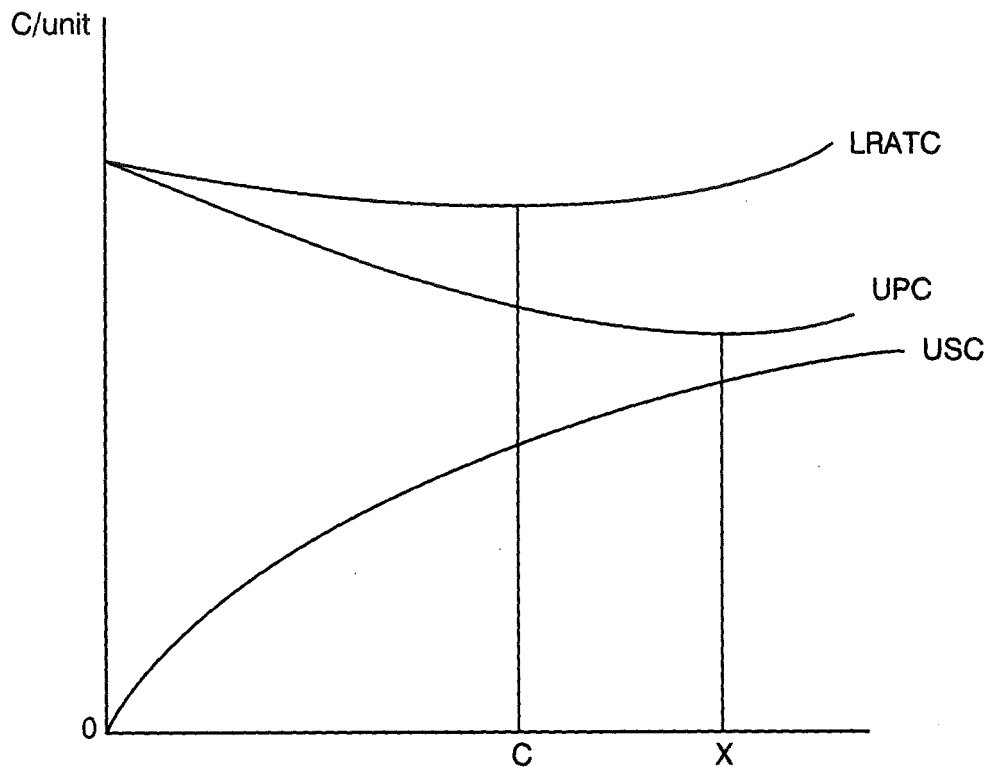
Σημαντικός παράγοντας είναι ο γεωγραφικός καταμερισμός των επιχειρήσεων που εξυπηρετεί ένας υπεργολάβος. Αν οι πελάτες είναι αμοιογενώς χωροθετημένοι στον διεθνή χώρο, τότε το μεταφορικό κόστος που έχει να αντιμετωπίσει ο υπεργολάβος είναι αναλογικώς χαμηλότερο, παρά αν συμβαίνει το αντίθετο. Τέλος, έχει παρατηρηθεί συσχέτιση μεταξύ του κόστους παραγωγής, του όγκου του προϊόντος και του μεταφορικού κόστους. Για ογκώδη, χαμηλού κόστους προϊόντα το κατά μονάδα μεταφορικό κόστος αυξάνεται πιο απότομα ανάλογα με την απόσταση. Αντιθέτως, για τα μικρού όγκου και υψηλής αξίας προϊόντα η αύξηση του κατά μονάδα μεταφορικού κόστους είναι χαμηλότερη. Σημαντικό ρόλο παίζει και ο αριθμός των μονάδων που αποτελούν κάθε παρτίδα. Στις περισσότερες περιπτώσεις διεθνούς εμπορικής υπεργολαβίας, ιδιαίτερα μεταξύ αναπτυγμένων και λιγότερο αναπτυγμένων χωρών, οι παρτίδες είναι μικρές είτε επειδή ο εντολέας θέλει να αντιμετωπίσει τις διακυμάνσεις της ζήτησης αυξάνοντας την ευελιξία του, είτε επειδή θέλει να μειώσει τα κόστη που σχετίζονται με τη διαχείριση των αποθεμάτων. Μ' αυτό τον τρόπο όμως το μεταφορικό κόστος επιμερίζεται σε μικρότερο αριθμό μονάδων προϊόντος, με συνέπεια το συνολικό κατά μονάδα κόστος να γνωρίζει μεγάλη αύξηση.

Ένα ζήτημα που έχει εξέχουσα σημασία είναι ο ρόλος που μπορεί να παίξει ο ρυθμός αύξησης των μεταφορικών κοστών στο *scale optimum* μιας παραγωγικής διαδικασίας, κάνοντας αδύνατη την παραγωγή μιας συγκεκριμένης παρτίδας στο χαμηλότερο δυνατό ή τουλάχιστον σε ένα ικανοποιητικό κατά μονάδα κόστος. Ο παραπάνω συλλογισμός μπορεί να παρουσιαστεί διαγραμματικά στα σχήματα 3.1(α) και 3.1(β).

ΣXHMA 3.1(a)



ΣXHMA 3.1(β)



Για κάθε διάγραμμα θεωρούμε ως UPC την καμπύλη του παραγωγικού κόστους, που υποδηλώνει το κατά μονάδα κόστος με ποσότητα ΟΧ. Στο διάγραμμα 3.1(α) ο ρυθμός αύξησης του κατά μονάδα μεταφορικού κόστους, όπως παρουσιάζεται από την καμπύλη USC είναι χαμηλός αναλογικά με την αύξηση της παραγωγής. Το κάθετο άθροισμα των 2 καμπυλών, UPC και USC, μας δίνει την καμπύλη του συνολικού κατά μονάδα κόστους, LRATC. Βλέπουμε ότι σ' αυτή την περίπτωση, το χαμηλότερο κόστος ανά μονάδα επιτυγχάνεται πλέον με την παραγωγή ποσότητας ΟΥ και όχι ΟΧ, όπως προηγουμένως. Στο διάγραμμα 3.1(β) ο ρυθμός αύξησης του κατά μονάδα μεταφορικού κόστους είναι υψηλότερος σε σχέση με το σχήμα 3.1(α), με συνέπεια το χαμηλότερο κατά μονάδα κόστος να επιτυγχάνεται με την παραγωγή ποσότητας ΟC, όπου $OC < OX$. Αντιλαμβανόμαστε ότι τα μεταφορικά κόστη επιδρούν στο scale optimum των επιχειρήσεων κάνοντας συχνά ασύμφορη την εκτέλεση μιας παραγγελίας.

Σε αντίθεση με την προηγούμενη ανάλυση, από την οποία συνάγεται ότι τα υψηλά μεταφορικά κόστη κατά κανόνα αποτελούν εμπόδιο για την ανάπτυξη σχέσεων διεθνούς υπεργολαβίας, υπάρχει μία περίπτωση όπου συμβαίνει το αντίθετο, και αυτή είναι μεταξύ γειτονικών αναπτυσσόμενων χωρών, όπως στην περίπτωση του Μαρόκου, το οποίο κατασκευάζει ψυγεία αυτοκινήτων για λογαριασμό της Σενεγάλης.

Τα υψηλά μεταφορικά κόστη που επικρατούν διεθνώς γι' αυτού του είδους τα προϊόντα δημιουργούν προστατευτικό κλίμα, που προστατεύει τις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες από τον ανταγωνισμό των αναπτυγμένων. Οι υπεργολαβίες μεταξύ αναπτυσσόμενων χωρών προωθούν τις εξαγωγικές ικανότητές τους και επιφέρουν βελτιώσεις στη δομή της παραγωγικής διαδικασίας.

Τα μεταφορικά κόστη δεν είναι τα μόνα που συνδέονται με την απόσταση μεταξύ επιχειρήσεων ή μεταξύ χωρών. Εξίσου σημαντικό ρόλο διαδραματίζουν οι τηλεπικοινωνίες που πρέπει να αποκατασταθούν και το κόστος που συνεπάγεται η απώλεια ελέγχου στο σύνολο της παραγωγικής διαδικασίας από την επιχείρηση του εντολέα. Ο Sharpston από τη μεριά του επισημαίνει πολύ εύστοχα ότι εκτός της απόστασης, σημαντικό ρόλο παίζουν οι πολιτιστικές και πολιτικές διαφορές μεταξύ δύο χωρών. Σ' αυτή την παράμετρο θα πρέπει να αναζητηθεί η απάντηση στο γιατί οι επιχειρήσεις στις Η.Π.Α. αναπτύσσουν υπεργολαβικές σχέσεις με τις Φιλιππίνες και αυτές της Ιαπωνίας με την Ταϊβάν και τη Ν. Κορέα. Εξέχουσας σημασίας είναι και η πολυπλοκότητα του γραφειοκρατικού συστήματος που διακρίνει τις αναπτυσσόμενες χώρες, όπως και οι απαγορεύσεις που τίθενται στις εισαγωγές πρώτων υλών και κεφαλαίου, γεγονός που αυξάνει το κόστος λειτουργίας των υπεργολαβιών. Αυτό συμβαίνει στην περίπτωση του Μαρόκου, το οποίο αν και απέχει από τη Μασσαλία τρεις ημέρες με φορτηγό πλοίο, τα εισαγόμενα είδη εκτελωνίζονται μετά από δύο με τρεις μήνες. Αντιθέτως, το Μεξικό έχει περιορίσει τη διοικητική απόσταση με τις Ηνωμένες Πολιτείες, εγκαθιδρύοντας Ζώνη Ελεύθερου Εμπορίου στα μεταξύ τους σύνορα, ενώ το Χονγκ-Κονγκ και η Σιγκαπούρη αποτελούν ελεύθερους λιμένες δημιουργώντας πρόσφορο έδαφος για επέκταση των υπεργολαβιών.

3.5. Επιπτώσεις στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες

Για μια αναπτυσσόμενη οικονομία η διεθνής υπεργολαβία αποτελεί πηγή ξένου συναλλάγματος, η έλλειψη του οποίου θεωρείται εμπόδιο για την ανάπτυξη, βοηθάει στην εξισορρόπηση του συνήθως ελλειμματικού ισοζυγίου πληρωμών και αυξάνει την απασχόληση στη βιομηχανία. Η αύξηση της απασχόλησης συνοδεύεται συνήθως από χαμηλό κόστος κεφαλαίου κατ'εργαζόμενο από τη στιγμή που το μεγαλύτερο μέρος του κεφαλαίου εισάγεται από το εξωτερικό.

Αυτά τα πλεονεκτήματα κάνουν τη διεθνή υπεργολαβία να υπερτερεί ως στρατηγική σε σύγκριση με τις απευθείας εξαγωγές προϊόντων. Όπως έχουμε ήδη παρατηρήσει, ο υπεργολάβος αποφεύγει τα κόστη που σχετίζονται με την τοποθέτηση του προϊόντος στην αγορά: κόστη που βαραίνουν αποκλειστικά τον εντολέα. Για πολλά προϊόντα το ύψος της επένδυσης για marketing ξεπερνάει κατά πολύ τις επενδυτικές δυνατότητες των επιχειρήσεων που εδράζουν σε λιγότερο αναπτυγμένες χώρες⁵. Ακόμη, η αγορά των αναπτυγμένων χωρών συνήθως έχει ολιγοπωλιακή διάρθρωση, γεγονός που δυσκολεύει την είσοδο επιχειρήσεων από τις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες.

Παρ' όλα αυτά η διεθνής υπεργολαβία δεν πρέπει να θεωρείται ως μονόδρομος για την εκβιομηχάνιση μιας λιγότερο αναπτυγμένης χώρας. Αφενός, οι διάφορες μορφές διεθνούς υπεργολαβίας συνεπάγονται διαφορετικά – ποσοτικά και ποιοτικά – αναπτυξιακά αποτελέσματα και αφετέρου οι δυσμενείς επιδράσεις ιδιαίτερα στο πεδίο της πολιτικής και οικονομικής εξάρτησης μπορεί να είναι τέτοιες, που τα καθαρά οφέλη να είναι μικρά. Τα αποτελέσματα στην εκβιομηχάνιση συνεπώς πρέπει να ερμηνεύονται διττά: υπό τη στενή έννοια που συνδέεται με τα τεχνικά χαρακτηριστικά της παραγωγής και υπό την ευρεία: την οπτική δηλαδή του βαθμού οικονομικής εξάρτησης και της συμβολής των διεπιχειρησιακών σχέσεων στην άνοδο της κοινωνικής ευημερίας.

Από την τεχνική διάσταση του θέματος, η διεθνής υπεργολαβία παράγει την εκβιομηχάνιση, εφόσον συμβάλλει στη δημιουργία διασυνδέσεων στα προηγούμενα και στα επόμενα στάδια παραγωγής (upstream - downstream linkages), που θα επιτρέψουν την παραγωγή προϊόντων που σε πρώτη φάση θα υποκαταστήσουν τις εισαγωγές. Συνεπώς, απαιτείται η επέκταση της παραγωγικής ικανότητας, στο βαθμό που η αύξηση των επενδύσεων και η διάχυση της τεχνολογίας θα δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για την παραγωγή μεγάλων και τεχνικά σύνθετων παρτίδων, γεγονός που θα μειώσει το συνολικό κόστος παραγωγής μεσοχρόνια και θα κάνει ανταγωνιστικά τα προϊόντα στη διεθνή αγορά μακροχρόνια. Διαρθρωτικές αλλαγές τέτοιου είδους επιτρέπουν την απασχόληση ειδικευμένου, πλέον, εργατικού δυναμικού και συντελούν στην αύξηση των αμοιβών. Για να συμβεί όμως αυτό θα πρέπει οι υπεργολαβικές σχέσεις να χαρακτηρίζονται από ικανή χρονική διάρκεια, έτσι ώστε οι διασυνδέσεις να πραγματοποιηθούν.

5. Αυτά τα κόστη συμπεριλαμβάνουν τη δημιουργία δικτύου πωλήσεων, την εγκατάσταση αντιπροσωπειών στο εξωτερικό, τη διαφήμιση, τις τηλεπικοινωνίες κ.ά.

Όσον αφορά το δεύτερο ζήτημα, οι Berthomieu και Hanaut επισημαίνουν ότι από τη στιγμή που οι δύο συμβαλλόμενοι – ο υπεργολάβος και ο εντολέας – είναι καπιταλιστικές επιχειρήσεις με μόνο σκοπό το κέρδος, η κυβέρνηση της λιγότερο αναπτυγμένης χώρας πρέπει να αναλαμβάνει να ρυθμίζει την εκάστοτε υπεργολαβική σχέση με τέτοιο τρόπο, ώστε η τελευταία να επιφέρει αναπτυξιακά αποτελέσματα για τη χώρα (Berthomieu and Hanaut, 1975). Από τις 2 μορφές υπεργολαβίας, τη βιομηχανική και την εμπορική, η δεύτερη ελάχιστα συμβάλλει στην ανάπτυξη από τη στιγμή που κύριος στόχος τόσο του εντολέα όσο και του υπεργολάβου είναι η επίτευξη επιχειρησιακών κερδών βραχυχρόνια. Επίσης:

- α) Δεν δημιουργεί διασυνδέσεις με τα προηγούμενα στάδια της παραγωγής, αφού το μεγαλύτερο μέρος των πρώτων υλών και του παραγωγικού εξοπλισμού. Για παράδειγμα, στην ένδυση ο υπεργολάβος παραλαμβάνει έτοιμα κομμάτια υφάσματος από το εξωτερικό και συνήθως περιορίζεται στο ράψιμο.
- β) Δεν δημιουργεί διασυνδέσεις με τα επόμενα στάδια της παραγωγής, αφού ο υπεργολάβος παράγει τελικά αγαθά.
- γ) Προϋποθέτει περιορισμένη μεταφορά τεχνολογίας από τη στιγμή που η παραγωγική διαδικασία απαιτεί την εφαρμογή απλών τεχνικών. Για τον ίδιο λόγο δεν απαιτεί την εκμάθηση πολύπλοκων μεθόδων διαχείρισης της παραγωγικής διαδικασίας.

Η βιομηχανική υπεργολαβία έχει ευρύτερα αναπτυξιακά αποτελέσματα, εξαιτίας της μεγάλης χρονικής διάρκειας των συμβολαίων και της ανάγκης για εφαρμογή σύνθετων τεχνικών, γεγονός που κάνει απαραίτητη τη μεταφορά τεχνογνωσίας από τις αναπτυγμένες προς τις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες. Το τελικό αναπτυξιακό αποτέλεσμα εξαρτάται από μία σωρεία παραγόντων, εκ των οποίων η ρυθμιστική παρέμβαση του κράτους παίζει πρωτεύοντα ρόλο. Τα μέσα που χρησιμοποιούν οι κυβερνήσεις των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών συνίστανται στα εξής:

- 1) Η υποχρέωση που αναλαμβάνει η επιχείρηση-εντολέας που έχει εγκατασταθεί στη λιγότερο αναπτυγμένη χώρα (θυγατρική ή ανεξάρτητη) να εμπορεύεται στην εγχώρια αγορά μόνο τα προϊόντα που εσωκλείουν ένα ελάχιστο ποσοστό εγχώριας προστιθέμενης αξίας (συνήθως ανέρχεται σε 30%).
- 2) Η επιβολή περιορισμών στην εισαγωγή εμπορευμάτων που μπορούν να παραχθούν από εγχώριες επιχειρήσεις, είτε με την απευθείας απαγόρευση των εισαγωγών, είτε με την επιβολή εισαγωγικών δασμών, που καθιστούν ασύμφορη τη χρήση εισαγόμενων εμπορευμάτων. Συνεπώς, μια θυγατρική εταιρία αναγκάζεται να παρέχει συμβόλαια υπεργολαβικής σχέσης σε ντόπιους επιχειρηματίες, δίνοντας τη δυνατότητα να αναπτυχθεί μια εθνική βιομηχανία υποκατάστασης εισαγωγών.
- 3) Στην περίπτωση που η κυβέρνηση συμφωνήσει με μια ξένη εταιρία για την κατασκευή ενός έργου, μπορεί να την υποχρεώσει να συνάψει υπεργολαβικές σχέσεις με ντόπιες επιχειρήσεις μέχρι ένα ορισμένο ποσοστό της αξίας του έργου, ακόμη και αν η εισαγωγή των απαραίτητων εμπορευμάτων είναι οικονομικώς πιο συμφέρουσα από την εγχώρια παραγωγή τους. Μ' αυτό τον τρόπο οι ντόπιες επιχειρήσεις επωφελούνται από τη μεταφορά τεχνογνωσίας όσον αφορά τις τεχνικές παραγωγής και τις εργασιακές μεθόδους που ακολουθούνται διεθνώς.

Κύπρο κ.α., ήταν το χαμηλό κόστος εργασίας. Η δομή της παραγωγής, όμως, που επέβαλε η διεθνής υπεργολαβία, και ιδιαίτερα η εμπορική, είναι τέτοια που ο εισαγόμενος αδυνατεί να αναβαθμίσει τις τεχνικές του δεξιότητες και να βελτιώσει τις γνώσεις του για την παραγωγή στο βαθμό που του επιτρέπει να το κάνει ένα ολοκληρωμένο παραγωγικό σύστημα. Σ' αυτή τη διαπίστωση οδηγεί και ένας δεύτερος παράγοντας. Όταν οι εργαζόμενοι στη βιομηχανία μιας αναπτυσσόμενης χώρας αποκτήσουν τις τεχνικές δεξιότητες που θα τους επιτρέψουν να διεκδικήσουν την αύξηση των μισθών τους, οι εργοδότες τους συνηθίζουν να τους απολύουν και να προσλαμβάνουν άλλους στη θέση τους. Το αίτιο αυτού του φαινομένου στηρίζεται στην απεριόριστη –θεωρητικά– προσφορά εργασίας, ιδιαίτερα ανειδίκευτης, στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες, γεγονός που έχει σαν αποτέλεσμα τη μη ειδίκευση του εργατικού δυναμικού πάνω από ένα βαθμό, θέτοντας σε αμφισβήτηση την έννοια «βιομηχανικός εργάτης» στις αναπτυσσόμενες χώρες⁶. Η συνήθης πρακτική που εφαρμόζουν οι επιχειρήσεις για να συμπίεζουν το εργατικό κόστος είναι να κρατούν το μισθό του ανειδίκευτου εργάτη πολύ χαμηλότερα από το μέσο μισθό, ώστε όταν ο εργαζόμενος ειδικευθεί και ζητήσει αύξηση της αμοιβής του να είναι δυνατόν να του δοθεί, χωρίς να αυξάνει σημαντικά το συνολικό εργατικό κόστος.

Εντούτοις, με όρους κοινωνικής ευημερίας, μια μακροχρόνια αναπτυξιακή στρατηγική δεν μπορεί να στηρίζεται επί μακρόν στο χαμηλό κόστος εργασίας. Τα στοιχεία από τη διεθνή πραγματικότητα δείχνουν ότι παρατηρείται αύξηση του κόστους εργασίας σε χώρες που μέχρι πρότινος ήταν χαμηλό, όπως η Κύπρος, η Ν. Κορέα κ.ά. Συνεπώς, ή θα πρέπει να έχουμε μια νέα χωροθέτηση της παραγωγής με τη μετεγκατάσταση μέρους των βιομηχανικών δραστηριοτήτων σε νέες χώρες ή θα πρέπει να αναβαθμιστεί το εργατικό δυναμικό με στόχο την αναβάθμιση της παραγωγής και της ποιότητας των προϊόντων' στρατηγική που ενδείκνυται στη δεκαετία του '90, όπου μεγαλύτερο ίσως ρόλο διαδραματίζουν οι ποιοτικές διαφοροποιήσεις στη ζήτηση παρά η τελική τιμή των προϊόντων.

Ένα άλλο ζήτημα που συνδέεται ιδιαίτερα με μορφές διεθνούς υπεργολαβίας που στηρίζονται σε σχέσεις άτυπης εργασίας είναι ότι αυτές οι σχέσεις, που αναπαράγονται κυρίως σε μικρές επιχειρήσεις, συμβάλλουν στη συσσώρευση του κεφαλαίου, κρατώντας χαμηλά τον εργατικό μισθό. Πιο συγκεκριμένα, υποστηρίζεται ότι ο άτυπος τομέας της οικονομίας επιδοτεί μέρος του κόστους του καπιταλιστικού τομέα, επιτρέποντας στις επιχειρήσεις-εντολές να πληρώνουν χαμηλούς μισθούς στο εργατικό τους δυναμικό. Αυτό συμβαίνει επειδή οι ανάγκες των εργαζομένων καλύπτονται μερικώς από τα φθηνά προϊόντα του άτυπου τομέα της οικονομίας. Ο παραπάνω συλλογισμός ευσταθεί βέβαια μόνο αν η αμοιβή των εργαζομένων δεν εξισώνεται με την παραγωγικότητα της εργασίας τους. Επίσης, παραβλέπει το γεγονός ότι η σύ-

6. Η υπόθεση της ύπαρξης πλεονάσματος ανειδίκευτης εργασίας με τη μορφή κρυφής ή φανεράς ανεργίας, εποχικής απασχόλησης κ.λπ. έχει αμφισβητηθεί έντονα, καθώς πολλές έρευνες που βεβαιώνουν την ύπαρξη πλεονάσματος έχουν χαρακτηριστεί ανεπαρκείς. Άλλωστε, η ύπαρξη πλεονάσματος είναι σε μεγάλο βαθμό ζήτημα ορισμού και εξαρτάται άμεσα από τα πολιτιστικά χαρακτηριστικά μιας χώρας. Άλλες έρευνες έχουν καταλήξει σε αντίθετα αποτελέσματα, δηλαδή ότι το εργατικό πλεόνασμα με μηδενική παραγωγικότητα δεν πρέπει να ξεπερνάει το 5%.

ναψη υπεργολαβικών σχέσεων με τον άτυπο τομέα της οικονομίας δεν οδηγεί πάντοτε στην παραγωγή φθηνών προϊόντων, αφού το πλεόνασμα που δημιουργείται μπορεί να το καρπώνεται ο ίδιος ο εντολέας (Λυμπεράκη, 1991).

Η διεθνής υπεργολαβία λαμβάνεται σημαντικά υπόψη στις στρατηγικές ανάπτυξης που υιοθετούν ο ΟΟΣΑ και η Παγκόσμια Τράπεζα (UNIDO, 1974, UNCTD 1975, UNCTD 1979). Σύμφωνα με αυτούς, η διεθνής υπεργολαβία που συνδέεται με Ζώνες Ελεύθερου Εμπορίου, μπορεί να αποτελέσει μέσο οικονομικής ανάπτυξης για τις αναπτυσσόμενες χώρες, που θα τις βοηθήσει να περάσουν από μια χαμηλής παραγωγικότητας αγροτική οικονομία σε μια εκσυγχρονισμένη, υψηλής παραγωγικότητας βιομηχανία, ακολουθώντας το παράδειγμα των αναπτυγμένων χωρών. Θεωρείται, δηλαδή, ότι με τη διεθνή υπεργολαβία οι αναπτυσσόμενες οικονομίες θα καταφέρουν να μετατοπίσουν την καμπύλη παραγωγικών δυνατοτήτων προς τα δεξιά. Ουσιαστικά, αυτή η εξέλιξη ανατρέπει πίσω στο πιο παραδοσιακό κομμάτι της νεοκλασικής θεωρίας, που υπογράμμιζε ότι οι αναπτυσσόμενες χώρες πρέπει να περάσουν από τα ίδια αναπτυξιακά στάδια που πέρασαν και οι αναπτυγμένες, έτσι ώστε να αναπτυχθούν με τη σειρά τους – η έννοια ανάπτυξη ταυτίζεται με την έννοια εκβιομηχάνιση / αύξηση του ΑΕΠ. Πέρα από την αναλυτική δυστοχία και την προσπάθεια ερμηνείας της διαδικασίας της ανάπτυξης με ιστορικούς όρους, μια θεωρία σταδίων όπως αυτή παραβλέπει ένα πολύ σημαντικό ζήτημα: Θεωρεί ότι οι κοινωνικο-πολιτικές συνθήκες στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι τέτοιες, ώστε το σύστημα αξιών να ευνοεί την ανάπτυξη δραστηριοτήτων που μεγιστοποιούν το κέρδος. Αφενός, ένα μεγάλο ποσοστό του πληθυσμού στις αναπτυσσόμενες χώρες δεν θέλει ή δεν μπορεί να δουλέψει στη βιομηχανία, εξαιτίας του χαμηλού επιπέδου εκπαίδευσης ή ασύμβατων πολιτιστικών αξιών και αφετέρου, η έννοια επιχειρηματίας στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες δεν ταυτίζεται με τον επιχειρηματία των αναπτυγμένων, αφού ο πρώτος δύσκολα αντιλαμβάνεται τους όρους κάτω από τους οποίους λειτουργεί μια σύγχρονη καπιταλιστική επιχείρηση (Watanabe, 1975).

Η ελληνική περίπτωση

Η εξέταση των διεθνών υπεργολαβικών σχέσεων στην ελληνική πραγματικότητα συναντά αρκετές δυσκολίες εξαιτίας της έλλειψης στατιστικών στοιχείων, που να διαχωρίζουν τις καθαρές εξαγωγές από τις εξαγωγές τελειοποιημένων προϊόντων ή φασόν. Ουσιαστικά, πρέπει να περιοριστούμε σε μελέτες του ΚΕΠΕ για την προώθηση των εξαγωγών και σε εκθέσεις της Τράπεζας της Ελλάδας, η οποία στο παρελθόν διέθετε στοιχεία για τις εξαγωγές φασόν στον υποκλάδο έτοιμου ενδύματος.

Στον υποκλάδο έτοιμου ενδύματος παρατηρήθηκε κάποια δυναμικότητα, καθώς οι εξαγωγές προϊόντος ήταν όλο και αυξανόμενες μέχρι τα μισά της δεκαετίας του 1980. Από αυτή την άποψη το εμπορικό ισοζύγιο ήταν θετικό. Την πενταετία 1986-1991, ο μέσος ρυθμός αύξησης των εισαγωγών ήταν 42%, ενώ ο ρυθμός αύξησης των εξαγωγών 10%. Αν αυτή η κατάσταση συνεχιστεί σε όλη τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990, τότε είναι πολύ πιθανό μέχρι το τέλος της να εμφανιστεί αρνητικό εμπορικό ισοζύγιο.

Η δυναμικότητα του υποκλάδου στηρίχθηκε σε μεγάλο βαθμό στις εξαγωγές φασόν και στις εξαγωγές προϊόντων ενεργητικής τελειοποίησης. Μεταξύ του φασόν και της ενεργητικής

τελειοποίησης υπάρχουν δύο διαφορές. Πρώτο, στην ενεργητική τελειοποίηση έχουμε εισαγωγή πρώτων υλών με τη διαφορά ότι μπορεί να ανήκουν είτε στον εντολέα, είτε στον υπεργολάβο. Δεύτερο, ο υπεργολάβος προσθέτει και δικά του υλικά, ενώ στο φασόν προσθέτει μόνο την εργασία του⁷.

Την τριετία 1988-1991 οι εξαγωγές ενεργητικής τελειοποίησης ξεπερνούν τις εξαγωγές φασόν, ενώ στο 80% των περιπτώσεων η κυριότητα στην πρώτη ύλη ανήκει στον υπεργολάβο.

Η εξάπλωση των υπεργολαβιών έτοιμου ενδύματος στην Ελλάδα στηρίχθηκε στο χαμηλό εργατικό κόστος μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του '70, στην πληθώρα «κρυφού» εργατικού δυναμικού, ιδίως γυναικείου, που συμπληρώνει με το φασόν το εισόδημα της οικογένειας και στη νομοθεσία που προέβλεπε επιδότηση των εξαγωγών σύμφωνα με την απόφ. Ν.Ε. 1574/70.

Από τα μέσα της δεκαετίας του 1970, ωστόσο, οι παραγγελίες φασόν από οίκους του εξωτερικού μειώθηκαν σημαντικά εξαιτίας:

- α) της αύξησης του εργατικού κόστους, σε μια εποχή που σε ολόκληρη την Ευρώπη οι μισθοί μειώνονταν εξαιτίας της ύφεσης,
- β) της συναλλαγματικής πολιτικής που ακολουθείται και που ουσιαστικά στηρίζεται σε υπερτίμηση του εθνικού νομίσματος, δυσχεραίνοντας τις εξαγωγές,
- γ) της σταδιακής κατάργησης των επιδοτήσεων που προέβλεπε η απόφαση Ν.Ε. 1574/70. (Μέχρι το 1986 μέρος της αύξησης του εργατικού κόστους καλυπτόταν από τις εξαγωγικές επιδοτήσεις του 1574/70. Από το 1986 η Ν.Ε. έχει καταργηθεί εντελώς).

Οι παραπάνω παράγοντες και μερικοί ακόμη που σχετίζονται με τις διαρθρωτικές αδυναμίες που παρουσιάζει η ελληνική βιομηχανία, συνέβαλαν ώστε η παραγωγή φασόν να βρίσκεται στη χειρότερη κατάσταση από το σύνολο των υποκλάδων έτοιμου ενδύματος. Σύμφωνα με την ΠΟΣΚΕΕΦ (Πανελλήνια Ομοσπονδία Σωματείων Κατασκευαστών - Εξαγωγέων Έτοιμου Ενδύματος Φασόν) οι επιχειρήσεις που έκαναν εξαγωγές φασόν μειώθηκαν από 420 σε 300 το 1992. Ανάλογη ήταν και η μείωση στις θέσεις εργασίας: από 47.000 εργαζόμενοι το 1985 μειώθηκαν σε 26.000 το 1992 – μείωση της τάξης του 45%. Το απαιτούμενο συνάλλαγμα μεταξύ των ετών 1976 και 1992 μειώθηκε κατά 39%.

Οι έλληνες υπεργολάβοι ασχολούνταν μόνο με τελικά στάδια της παραγωγικής διαδικασίας για λογαριασμό οίκων του εξωτερικού, οι οποίοι πρόσφεραν το σχέδιο και σε πολλές περιπτώσεις κομμένο ύφασμα, ενώ η εμπορία του τελικού προϊόντος γινόταν αποκλειστικά από τους εντολείς. Έτσι δεν υπήρξε διάχυση τεχνογνωσίας στα στάδια του σχεδιασμού και του marketing, ώστε να μετεξελιχθούν σταδιακά σε αυτόνομους παραγωγούς και εξαγωγούς, ενώ δεν φρόντισαν να βελτιώσουν ούτε την ποιότητα των προϊόντων που παρήγαγαν για τις ξένες επιχειρήσεις. Αφενός, λοιπόν, η ευθύνη βαρύνει τους εγχώριους μεταποιητές που δεν στρά-

1. Η παθητική τελειοποίηση είναι ακριβώς αντίθετη έννοια από το φασόν. Σ' αυτή την περίπτωση ο έλληνας μεταποιητής είναι ο εντολέας που εξάγει πρώτη ύλη και άλλα υλικά, ενώ εισάγει τελικό προϊόν.

φηκαν στην παραγωγή επώνυμων προϊόντων, αλλά επαναπαύθηκαν στις υπεργολαβίες και αφετέρου το κράτος, που αντιμετώπισαν τις αυξήσεις στο κόστος παραγωγής με το θεσμό των επιδοτήσεων, προστατεύοντας ουσιαστικά τον κλάδο για μεγάλο χρονικό διάστημα.

Με δεδομένο το γεγονός ότι το κόστος στα τελικά στάδια της παραγωγής φθάνει το 40% του συνολικού κόστους και τα εργατικά κόστη σε ανταγωνίστριες χώρες, όπως η Τουρκία, το Μαρόκο, η Τυνησία, η Βουλγαρία κ.ά., έφθναν το 20% μόλις των ελληνικών μισθών στον κλάδο, οι επιχειρήσεις-εντολείς των αναπτυγμένων χωρών στράφηκαν στους υπεργολάβους των ανταγωνιστριών χωρών.

Σαν ανασταλτικούς παράγοντες σήμερα, που εμποδίζουν την προώθηση των εξαγωγών φασόν, μπορούμε να αναφέρουμε την ανεπαρκή διολίσθηση του νομίσματος, το προβληματικό μεταφορικό δίκτυο, την ελλιπή επαγγελματική κατάρτιση και επανακατάρτιση και τα υψηλά τιμολόγια των Δ.Ε.Κ.Ο., που επιβαρύνουν σημαντικά το συνολικό κόστος.

3.6. Επιπτώσεις στις αναπτυγμένες χώρες

Τα σημαντικότερα προβλήματα που η διεθνής υπεργολαβία επιφέρει στις αναπτυγμένες χώρες ή πιο συγκεκριμένα στη χώρα καταγωγής της επιχείρησης του εντολέα είναι δύο:

1) Η αντίθεση των επιχειρηματιών που, εξαιτίας της διεθνούς υπεργολαβίας, συνεπώς εξαιτίας της αύξησης του διεθνούς ανταγωνισμού, γνωρίζουν απώλειες στο μερίδιό τους στην αγορά. Η διεθνής υπεργολαβία με τη δυνατότητα που δίνει για εισαγωγή ή παραγωγή φθηνών προϊόντων, που αντικαθιστούν τα ακριβότερα εγχώρια, δημιουργεί δυσκολίες στις επιχειρήσεις που δρουν σε συναφείς κλάδους. Οι επιχειρήσεις που αντιδρούν χρησιμοποιούν συνήθως τεχνικές εντάσεως εργασίας και μη ειδικευμένο εργατικό δυναμικό, όπως και οι ομόλογές τους στο εξωτερικό, ενώ παράγουν αποκλειστικά σχεδόν για την εγχώρια αγορά. Τα επιχειρήματα που χρησιμοποιούνται για να αντικρούσουν τις αντιδράσεις των επιχειρηματιών συνοψίζονται στα εξής:

με τη διεθνή υπεργολαβία

α) επωφελούνται οι καταναλωτές από την κατανάλωση φθηνών προϊόντων,

β) ο ρυθμός αύξησης του πληθωρισμού αναχαιτίζεται, εξαιτίας της μετακίνησης του εργατικού δυναμικού από μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις σε δυναμικές - ανταγωνιστικές, με υψηλή παραγωγικότητα εργασίας,

γ) εξαιτίας του προηγούμενου φαινομένου, γίνεται καλύτερη κατανομή των πόρων και αυξάνονται οι αναπτυξιακές δυνατότητες της αναπτυγμένης χώρας,

δ) γίνεται καλύτερη κατανομή των πόρων διεθνώς και αυξάνεται η απασχόληση στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες.

Εντούτοις, η αντίδραση των επιχειρήσεων στη διεθνή υπεργολαβία δεν πρέπει να λαμβάνεται σοβαρά υπόψη, αν αναλογιστούμε το γεγονός ότι οι Η.Π.Α., για παράδειγμα, είναι ένας από τους μεγαλύτερους εισαγωγείς ηλεκτρονικών προϊόντων που παράγονται υπεργολαβικά στη Νοτιοανατολική Ασία⁸. Ένας λόγος γι' αυτό είναι ότι οι επιχειρήσεις που συνήθως κινδυνεύουν από τη διεθνή υπεργολαβία είναι μικρές χωρίς ιδιαίτερη πολιτική και οικονομική επιρροή.

2) Η αντίδραση των εργατικών συνδικάτων. Η εξάπλωση της διεθνούς υπεργολαβίας έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση της ζήτησης για τα προϊόντα των εγχώριων επιχειρήσεων και επαγωγικά τη μείωση των θέσεων εργασίας. Παρόμοια αποτελέσματα επιφέρει και η απόφαση μιας επιχείρησης να αποκαθετοποιήσει ένα στάδιο της παραγωγής και να στραφεί στο εξωτερικό. Οι αντιδράσεις των εργαζομένων που αντιμετωπίζουν το φάσμα της ανεργίας είναι συχνά τόσο δυναμικές και τέτοιας έκτασης που πολλές φορές οδηγεί στην ακύρωση των υπεργολαβικών συμβολαίων και επιφέρει σημαντική ζημιά στις επιχειρήσεις τους.

8. Ο μηχανισμός με την οποίο μια εξαγωγός χώρα γίνεται εν ευθέτω χρόνο εισαγωγέας του ίδιου προϊόντος σχετίζεται με τη θεωρία κύκλου ζωής του προϊόντος. Το παραπάνω φαινόμενο ονομάζεται παράδοξο του Leontief. Δες σχετικά Vernon R. «International investment in the product cycle» in Quarterly Journal of Economics, May 1966.

Το επιχείρημα που χρησιμοποιούν οι νεοκλασικοί οικονομολόγοι που ασχολούνται με τη διεθνή υπεργολαβία για να θεμελιώσουν την αντίθεσή τους στις αντιδράσεις των συνδικάτων είναι ότι η ακύρωση των υπεργολαβικών συμβολαίων οδηγεί σε μείωση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων, σε απώλεια κερδών και εν καιρώ σε αύξηση των απολύσεων ή σε μείωση των μισθών.

Ένα δεύτερο επιχείρημα στηρίζεται στην άποψη ότι το πλεόνασμα που απολαμβάνει ο καταναλωτής από την εισαγωγή ή την παραγωγή φθηνών προϊόντων υπερκαλύπτει την απώλεια εισοδήματος που υφίσταται ο εργαζόμενος, δηλαδή η ωφέλεια που απολαμβάνει ο εργαζόμενος ως καταναλωτής είναι μεγαλύτερη, σε όρους εισοδήματος, από την απώλεια που υφίσταται ως παραγωγός. Εντούτοις, πέρα από την ασθενή θεωρητική βάση που στηρίζεται αυτή η άποψη, εμπειρικές μελέτες έχουν δείξει ότι συμβαίνει ακριβώς το αντίθετο· δηλαδή, η απώλεια εισοδήματος που υφίστανται ιδίως οι ανειδίκευτοι εργάτες είναι μεγαλύτερη από το όφελος που έχουν ως καταναλωτές.

Όπως υποστηρίζουν νεοκλασικοί οικονομολόγοι, η επέκταση της διεθνούς υπεργολαβίας θα έχει ελάχιστες αρνητικές επιπτώσεις στην απασχόληση στις αναπτυγμένες χώρες, καθώς στις δραστηριότητες που θα αποκεντρωθούν απασχολούνται μετανάστες από τρίτες χώρες, οι οποίοι κάνουν δουλειές που αρνούνται να κάνουν οι ντόπιοι εργαζόμενοι. Αυτό το επιχείρημα ευσταθεί μέχρι ένα ορισμένο σημείο. Όπως αναφέρει ο Swasti Mitter στη Μεγάλη Βρετανία, η επέκταση της διεθνούς υπεργολαβίας μείωσε δραματικά την ανταγωνιστικότητα πολλών μικρομεσαίων επιχειρήσεων, ιδιαίτερα στον κλάδο της ένδυσης, που έβλεπαν το ένα μετά το άλλο να ακυρώνονται τα συμβόλαιά τους. Η αναμενόμενη μείωση των μεριδίων τους στην αγορά εξαιτίας των εισαγωγών φθηνότερων προϊόντων, οδήγησε σε δραστικές περικοπές του εργατικού κόστους με την απασχόληση μεταναστών, ιδιαίτερα από την Ινδία και το Πακιστάν, σε θέσεις που μέχρι τότε απασχολούνταν Βρετανοί (Mitter S., 1986).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΟΙ ΥΠΕΡΓΟΛΑΒΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΥΕΛΙΚΤΗ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ

4.1. Ορισμός του φορντικού υποδείγματος - Τα αίτια της κρίσης

Στις περισσότερες χώρες της Δ. Ευρώπης και στις Η.Π.Α., την περίοδο 1920-1973, διαμορφώθηκε μια ισχυρή ισορροπία στις σχέσεις συσσώρευσης του κεφαλαίου. Αν και τα χαρακτηριστικά αυτής της ισορροπίας παρουσίαζαν σημαντικές διαφορές από χώρα σε χώρα, η κανονικότητα στις μεταβολές της παραγωγικότητας, στην τεχνική σύνθεση του κεφαλαίου και στην κοινωνική κατανάλωση, επέτρεψε να θεωρηθεί ότι οι σχέσεις συσσώρευσης που ίσχυαν σε κάθε χώρα ανήκαν τελικά στο ίδιο καθεστώς συσσώρευσης (Lipietz, 1979) (Κομνηνός, 1992).

Το κοινό καθεστώς συσσώρευσης ονομάστηκε φορντισμός και μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '70 ήταν ηγεμονικό ως τύπος εκβιομηχάνισης, παρ' όλο που διαφορετικές μορφές (χειροτεχνική παραγωγή, δουλειά στο σπίτι κ.ά.) εξακολουθούσαν να λειτουργούν παράλληλα και συχνά συμπληρωματικά προς αυτό.

Ο φορντισμός, ως τύπος εκβιομηχάνισης, παρουσιάζει τα εξής χαρακτηριστικά:

- α) Συνδέεται με συγκεκριμένους κλάδους μαζικής παραγωγής, όπως η αυτοκινητοβιομηχανία, ο κλάδος του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, τα ηλεκτρικά προϊόντα, τα προϊόντα μετάλλου κ.ά.
- β) Καθετοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας και ολοκλήρωση όλων των σταδίων της παραγωγής μέσα στη μεγάλη επιχείρηση.
- γ) Χρήση εξειδικευμένου μηχανολογικού εξοπλισμού.
- δ) Συνεχή προσπάθεια μείωσης του κόστους παραγωγής.
- ε) Παραγωγή τυποποιημένων προϊόντων.
- στ) Αντιστοιχία ρυθμών μεταβολής της παραγωγικότητας και μισθών.
- ζ) Αντιστοιχία ρυθμών μεταβολής της παραγωγικότητας και επενδυμένου κεφαλαίου (Λυμπεράκη, 1991) (Κομνηνός, 1992).

Από τεχνικής άποψης ο εξειδικευμένος μηχανολογικός εξοπλισμός συνδυάζεται με στενά εξειδικευμένους και συχνά αποειδικευμένους εργαζόμενους. Η παραγωγική διαδικασία τεμαχίζεται με τέτοιο τρόπο ώστε ο εργαζόμενος να ασκεί ελάχιστο έλεγχο στην παραγωγή. Ταυτόχρονα διαμορφώνεται ένα σύστημα αυστηρών εργασιακών σχέσεων και κωδικοποιημένων κανόνων.

Ο Β. Κορίοτ παρατηρεί ότι ο φορντισμός συνδυάζει τις αρχές του επιστημονικού management με τη συνεχή γραμμική παραγωγή, που επιτρέπουν την παραγωγή τυποποιημένων εκκροών σε μεγάλες ποσότητες. Η συνεχής ανάπτυξη και διεύρυνση των εσωτερικών οικονομικών κλίμακας, έτσι ώστε να περιορίζεται το κατά μονάδα κόστος παραγωγής, είναι ο πρωταρχικός στόχος μιας επιχείρησης (Κορίοτ, 1980). Μέσω αυτού του σχήματος, η παραγωγικότητα,

το μέγεθος παραγωγής και συνεπώς το μέγεθος των παραγωγικών μονάδων αυξάνεται συνεχώς, ενώ η ανάγκη αδιάκοπης λειτουργίας της γραμμής παραγωγής οδηγεί σε αποθήκευση μεγάλων ποσοτήτων εισροών και τελικού προϊόντος.

Τα παραπάνω χαρακτηριστικά κάνουν ξεκάθαρο ότι ο φορντισμός είχε ανάγκη από μεγάλες αγορές, ικανές να απορροφήσουν την παραγωγή, οι οποίες θα έπρεπε να χαρακτηρίζονται από σταθερότητα, ώστε να εξασφαλίζεται η απόσβεση του επενδυμένου κεφαλαίου και η μακρόχρονη κερδοφορία της μεγάλης επιχείρησης (Λυμπεράκη, 1992). Η προϋπόθεση αυτή επιτεύχθηκε από τη στιγμή που τέθηκε σε λειτουργία ένας συγκεκριμένος μηχανισμός κοινωνικής ρύθμισης, αντίστοιχος με το καθεστώς συσσώρευσης. Πρόκειται για ένα σύνολο κοινωνικών φαινομένων που δρουν συμπληρωματικά στο πρότυπο συσσώρευσης και το σταθεροποιούν διαχρονικά. Τα φαινόμενα αυτά συνδέονται με τα καταναλωτικά πρότυπα που διαμορφώνονται και τελικά επικρατούν, με τον ρόλο που καλείται να διαδραματίσει ο κρατικός μηχανισμός, με το εκπαιδευτικό σύστημα, με τον ρόλο των συνδικάτων κ.λπ. Συνεπώς, αναγκαία και ικανή συνθήκη για να εξασφαλιστεί σε ένα πρότυπο συσσώρευσης η μακροχρόνια λειτουργία του, είναι να τεθούν σε ισχύ οι ανάλογοι μηχανισμοί ρύθμισης (Scott, 1988). Φυσικά, δεν υπάρχει μόνο ένας τρόπος ρύθμισης για κάθε πρότυπο συσσώρευσης· αντιθέτως, θεωρητικά τουλάχιστον είναι δυνατόν να υπάρχουν πολλοί εναλλακτικοί τρόποι για κάθε καθεστώς συσσώρευσης (Lipietz, 1986).

Στον φορντισμό, ο τρόπος κοινωνικής ρύθμισης χαρακτηρίστηκε από τις αρχές της κεντρικής οικονομικής πολιτικής και από την σταθεροποιητική επίδραση του κράτους πρόνοιας σε κοινωνικό επίπεδο. Πιο αναλυτικά, επιτεύχθηκε ο επηρεασμός της ζήτησης μέσω κρατικών δαπανών, επεκτάθηκε το πιστωτικό σύστημα, ο δανεισμός και η φορολογική υποστήριξη των επενδύσεων, καθιερώθηκε η παροχή κινήτρων για επενδύσεις εκσυγχρονισμού, αυξήθηκαν οι μισθοί και οι ονομαστικές τιμές, αυξήθηκαν οι δαπάνες για κοινωνική κατανάλωση, ενώ επιδιώχθηκε και ο κεντρικός έλεγχος των επιτοκίων. Η κοινωνική ρύθμιση συνοδεύθηκε από ένα άτυπο «κοινωνικό συμβόλαιο», σύμφωνα με το οποίο τα εργατικά συνδικάτα παραχωρούσαν στη διοίκηση των επιχειρήσεων τον έλεγχο της παραγωγής με αντάλλαγμα την αύξηση των κερδών, την παραχώρηση μεριδίων από τα κέρδη που οφείλονταν στην αύξηση της παραγωγικότητας και την εγγύηση της συνεχούς απασχόλησης. Ο φορντισμός συνεπώς στηρίχθηκε σε ένα σύστημα κανόνων συμβιβασμού μεταξύ του κράτους, των επιχειρήσεων και των εργαζομένων, που εξασφάλιζε την αύξηση αρχικά του πλούτου και την κατανομή του στη συνέχεια (Κομνηνός, 1992).

Γεωγραφικά, το φορντικό πρότυπο συσσώρευσης συνδέθηκε με τη βόρεια βιομηχανική ζώνη των Η.Π.Α. και τις περιφέρειες της Δ. Ευρώπης που περιλαμβάνουν την Κεντρική Βρετανία, τη Β. Γαλλία, το Βέλγιο, την Ολλανδία και την κοιλάδα του Ρουρ. Αυτές οι περιοχές χαρακτηρίστηκαν από τη συγκέντρωση προωθητικών βιομηχανιών μέσα ή κοντά σε μεγάλα αστικά κέντρα. Τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους ήταν η πολωμένη ανάπτυξη, η γεωγραφική κατάτμηση της παραγωγής και κατανάλωσης ως αποτέλεσμα των πολεοδομικών ρυθμίσεων εκείνης της περιόδου (Scott, 1988).

Με τη γεωγραφική συγκέντρωση της παραγωγής ουσιαστικά επιτεύχθηκε:

- α) η μείωση του χρόνου κυκλοφορίας του κεφαλαίου,
- β) η διευκόλυνση των παραγωγικών διασυνδέσεων,
- γ) η συγκρότηση αγορών εργασίας και αγορών προϊόντος,
- δ) ο περιορισμός του κόστους αναπαραγωγής της εργατικής δύναμης.

Τονώθηκαν συνεπώς οι εξωτερικές οικονομίες και οι οικονομίες συνάφειας¹ (Κομνηνός, 1990).

Παράλληλα, στις υπόλοιπες περιφέρειες, και ιδιαίτερα σε αυτές των χωρών της Ν. Ευρώπης, αναπτύχθηκαν διαφορετικά καθεστώτα συσσώρευσης, που επέτρεπαν στις αναπτυσσόμενες περιφέρειες να διατηρούν σχέσεις εξάρτησης και ανισότητας με τις πρώτες. Αυτό το καθεστώς συσσώρευσης που ο Lipietz ονόμασε περιφερειακό φορντισμό, χαρακτηριζόταν από επενδύσεις που χρηματοδοτούνταν με δανεισμό, ή/και από τα κεφάλαια πολυεθνικών επιχειρήσεων, από χαμηλές αμοιβές εργασίας και από περιορισμένη εσωτερική αγορά. Το σύνολο των εξαγωγών προοριζόταν στην εξυπηρέτηση του εξωτερικού χρέους (Lipietz, 1990).

Στις αρχές της δεκαετίας του '70, το φορντικό σύστημα παραγωγής εισήλθε σε περίοδο κρίσης. Η έξοδος του κεφαλαίου από τις περιφέρειες των αναπτυσσόμενων χωρών αύξησε τον αριθμό των ανέργων. Νέες βιομηχανικές δυνάμεις, όπως η Ιαπωνία, αποδείχθηκαν ανταγωνιστικότερες από τις «παραδοσιακές» βιομηχανικές χώρες, συντελώντας στην αποδυνάμωση των κλάδων της μαζικής παραγωγής των τελευταίων. Η παραγωγικότητα στη βιομηχανία έφθινε συνεχώς και εμφανίστηκε στασιμοληθωρισμός. Κάτω από αυτές τις συνθήκες οι δημόσιες δαπάνες μειώνονταν και το ισχύον πρότυπο συσσώρευσης μαζί με τον τρόπο κοινωνικής ρύθμισης αρχίζουν να απορρυθμίζονται. Οι κυβερνήσεις των χωρών της Δ. Ευρώπης και των Η.Π.Α. σταματούν τα προγράμματα που στήριζαν έως τώρα το θεσμό του κράτους-πρόνοιας και τα αντικαθιστούν με προγράμματα νεοσυντηρητικής κατεύθυνσης, επιταχύνοντας έτσι την απορρύθμιση του φορντικού καθεστώτος συσσώρευσης.

Οι θεωρητικοί της σχολής της ρύθμισης πιστεύουν ότι η κρίση οφείλεται στα τεχνικά και κοινωνικά όρια του συστήματος παραγωγής. Τα τεχνικά όρια υποδηλώνονται από τη στασιμότητα της παραγωγικότητας και τελικά την πτώση των κερδών. Το πρότυπο της συσσώρευσης έφτασε στα κοινωνικά του όρια, εξαιτίας της αντίδρασης των εργαζομένων στην προσπάθεια των διοικήσεων για μεγαλύτερο έλεγχο της εργασιακής διαδικασίας, της ισχυροποίησης των συνδικάτων και των πιέσεων για υψηλότερους μισθούς (Aglietta, 1979) (Oberhauser, 1990). Η απάντηση του κεφαλαίου ήταν να μεταφέρει την παραγωγική διαδικασία με ασυνδίκαιστο εργατικό δυναμικό και χωρίς σημαντική βιομηχανική παράδοση.

Στην παραπάνω άποψη πρέπει να προσθέσουμε την αναντιστοιχία που προέκυψε μεταξύ της ζήτησης για προϊόντα και της προσφοράς, η οποία δεν μεταφράζεται μόνο σε ποσοτικές παραμέτρους, αλλά και σε ποιοτικές.

Από την πλευρά της ζήτησης, η υπόθεση της ομοιογενούς, μαζικής αγοράς φαίνεται να μην ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα. Το ύψος της ζήτησης δεν είναι πλέον προβλέψιμο

1. Οικονομίες συνάφειας είναι οι οικονομίες που συνδέονται με τη μείωση του συνολικού κόστους εξαιτίας της κοινής χρήσης των υποδομών.

με την ευκολία που γίνονταν στο παρελθόν. Ακόμη, από την ποιοτική πλευρά της ζήτησης, οι καταναλωτές στρέφονται προς διαφοροποιημένα προϊόντα και απορρίπτουν τα τυποποιημένα της μαζικής παραγωγής. Ο ανερχόμενος ρόλος των τεχνολογιών που συνδέονται με την παραγωγή βοηθάει στη μείωση της σημασίας των οικονομικών κλίμακας. Με άλλα λόγια, η μείωση του κόστους παραγωγής δεν εξαρτάται πλέον από την αύξηση του μεγέθους παραγωγής, αλλά από τη δυνατότητα εκμετάλλευσης της νέας τεχνολογίας και του know how για την παραγωγή διαφορετικών προϊόντων σε μικρότερους αριθμούς.

Από την πλευρά της παραγωγής, η πτώση της παραγωγικότητας οδηγεί σταδιακά σε πτώση του ποσοστού κέρδους των επιχειρήσεων και κατά συνέπεια σε πτώση του ρυθμού επένδυσης. Μια επιπλέον δυσκολία αφορά τον συντονισμό των παραγωγικών σταδίων μιας μεγάλης μονάδας και τις διαφορές στην ελάχιστη αποτελεσματική κλίμακα που απαιτεί κάθε μεμονωμένο παραγωγικό στάδιο με συνέπεια τη δημιουργία νεκρών χρόνων και καθυστερήσεων στην παραγωγή. Επίσης, από τη στιγμή που το ύψος της ζήτησης δεν είναι εύκολα προβλέψιμο, οι επιχειρήσεις αναγκάζονται να διατηρούν υψηλά αποθέματα αυξάνοντας μ' αυτό τον τρόπο τα κόστη αποθεμάτων² (Λυμπεράκη, 1992).

Τα κρισιακά φαινόμενα της δεκαετίας του '70 οδήγησαν στην απορρύθμιση του φορντισμού και στη σταδιακή αντικατάστασή του από ευέλικτα συστήματα συσσώρευσης. Παρακάτω θα εξετάσουμε τη διάρθρωση αυτών των συστημάτων και θα προσπαθήσουμε να διαπιστώσουμε εάν πρόκειται για κάτι εντελώς νέο ή για μια απλή μετεξέλιξη του φορντισμού και αν τελικά αποτελούν την απάντηση στην κρίση.

2. Το κόστος αποθεμάτων αναλύεται στα παρακάτω κόστη:

α) Κόστος διεκπεραίωσης ή έναρξης μιας παραγωγικής διαδικασίας: Αφορά το κόστος προετοιμασίας μιας παραγγελίας και είναι ανάλογο του αριθμού των παραγγελιών μεταξύ δύο χρονικών σημείων.

β) Κόστος διατήρησης: Περιλαμβάνει το κόστος του δεσμευμένου ανά μονάδα προϊόντος κεφαλαίου, τα κόστη ασφάλειας, τα ενοίκια αποθηκών και τα κόστη διακίνησης και αποθήκευσης. Είναι ανάλογο της ποσότητας του διατηρούμενου αποθέματος.

γ) Κόστος έλλειψης: Περιλαμβάνει τα διαφυγόντα κέρδη που συνεπάγεται η αδυναμία κάλυψης της ζήτησης ή η ασυνέχεια της παραγωγικής δραστηριότητας εξαιτίας της έλλειψης ικανής ποσότητας αποθεμάτων.

δ) Κόστος αγοράς ή παραγωγής μιας μονάδας αποθέματος: Θεωρείται κατά περίπτωση σταθερό ή μεταβλητό και είναι ανάλογο με το επίπεδο της παραγόμενης ή παραγγελλόμενης ποσότητας.

4.2. Ευέλικτη εξειδίκευση και τοπική ανάπτυξη

Η κρίση του φορντισμού, και κατ' επέκταση η κρίση των κέντρων στα οποία λάμβανε χώρα η μαζική παραγωγή, οδήγησαν σε αναδιάρθρωση της παραγωγικής διαδικασίας, στην ανάδειξη καινούργιων μορφών συσσώρευσης του κεφαλαίου, στην αναδιαμόρφωση των κοινωνικών και πολιτικών σχέσεων και φυσικά στη μεταβολή των κέντρων συσσώρευσης και ανάπτυξης.

Οι νέες στρατηγικές που χρησιμοποιήθηκαν για να ξεπεραστεί η κρίση, βασισμένες σε μορφές ευέλικτης συσσώρευσης και στην καινοτομία, αντικατέστησαν σταδιακά μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του 1980 τις παραγωγικές και κοινωνικές μορφές που συνδέονταν με τον φορντισμό. Οι στρατηγικές αυτές δεν διαχύθηκαν στο χώρο, αλλά εντοπίστηκαν σε γεωγραφικά προσδιορισμένους θύλακες, συνιστώντας έτσι μια νέα γεωγραφία της παραγωγής.

Οι νέοι βιομηχανικοί χώροι, έτσι όπως αναπτύχθηκαν στον ευρωπαϊκό χώρο, μπορούν να καταταχθούν σε 3 κύριες κατηγορίες:

1. Νέα μητροπολιτικά κέντρα. Πρόκειται για πόλεις όπως το Τορίνο, το Μόναχο, το Δυτικό Λονδίνο, η Βαρκελώνη και πόλεις της Σκωτίας, οι οποίες χαρακτηρίζονται από μεγάλες και συγκεντρωμένες αγορές εργασίας και ισχυρή βιομηχανική παράδοση. Σε αντίθεση με τις κοινότητες της ευέλικτης εξειδίκευσης στα νέα μητροπολιτικά κέντρα η ανάπτυξη συνδέεται με μεγάλες επιχειρήσεις, με υψηλό βαθμό αυτοματοποίησης, ενδοεπιχειρησιακή E&A, υπεργολαβίες ρουτίνας και κατακερματισμένη αγορά εργασίας. Οι τομείς υψηλής τεχνολογίας κυριαρχούν, ενώ η εκτεταμένη διασύνδεση μεταξύ έρευνας και παραγωγής και η παραγωγική συνεργασία φαίνεται να είναι το κλειδί της επιτυχίας.

2. Νέοι τόποι έρευνας και βιομηχανίας υψηλής τεχνολογίας. Πρόκειται για μικρές πόλεις, όπως η Sophia-Antipolis, η Πόλη Ile de France, η Γκρενάμπλ, η Τουλούζη, το Μονπελιέ και το Cambridge. Εδώ κυριαρχούν οι μικρές επιχειρήσεις που ανήκουν σε νέους κυρίως κλάδους, η ιδιαίτερη έμφαση που δίνεται στην έρευνα, η ομοιογενής αγορά εργασίας και ο επιχειρηματικός προσανατολισμός των πανεπιστημίων. Το κύριο χαρακτηριστικό τους είναι οι θεσμοθετημένες -πανεπιστημιακές συνήθως- ζώνες, όπου δοκιμάζεται η διασύνδεση έρευνας και παραγωγής, ζώνες που είναι γνωστές ως Τεχνοπόλεις και Επιστημονικά Πάρκα.

3. Οι κοινότητες της ευέλικτης εξειδίκευσης. Πρόκειται για κοινότητες που εντοπίζονται κυρίως στην κεντρική Ιταλία, με χαρακτηριστικά όπως οι μικρές επιχειρήσεις που ανήκουν συνήθως σε παραδοσιακούς κλάδους, ειδικευμένες σε διαφορετικά παραγωγικά στάδια μιας διαδικασίας, υψηλό ποσοστό ειδίκευσης του εργατικού δυναμικού, υπεργολαβίες, εκτεταμένα δίκτυα διεπιχειρησιακής συνεργασίας, ικανότητα νεωτερισμού και καινοτομίας και συχνά άτυπες εγγρασιακές σχέσεις. Πολλοί θεωρητικοί πιστεύουν ότι το φαινόμενο δεν περιορίζεται μόνο σε ορισμένες περιοχές της Ιταλίας, γνωστές ως «Τρίτη Ιταλία», αλλά επεκτείνεται σε γεωγραφικά προσδιορισμένους χώρους της Ν. Ευρώπης, της Δανίας και της Γερμανίας, μία αντίληψη η οποία έχει γίνει αντικείμενο έντονης κριτικής και την οποία θα συζητήσουμε παρακάτω.

Σε αυτό το κεφάλαιο θα ασχοληθούμε με τις κοινότητες της ευέλικτης εξειδίκευσης, καθώς κυριαρχεί η άποψη ότι το παραγωγικό πρότυπο που συνθέτουν αποτελεί άμεση συνέπεια της κρίσης και ταυτόχρονα απάντηση σε αυτήν. Θεωρείται δηλαδή ότι οι κοινότητες της ευέ-

λικτης εξειδίκευσης, με κύριο μοχλό τους τη μικρή επιχείρηση, είναι ένα φαινόμενο που μπορεί να γενικευθεί σε μεγάλο βαθμό.

Ένας όρος που θα μπορούσε να περιγράψει επιτυχώς το φαινόμενο είναι ο όρος «διάχυτη εκβιομηχάνιση», ο οποίος πρωτοχρησιμοποιήθηκε από Ιταλούς οικονομολόγους στην αρχή της δεκαετίας του '70 για να περιγράψει: πρώτον, την παραγωγική αποκέντρωση μεγάλων μονάδων, κυρίως της αυτοκινητοβιομηχανίας, που πριν ήταν καθετοποιημένες, π.χ. η FIAT, και δεύτερον, την ανάπτυξη δικτύων Μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσα στον αστικό χώρο που αναλάμβαναν το μέρος της παραγωγής που αποκεντρώθηκε. Ουσιαστικά, πρόκειται για πυκνά δίκτυα υπεργολαβικών σχέσεων ή/και για περιπτώσεις γυναικείας απασχόλησης στο σπίτι. Σήμερα, προϊόντα κλάδων όπως η ένδυση, το δέρμα, τα παιχνίδια και οι μηχανικές κατασκευές κατασκευάζονται κατ' αυτό τον τρόπο στις περιφέρειες της Γ' Ιταλίας (Βαΐου Ν. - Χατζ/λης Κ. κ.ά., 1991) (Paramichos N. - Hadj/lis K., 1990).

Οι Piore και Sabel, παίρνοντας ως αναλυτική βάση την περιφέρεια της Emilia-Romagna, μια από τις 4 περιφέρειες της Γ' Ιταλίας (μαζί με την Umbria, Marches και Toscana) επιχειρούν να περιγράψουν το φαινόμενο ως εξής: Στην Ιταλία οι μεγάλες επιχειρήσεις φάνηκαν αδύναμες να αντιδράσουν στα κρισιικά φαινόμενα και να διεισδύσουν στις διαφοροποιημένες αγορές που αντικατέστησαν τις αγορές της μαζικής παραγωγής. Η αποκέντρωση της παραγωγής μέσω εξαρτημένων υπεργολαβιών αρχικά προμήθευσε με πρόσθετη δουλειά τον τομέα των μικρών επιχειρήσεων και αρκετοί ειδικευμένοι εργαζόμενοι άφησαν τις μεγάλες επιχειρήσεις για τους υψηλότερους μισθούς που επικρατούσαν στις μικρές. Αν και οι Μ.Μ.Ε. αρχικά ήταν εξαρτημένοι υπεργολάβοι, στη συνέχεια μέσω καινοτομικών πρακτικών που εφάρμοσαν έκαναν δυνατή την μεταξύ τους συνεργασία και τη δημιουργία επιχειρησιακών δικτύων, γεγονός που τους έδωσε τη δυνατότητα να παράγουν οι ίδιες για την εθνική και διεθνή αγορά. Η επιτυχία αυτών των δικτύων στηρίχθηκε στις ικανότητες των εργαζομένων που είχαν έναν πιο ευέλικτο και δημιουργικό ρόλο απ' αυτόν που διατηρούσαν στο μεγάλο εργοστάσιο, στο σχέδιο και στη χρήση μηχανών που έκαναν δυνατή την παραγωγή μιας μεγάλης γκάμας προϊόντων σε μικρότερες ωστόσο ποσότητες (Piore and Sabel, 1984).

Εντούτοις, για να είναι δυνατή η παραγωγή προϊόντων χωρίς κάθε ενσωμάτωση θα πρέπει να συντρέχουν 2 προϋποθέσεις:

- α) να είναι δυνατός ο τεχνικός διαχωρισμός της παραγωγικής διαδικασίας σε ξεχωριστά στάδια και
- β) η ζήτηση να είναι διαφοροποιημένη και άνισα κατανεμημένη στον χρόνο.

Όσον αφορά την πρώτη προϋπόθεση, ο τεχνικός διαχωρισμός έγινε εφικτός ιδιαίτερα στους παραδοσιακούς κλάδους της οικονομίας με την εισαγωγή στην παραγωγή καινοτομιών και τεχνικών βελτιώσεων και νέων συστημάτων μεταφοράς. Η διαφοροποιημένη και εποχική ζήτηση είναι επίσης χαρακτηριστικό παραδοσιακών κλάδων, όπως η ένδυση, η υπόδυση, η υφαντουργία, τα έπιπλα και τα κεραμικά. Από τη στιγμή που η βιωσιμότητα και η παραγωγικότητα μιας επιχείρησης αυτών των κλάδων εξαρτάται κυρίως από την ποιότητα και την ποσότητα του εργατικού δυναμικού και όχι από την ποσότητα του επενδυμένου κεφαλαίου, η αστάθεια των αγορών επιβάλλει και ελαστικότητα στη χρήση του εργατικού δυναμικού: Όταν ο οι-

κονομικός κύκλος βρίσκεται σε άνοδο, η απασχόληση εντείνεται, όταν είναι αρνητικός, ο αριθμός των εργαζομένων μειώνεται (Bagnasco A., 1982).

Ένα άλλο χαρακτηριστικό των συστημάτων της ευέλικτης συσσώρευσης είναι ότι δημιουργούν εκτεταμένους κοινωνικούς καταμερισμούς της εργασίας, κάνοντας δυνατή τη δημιουργία εξειδικευμένων υποκλάδων παραγωγής. Το φαινόμενο αυτό είναι τυπικό στις περιπτώσεις που η παραγωγή εξωτερικεύεται λόγω της υποχώρησης των εσωτερικών οικονομιών κλίμακας. Η ευελιξία που αποκτά το κεφάλαιο και η εργασία επιτρέπει στους παραγωγούς να συνενώνονται με χαλαρούς δεσμούς συνεργασίας και να δημιουργούν δίκτυα επιχειρήσεων. Οι εξωτερικές οικονομίες κλίμακας που δημιουργούνται κατ' αυτό τον τρόπο, σε συνδυασμό με την επέκταση της αγοράς, δημιουργούν «χώρο» για νέους εξειδικευμένους παραγωγούς, υπερβολάβους και προμηθευτές στο σύστημα. Για όσο καιρό οι εξωτερικές οικονομίες λειτουργούν, νέοι επιχειρηματίες θα ενσωματώνονται και καινούργιοι υποκλάδοι θα δημιουργούνται. Η δικτύωση όμως είναι υπεύθυνη για την αύξηση ορισμένων ειδών εξόδων, όπως τα έξοδα επικοινωνίας, μεταφορών, έρευνας, ανταλλαγής πληροφοριών, δαπάνες που σχετίζονται με την ανίχνευση δυνητικών αγορών κ.λπ. Πρέπει επίσης να αναφέρουμε και τις ζημιές που προκύπτουν από τη μειωμένη ταχύτητα του κυκλοφορούντος κεφαλαίου μέσα στο σύστημα. Συνέπεια των παραπάνω είναι η γεωγραφική συγκέντρωση των παραγωγών που ασχολούνται με ίδιες ή ομοειδείς δραστηριότητες, σε μια προσπάθεια μείωσης των εξόδων, φτιάχνοντας έτσι γεωγραφικά προσδιορισμένους πυρήνες οικονομικής δραστηριότητας. Η συγκέντρωση εντείνεται από τη χρήση συστημάτων έγκαιρης παράδοσης των παραγγελιών (Just in time systems), που αποδείχθηκαν ιδιαίτερα χρήσιμα τόσο για την αντιμετώπιση της ασταθούς ζήτησης, όσο και για τη μείωση του κόστους διαχείρισης αποθεμάτων. Έτσι, όπως επισημαίνει ο Scott, ένα μη χωρικό φαινόμενο, οι οικονομίες κλίμακας, μεταλλάσσονται και δίνουν τη θέση τους σ' ένα κατ' εξοχήν χωρικό φαινόμενο, τις οικονομίες συγκέντρωσης (Scott. A., 1988). Πραγματικά, στην περίπτωση της Γ' Ιταλίας, μπορεί να επιβεβαιωθεί η γεωγραφική συγκέντρωση ομοειδών οικονομικών δραστηριοτήτων, όχι μόνο κατά περιφέρεια, αλλά και με την ύπαρξη εξειδικευμένων παραγωγικών ζωνών μέσα στην ίδια περιφέρεια (Bagnasco A., 1982).

Ο Siforzi ταξινόμησε 61 βιομηχανικά συστήματα ευέλικτης εξειδίκευσης στην Γ' Ιταλία κατά περιοχή και κατά κλάδο. Πιο συγκεκριμένα, εντόπισε 2 στο Piemonte, 11 στην Lombardia, 8 στην Emilia Romagna, 14 στο Veneto, 1 στην Friuli Venezia, 8 στην Toscana, 15 στο Marche και 2 στο Abruzzi. Κατά κλάδο, 2 βιομηχανικές κοινότητες είναι εξειδικευμένες στα μεταλλικά προϊόντα, 3 στις μηχανικές κατασκευές, 2 στα ηλεκτρικά και ηλεκτρονικά προϊόντα, 5 στην υφαντουργία, 16 στην ένδυση, 3 στα προϊόντα δέρματος, 11 στην υπόδυση, 12 στο έπιπλο, 2 στα κεραμικά, 1 στα παιχνίδια και 2 στα μουσικά όργανα.

Ο όρος που χρησιμοποιείται είναι «βιομηχανικές περιοχές», όρος που φαίνεται να ενσωματώνει 3 κατηγορίες παραγωγικών συστημάτων: i) τις περιοχές παραγωγικής εξειδίκευσης, ii) τα τοπικά παραγωγικά συστήματα και iii) τις περιοχές - βιομηχανικά συστήματα σύμφωνα με την τυπολογία του Garofoli (Garofoli G., 1983), για τα οποία θα έχουμε την ευκαιρία να συζητήσουμε παρακάτω.

4.3. Η «φυσιογνωμία» του μοντέλου της ευέλικτης εξειδίκευσης

Τα κύρια χαρακτηριστικά της ευέλικτης συσσώρευσης είναι:

A. Όσον αφορά την παραγωγική διαδικασία:

- 1) Παραγωγή, σε μικρές σειρές, διαφοροποιημένων προϊόντων. Έμφαση στον σχεδιασμό νέων προϊόντων.
- 2) Καινοτομία στις μεθόδους παραγωγής, χρήση τεχνολογικά εξελιγμένων μηχανημάτων, που μπορούν να παράγουν ποικιλία προϊόντων.
- 3) Εφαρμογή συστημάτων «έγκαιρης παράδοσης» με αποτέλεσμα τη μείωση των αποθεμάτων.
- 4) Επέκταση των υπεργολαβικών σχέσεων.
- 5) Εφαρμογή στρατηγικών που στηρίζονται όχι πλέον στην τιμή του προϊόντος, αλλά στην ποιότητα και το σχέδιο.
- 6) Μικρές επιχειρήσεις που συνιστούν δίκτυα / διεθνοποίηση της αγοράς και του ανταγωνισμού / κατακερματισμένη κατανάλωση.

B. Όσον αφορά την εργασιακή διαδικασία:

- 1) Χρήση ημιαυτόνομων ομάδων εργαζομένων.
- 2) Ανεξάρτητοι εργαζόμενοι σε δουλειές ρουτίνας / ειδικευμένοι εργαζόμενοι στον χειρισμό των αυτοποιημένων συστημάτων.
- 3) Αύξηση των άτυπων μορφών εργασίας / κατάργηση σε πολλές περιπτώσεις των ασφαλιστικών και μισθολογικών δικαιωμάτων των εργαζομένων.
- 4) Επανεμφάνιση της δουλειάς στο σπίτι και επέκταση του φασόν.

Γ. Όσον αφορά τον χωρικό καταμερισμό της παραγωγής:

- 1) Αποκέντρωση της παραγωγικής διαδικασίας / χωρικός διαχωρισμός της παραγωγής.
- 2) Εμφάνιση τοπικών παραγωγικών συστημάτων, τα οποία στηρίζονται στην κοινωνικοπολιτιστική ταυτότητα της περιοχής / αυξάνεται ο ρόλος των τοπικών πολιτικών διοικήσεων, οι οποίες συνδράμουν τα παραγωγικά συστήματα / εμφάνιση περιφερειακών συμπλεγμάτων.
- 3) Ανάπτυξη τοπικών δικτύων μεταξύ επιχειρήσεων και προμηθευτών - υπεργολάβων και μεταξύ επιχειρήσεων και πελατών / απαιτήσεις για νέα είδη υποδομής στις μεταφορές και στις επικοινωνίες.

Ανάλογα, διαμορφώνεται και ένας νέος τρόπος κοινωνικής ρύθμισης. Όπως προαναφέραμε, οι στρατηγικές που ανάγονταν στον κενσινιανισμό σταδιακά εγκαταλείπονται και δίνουν τη θέση τους στον ελεύθερο ανταγωνισμό, στη μείωση της σημασίας του κράτους ως ρυθμιστή της οικονομικής δραστηριότητας και στον μονεταρισμό. Ταυτόχρονα γεννιέται η ανάγκη για ρύθμιση όχι πλέον σε εθνικό, αλλά σε περιφερειακό και τοπικό επίπεδο, αποτέλεσμα των ισχυρών πιέσεων προς τις τοπικές διοικήσεις. Είναι χαρακτηριστικό ότι στην Γ' Ιταλία οι αριστερές –κατά κανόνα– τοπικές αρχές και τα συνδικάτα δεν εναντιώθηκαν σε μορφές άτυπης

εργασίας και στη δουλειά στο σπίτι, αφού αντιλαμβάνονταν τα φαινόμενα αυτά ως συστατικά στοιχεία του όλου συστήματος (Garofoli, 1983).

Με τη γλώσσα των αριθμών, τη δεκαετία του 1971-1981 σημειώθηκε αύξηση στον αριθμό των ιταλικών βιομηχανικών επιχειρήσεων κατά 20,8% και αύξηση στην απασχόληση κατά 12,3%. Οι κλάδοι που παρουσίασαν τις μεγαλύτερες αυξήσεις ήταν αυτοί των μεταλλικών προϊόντων, των εργαλείων και των οχημάτων που παρουσίασαν κατά μέσο όρο αύξηση 43,3%, ενώ η αντίστοιχη αύξηση της απασχόλησης στους ίδιους κλάδους ήταν 23,8%. Αντιθέτως, οι κλάδοι της βαριάς -καθετοποιημένης- βιομηχανίας, όπως η χαλυβουργία, τα μη μεταλλικά ορυκτά, τα χημικά και τα ελαστικά, παρουσίασαν σημαντική μείωση. Οι παραδοσιακοί κλάδοι παρουσίασαν αύξηση των επιχειρήσεων κατά 13,8% και αύξηση της απασχόλησης κατά 8,3%. Αντιθέτως με άλλες χώρες, όπου τα αντίστοιχα ποσοστά παρουσίασαν μείωση, οι παραδοσιακοί κλάδοι στην Ιταλία απασχολούσαν το 1981 το 46,2% των εργαζομένων στη βιομηχανία.

Όσον αφορά το μέγεθος, οι επιχειρήσεις που απασχολούν λιγότερους από 99 εργαζόμενους αυξήθηκαν κατά 21%, ενώ η απασχόληση σε αυτές αυξήθηκε κατά 28,5%. Το 1981 αυτή η κατηγορία επιχειρήσεων απασχολούσε το 55,5% των εργαζομένων στη βιομηχανία. Ειδικά στην κατηγορία των μικρών επιχειρήσεων (10-19 εργαζόμενοι) η αύξηση ήταν πολύ μεγάλη (61,8% αύξηση στον αριθμό των επιχειρήσεων και 60,0% στην απασχόληση). Από τα παραπάνω αντιλαμβανόμαστε ότι η αύξηση των βιομηχανικών Μ.Μ.Ε. στην Ιταλία ήταν σημαντική, σε μια δεκαετία που οι αναπτυγμένες χώρες αντιμετώπιζαν το φάσμα της αποβιομηχάνισης.

Αναφορικά με τις περιφέρειες της Τρίτης Ιταλίας την ίδια περίοδο παρατηρούμε τα εξής:

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.1				
Ποσοστό απασχολούμενων (%) στη βιομηχανία ανά μέγεθος επιχειρήσεων				
	0-10	10-249	250-999	1000 <
Veneto	21,3	54,2	14,3	10,1
Friuli V.G.	18,8	42,4	18,6	20,2
Emiglia R.	27,8	53,0	13,2	6,0
Toscana	30,2	49,3	11,0	9,5
Marche	31,2	55,1	12,2	1,6
Umbria	25,6	40,7	14,3	19,1
Trentino	28,7	45,8	14,6	10,9
Piemonte*	13,7	34,2	19,5	32,6

* Το Piemonte δεν ανήκει στην Τρίτη Ιταλία, αλλά παρατίθεται για σύγκριση με τις υπόλοιπες, ως περιφέρεια που η ανάπτυξή της στηρίζεται στη μεγάλη βιομηχανία.

Πηγή: Bagnasco, 1982.

Παρατηρούμε ότι οι επιχειρήσεις που συγκεντρώνουν την πλειοψηφία της απασχόλησης είναι αυτές που απασχολούν από 10-249 απασχολούμενους (με την Marche και την Emilia-Romagna να παρουσιάζουν τα υψηλότερα ποσοστά: 55,1% και 53,0% αντίστοιχα) και αυτές που απασχολούν έως 10 εργαζόμενους. Το Piemonte, που στηρίζεται κυρίως στη μεγάλη βιομηχανία, παρουσιάζει τα υψηλότερα ποσοστά στην κατηγορία μεγέθους 10-249 (34,2%), στην κατηγορία άνω των 1.000 απασχολούμενων (32,6%) και σε αυτήν των 250-999 απασχολούμενων (19,5%).

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.2

Ποσοστό απασχολούμενων στην παραδοσιακή και σύγχρονη βιομηχανία

	Παραδοσιακοί κλάδοι ¹	Σύγχρονοι κλάδοι ²
Trentino	43,9	47,7
Veneto	54,2	36,1
Friuli V.G.	46,0	46,5
Emiglia R.	49,3	43,2
Toscana	62,7	30,2
Marche	64,4	26,4
Umbria	54,8	35,8
Piemonte	29,9	60,8

1. Ανήκουν οι κλάδοι τροφίμων, ποτών, ενδύματος, υποδήματος, δέρματος, ξύλου, επίπλου, κεραμικών.

2. Ανήκουν οι κλάδοι μεταλλικών προϊόντων, μηχανημάτων, μεταφορικών μέσων, χημικών, ελαστικών.

Πηγή: *Bagnasco, 1982.*

Παρατηρούμε ότι στις περισσότερες περιοχές της Τρίτης Ιταλίας, η πλειοψηφία των εργαζομένων απασχολούνται σε παραδοσιακούς κλάδους της βιομηχανίας – εκτός από το Trentino και την Friuli Venegia, στις οποίες οι σύγχρονοι κλάδοι απορροφούν ένα μεγάλο ποσοστό της απασχόλησης. Ουσιαστικά αυτό οφείλεται: πρώτον, στην προϋπάρχουσα βιομηχανική δομή αυτών των περιοχών στις οποίες υπερτερούσαν οι παραδοσιακοί κλάδοι και δεύτερον, το μοντέλο της ευέλικτης εξειδίκευσης μπορεί να εφαρμοστεί με επιτυχία κυρίως μεταξύ επιχειρήσεων που ανήκουν σε αυτούς τους κλάδους. Οι κλάδοι της ένδυσης ή των κεραμικών, για παράδειγμα, ευνοούν την παραγωγή σε μικρή κλίμακα και κάνουν δυνατό το διαχωρισμό των παραγωγικών σταδίων και τη δημιουργία δικτύων υπεργολάβων και προμηθευτών. Αντιθέτως, η αποκαθετοποίηση του κλάδου, π.χ. των χημικών προϊόντων, είναι ιδιαίτερα δύσκολη. Στο Piemonte, όπως ήταν αναμενόμενο, οι εργαζόμενοι απασχολούνται στο μεγαλύτερο ποσοστό τους στη σύγχρονη βιομηχανία.

Οι περισσότεροι οικονομολόγοι που ασχολούνται με τις περιοχές της ευέλικτης εξειδίκευσης περιγράφουν το μοντέλο της Τρίτης Ιταλίας με τον όρο μοντέλο της Emilia-Romagna (Emilian model) και αυτό για δύο λόγους:

1. Η συγκεκριμένη περιφέρεια φάνηκε να ανταπεξέρχεται την κρίση της δεκαετίας του '70 με επιτυχία, αφού ο ρυθμός οικονομικής ανάπτυξης ήταν υψηλότερος από τις υπόλοιπες περιφέρειες της Ιταλίας (π.χ. στη δεκαετία του '70 ο αριθμός αύξησης του κατά κεφαλήν εισοδήματος στο σύνολο της Ιταλίας ήταν 17,1%, ενώ την ίδια περίοδο στην Emilia-Romagna το κατά κεφαλήν εισόδημα αυξανόταν κατά 18,5%).
2. Η παραγωγική δομή της Emilia-Romagna είναι παρόμοια με άλλων περιφερειών της κεντρικής και βορειοανατολικής Ιταλίας, έτσι ώστε να μπορούν να γενικευθούν ορισμένα συμπεράσματα.

Στον πίνακα 4.3 παρουσιάζεται η εξέλιξη του ποσοστού απασχόλησης και ανεργίας στην Emilia-Romagna και στο σύνολο της χώρας την περίοδο 1971-1980.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.3				
Ποσοστό απασχολούμενων στην παραδοσιακή και σύγχρονη βιομηχανία				
Έτος	Ποσοστό απασχόλησης (%)		Ανεργία (%)	
	E. Romagna	Ιταλία	E. Romagna	Ιταλία
1971	42,7	38,4	2,7	5,4
1972	41,2	37,9	3,0	6,4
1973	42,2	38,0	2,9	6,4
1974	42,4	38,1	2,3	5,4
1975	42,5	38,1	2,9	5,9
1976	44,3	38,5	2,8	6,7
1977	44,8	38,9	5,2	7,1
1978	45,8	38,9	5,7	7,3
1979	45,0	39,4	5,9	7,6
1980	45,9	39,9	5,7	7,6

Πηγή: Brusco, 1982.

Παρατηρούμε ότι η Emilia-Romagna είχε πολύ υψηλότερο ποσοστό απασχόλησης καθ' όλη τη διάρκεια της δεκαετίας σε σχέση με την υπόλοιπη χώρα. Εκτός αυτού, το ποσοστό απασχόλησης στην Emilia-Romagna παρουσίασε σημαντική αύξηση σε αντίθεση με το σύνολο της χώρας, όπου η απασχόληση παρέμεινε σταθερή. Το αντίστροφο συνέβη με τα ποσοστά ανεργίας, τα οποία αν και αυξήθηκαν τόσο στην Emilia-Romagna όσο και στο σύνολο της χώρας, στην Emilia-Romagna παρέμειναν χαμηλότερα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.4

Εξαγωγές προϊόντων που παράγονται στην Emilia-Romagna ως ποσοστό των εξαγωγών του συνόλου της χώρας

Έτος	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Εξαγωγές %	7,7	7,9	8,1	7,9	7,5	8,6	8,4	8,8	8,8	8,9	9,4

Πηγή: Brusco, 1982.

Συνοψίζοντας, παρατηρούμε ότι οι περιφέρειες της Τρίτης Ιταλίας παρουσίασαν στοιχεία δυναμικής ανάπτυξης την περίοδο που οι υπόλοιπες περιφέρειες της χώρας μαστίζονταν από την κρίση. Η ανάπτυξη αυτή στηρίχθηκε κυρίως σε παραδοσιακούς κλάδους και σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες εκτός άλλων συνέβαλαν στη βελτίωση των δεικτών απασχόλησης. Το φαινόμενο προκάλεσε και προκαλεί έντονες συζητήσεις, αφού από πολλούς αντιμετωπίστηκε ως ριζική τομή στη φυσιογνωμία του καπιταλισμού.

Παρ' όλα αυτά παραμένουν ορισμένα ερωτήματα που αφορούν αφενός τα εσωτερικά χαρακτηριστικά του μοντέλου της ευέλικτης συσσώρευσης, και ιδιαίτερα αυτά που αφορούν τις πραγματικές δυνατότητες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, και αφετέρου τη δυνατότητα που έχει το μοντέλο να επικρατήσει και σε άλλες γεωγραφικές περιοχές.

4.4. Βασίλεια και δημοκρατίες

Ο Brusco εντοπίζει τους παράγοντες επιτυχίας του μοντέλου της ευέλικτης εξειδίκευσης που κυριαρχεί στις βιομηχανικές περιοχές της Τρίτης Ιταλίας στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των αγορών εργασίας. Στην ανάλυσή του υποστηρίζει ότι αυτές οι αγορές μπορούν να διακριθούν σε δύο τομείς.

Ο πρώτος –επίσημος– τομέας της οικονομίας χαρακτηρίζεται από επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν σύγχρονη τεχνολογία, διαθέτουν καινοτομικές ικανότητες, προσφέρουν υψηλούς κατά κανόνα μισθούς, οι εργαζόμενοι είναι συνδικαλισμένα, ενώ η εργασιακή νομοθεσία συνήθως δεν καταστρατηγείται. Στον επίσημο τομέα της οικονομίας κατατάσσονται οι επιχειρήσεις που απασχολούν περισσότερα από 30 άτομα. Αντιθέτως, ο δευτερεύων ή ανεπίσημος τομέας της οικονομίας αποτελείται από μικρότερες επιχειρήσεις, που δρουν περιφερειακά και χαρακτηρίζονται από «παλιά» τεχνολογία, μη συνδικαλισμένο εργατικό δυναμικό και συνήθως χαμηλούς μισθούς. Οι δύο αγορές εργασίας επικοινωνούν μεταξύ τους και οι εργαζόμενοι μετακινούνται από τον πρωτεύων στον δευτερεύων τομέα και αντιστρόφως, ενώ σε αρκετές περιπτώσεις οι επιχειρήσεις μοιράζονται τις καινοτομίες που προκύπτουν. Η γενική ιδέα του Brusco είναι ότι ο ανεπίσημος τομέας προσδίδει στο σύστημα μεγαλύτερη ευελιξία, ειδικά σε περιόδους αυξημένης ζήτησης, κατά τις οποίες ένα μέρος της παραγωγής μετακυλιέται από τις μεγάλες επιχειρήσεις στις μικρότερες, γεγονός που οδηγεί και στην αύξηση των μισθών του δευτερεύοντος τομέα. Συν τοις άλλοις, δρώντας συμπληρωματικά προς τον επίσημο τομέα, επιτρέπει στο παραγωγικό σύστημα να αποφεύγει τις ακαμψίες που προέρχονται από τη δράση των συνδικάτων (Brusco S., 1982).

Η ανάλυση του Brusco αφήνει αρκετά ερωτηματικά. Καταρχήν δεν αναλύει με ποιον τρόπο οι επιχειρήσεις των 2 τομέων μοιράζονται την τεχνολογία και τις καινοτομικές πρακτικές που προκύπτουν. Στη συνέχεια θεωρεί ότι ο επίσημος τομέας της οικονομίας χαίρει σχετικής αυτοτέλειας, ενώ ο ανεπίσημος είναι εξαρτημένος, δρα περιφερειακά, συμπληρωματικά και μόνο όταν οι συνθήκες το επιτρέπουν παράγει για τις εξειδικευμένες αγορές για τις οποίες παράγει ο επίσημος. Συνεπώς, ο Brusco δεν μελετά καθόλου την πιθανότητα να λειτουργούν και σχέσεις εξάρτησης μέσα στα πλαίσια του επίσημου τομέα. Εισάγει στην ανάλυσή του μια διστοική θεώρηση – ένας σύγχρονος, αυτόνομος και επίσημος τομέας και ένας ανεπίσημος, εξαρτημένος τομέας – παραβλέποντας ότι ένας οικονομικός σχηματισμός, όπως τα παραγωγικά συστήματα της Τρίτης Ιταλίας, κυριαρχείται από ένα συνεχές φάσμα παραγωγικής δραστηριότητας, από μια ποικιλία συναλλαγών μεταξύ των επιχειρήσεων, που αποτελούν τις συνιστώσες του φάσματος. Ουσιαστικά, πρόκειται για μια ευρύτερη οικονομική διαδικασία με επιμέρους παραγωγικές δραστηριότητες, γεγονός που κάνει δύσκολη, αν όχι αδύνατη τη διχοτόμησή της σε τομείς. Μέσα σε αυτή την οικονομική διαδικασία οι διεπιχειρησιακές σχέσεις αρθρώνονται είτε καθέτως – μια μεγάλη επιχείρηση που αναλαμβάνει τη συναρμολόγηση προϊόντων που παράγονται από υπεργολάβους – είτε οριζοντίως, όπου ένα σύνολο μικρών και ισόδυναμων επιχειρήσεων συνενώνονται με χαλαρούς δεσμούς. Παράδειγμα κάθετων σχέσεων αποτελεί η δομή της ιαπωνικής βιομηχανίας, μιας χώρας που δεν έχει φορντική παράδοση. Το

75% των μεταποιητικών επιχειρήσεων στην Ιαπωνία είναι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στις Η.Π.Α. είναι μόλις 35%. Η παραγωγή στην Ιαπωνία στηρίζεται σε δίκτυα υπεργολάβων και προμηθευτών, οι οποίοι συνιστούν μια πυραμίδα. Στην κορυφή της πυραμίδας υπάρχει μια μεγάλη «μητρική» επιχείρηση, η οποία ασχολείται με τη συναρμολόγηση και την τοποθέτηση του προϊόντος στην αγορά. Η «μητρική» επιχείρηση συναλλάσσεται με ορισμένες μικρότερες της επιχειρήσεις, οι οποίες αναλαμβάνουν την κατασκευή των βασικών μερών του τελικού προϊόντος, οι επιχειρήσεις αυτές συναλλάσσονται με άλλες μικρότερες για την κατασκευή εξειδικευμένων μερών κ.ο.κ. Αν και αυτό το οργανωτικό σχήμα ήταν ευρέως διαδεδομένο και στον φορντισμό, ο Howard παρατηρεί ότι η ουσιαστική διαφορά των ιαπωνικών παραγωγικών σχημάτων από αυτές των Η.Π.Α. είναι η μονιμότητα που κυριαρχεί στις υπεργολαβικές σχέσεις στην Ιαπωνία. Όπως αναφέρει, το 68% των εταιρειών που δουλεύουν υπεργολαβικά δεν έχουν αλλάξει μητρική εταιρεία, ενώ το 53% παραμένουν στην ίδια μητρική εταιρεία για περισσότερο από 15 χρόνια. Η μονιμότητα αυτή συνοδεύεται από μεταφορά πληροφοριών σχετικά με τα κόστη και τις τεχνικές παραγωγής, καθώς και με οδηγίες για βελτίωση της παραγωγικότητας. Οι μητρικές επιχειρήσεις από την άλλη ασκούν μεγάλη πίεση στους υπεργολάβους και στους προμηθευτές τους, για βελτίωση της ποιότητας και μείωση της τιμής. Από τη στιγμή που διαθέτουν εναλλακτικές πηγές παραγωγής, μπορούν να διακόψουν τη συνεργασία με έναν υπεργολάβο αν δεν κατορθώνει να τηρεί τις προδιαγραφές. Συν τοις άλλοις, οι μισθοί στις επιχειρήσεις των υπεργολάβων είναι κατά 25% χαμηλότεροι από αυτούς της μητρικής επιχείρησης, ενώ οι εργαζόμενοι δεν τυγχάνουν πλήρους ασφαλιστικής κάλυψης, όπως οι συνάδελφοί τους στη μεγάλη επιχείρηση. Εντούτοις, στον υπεργολάβο δίνεται η δυνατότητα να προσεγγίσει μεγάλες αγορές και να ωφεληθεί από τη μεταφορά τεχνολογίας. Στους κλάδους της αυτοκινητοβιομηχανίας και των ηλεκτρονικών, οι μητρικές επιχειρήσεις δανείζουν μέρος του εξοπλισμού τους στους υπεργολάβους ή χρηματοδοτούν την αγορά του, ενώ οι μηχανικοί της μητρικής εταιρείας αναλαμβάνουν την εκπαίδευση των εργαζομένων στις μητρικές επιχειρήσεις.

Οι κρατικές πολιτικές παίζουν επίσης σημαντικό ρόλο. Το 1988 η ιαπωνική κυβέρνηση ενίσχυσε οικονομικά τις μικρές επιχειρήσεις με ένα ποσό 20 φορές υψηλότερο από αυτό που δαπανήθηκε στις Η.Π.Α. Τα χαμηλότοκα δάνεια προς τις Μ.Μ.Ε. στην Ιαπωνία έφτασαν το ύψος των 27 δισεκατομμυρίων δολαρίων, ενώ οι εγγυήσεις δανείων από το κράτος έφτασαν τα 56 δισ. Η ιαπωνική κυβέρνηση δαπανά 235 εκατ. δολάρια ετησίως για τη λειτουργία ενός εθνικού συστήματος που αποτελείται από 185 ερευνητικά κέντρα. Έναντι μιας μικρής αμοιβής, οι μικρές επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιούν τον εξοπλισμό ενός κέντρου και να συμβουλευτούν το ειδικευμένο προσωπικό του για τυχόν προβλήματά τους.

Αντίθετα από τα «βασίλεια», οι «δημοκρατίες» χαρακτηρίζονται από οριζόντιες διασυνδέσεις μεταξύ ειδικευμένων παραγωγών, που συνεργάζονται στην παραγωγή προϊόντων συνιστώντας έτσι ένα δίκτυο επιχειρήσεων. Τον οργανωτικό ρόλο της μητρικής εταιρείας που συναντήσαμε στα «βασίλεια» τον επωμίζονται κρατικά αναπτυξιακά ινστιτούτα ή οργανισμοί ιδιωτικού δικαίου, που εξασφαλίζουν την παροχή υπηρεσιών και τεχνογνωσίας που οι επιχειρήσεις δεν μπορούν να αναπτύξουν από μόνες τους. «Δημοκρατίες» συναντάμε τόσο στην Γ' Ιτα-

λία όσο και στην πρώην Δ. Γερμανία και Δανία, αν και η περιφέρεια η οποία χαρακτηρίζεται από μια τέτοιου είδους οργάνωση είναι η Emilia-Romagna.

Πιστεύεται ότι αν και η πλειοψηφία των επιχειρήσεων της Emilia-Romagna είναι μικρές, η ικανότητά τους να είναι ανταγωνιστικές – όχι μόνο σε εθνικό αλλά και σε διεθνές επίπεδο – οφείλεται στη συμμετοχή τους σε οργανωμένα, με χαλαρούς δεσμούς, δίκτυα επιχειρήσεων³. Η συμμετοχή σε δίκτυα εξασφαλίζει εκτός από διάχυση της τεχνογνωσίας, προσέγγιση σε μεγάλες αγορές και εξεύρεση νέων πελατών, δυνατότητα συνεχούς παραγωγής, φθηνότερες πρώτες ύλες και μεγαλύτερη διαπραγματευτική δυνατότητα.

Ουσιαστικά, αυτό το μείγμα συνεργασίας και ανταγωνισμού αποτελεί το βασικό συγκριτικό πλεονέκτημα της παραγωγικής δομής της Emilia-Romagna. Οι μικρές επιχειρήσεις βρίσκονται σε έναν διαρκή ανταγωνισμό μεταξύ τους για τη συμμετοχή σε επιτυχημένα και κερδοφόρα δίκτυα. Είναι χαρακτηριστικό ότι πολλές επιχειρήσεις συμμετέχουν σε περισσότερα από ένα δίκτυα. Από την άλλη η συνεργασία μέσα στο δίκτυο φέρνει μια επιχείρηση σε επαφή με τις αλλαγές που συμβαίνουν στην τεχνολογία και στις αγορές (Howard R., 1990).

Η ικανότητα των επιχειρήσεων της Emilia-Romagna να ανθίστανται στον ξένο ανταγωνισμό οφείλεται σε 4 λόγους:

- α) Στην ευελιξία του εργατικού δυναμικού: Οι ίδιοι εργαζόμενοι μπορούν να δουλέψουν σε περισσότερα από ένα παραγωγικά στάδια και να χειριστούν διαφορετικά μηχανήματα.
- β) Η διάχυση της τεχνογνωσίας επιτρέπει σε πολλές μικρές επιχειρήσεις να εξελίσσονται σε τελικούς παραγωγείς και διανομείς.
- γ) Στην ποικιλία διαφοροποιημένων προϊόντων που γίνεται δυνατό να παραχθούν μέσω των δικτύων επιχειρήσεων, κάτι που δεν θα μπορούσε να γίνει από μία μεμονωμένη επιχείρηση.
- δ) Στις καινοτομικές πρακτικές που εξαιτίας του γεγονότος ότι είναι αποτέλεσμα συνεργασίας διαχέονται ευκολότερα (Brusco S., 1982).

Το συμπέρασμα που προκύπτει είναι ότι το μέγεθος μιας επιχείρησης παύει να αποτελεί το ζωτικό χαρακτηριστικό της, εκείνο δηλαδή που θα της εξασφαλίσει τη βιωσιμότητα, την αποτελεσματικότητα και την αποδοτικότητα που χρειάζεται. Αντιθέτως, η παράμετρος που φαίνεται να κυριαρχεί είναι ο τρόπος οργάνωσης μιας επιχείρησης και η ικανότητά της να συνδέεται με άλλες.

3. Η Emilia-Romagna έχει 90.000 επιχειρήσεις με λιγότερους από 50 εργαζόμενους, ενώ ο συνολικός πληθυσμός δεν ξεπερνάει τα 4.000.000.

4.5. Σύστημα έγκαιρης παράδοσης

Συνήθως δίνεται λίγη προσοχή σε ζητήματα που αφορούν την οργάνωση της παραγωγής και στον τρόπο που οι αλλαγές σε αυτό το πεδίο συνδέονται και επεμβαίνουν στην «κοινωνική» οργάνωση της παραγωγικής διαδικασίας, μέσα και έξω από το εργοστάσιο.

Μια πολύ σημαντική καινοτομία είναι το Just in Time system ή σύστημα έγκαιρης παράδοσης, που αναπτύχθηκε και διαδόθηκε για πρώτη φορά στην Ιαπωνία. Για να αντιληφθούμε τη σημαντικότητα του just in time / Total Quality Control system, όπως είναι το πλήρες όνομά του, θα επιχειρήσουμε να το αντιδιαστείλουμε με το Just in Case system (J.I.C.), τον τρόπο οργάνωσης της παραγωγής δηλαδή που επικρατούσε στις Η.Π.Α. και στην Ευρώπη πριν την εμφάνιση του J.I.T.

Η μεγάλη επιχείρηση έχει συνδεθεί με ένα σύνολο χαρακτηριστικών, όπως το μεγάλο μέγεθος παραγωγής τυποποιημένων προϊόντων και η επίτευξη οικονομιών κλίμακας. Το μεγάλο μέγεθος παραγωγής οδηγεί σε χαμηλά κόστη ανά μονάδα, συνεπώς η γραμμή παραγωγής πρέπει να δουλεύει συνεχώς για να επιτευχθεί υψηλό μέγεθος. Είναι φανερό ότι, από μικροοικονομικής απόψεως, η ζήτηση δεν παίζει τον σημαντικότερο ρόλο, η προσφορά είναι εκείνη που εξασφαλίζει τη βιωσιμότητα της επιχείρησης. Ακόμη και όταν πρόκειται για την παραγωγή μικρών παρτίδων, είναι πιο συμφέρον από άποψη κόστους να υπάρξει μεγάλο μέγεθος παραγωγής και το πλεόνασμα να αποθεματοποιηθεί για να ικανοποιηθούν μελλοντικές παραγγελίες. Με άλλα λόγια, αν μια μηχανή χρειάζεται έξι ώρες για να στηθεί και να αρχίσει την παραγωγή ενός τυποποιημένου προϊόντος, φαίνεται λογικό να μεγιστοποιηθεί ο χρόνος λειτουργίας της και συνεπώς η παραγωγή, με στόχο να αποφευχθούν οι νεκροί χρόνοι που προέρχονται από το επαναλαμβανόμενο στήσιμο της μηχανής. Το είδος των μηχανών που απαιτούνται γι' αυτό το σκοπό μπορούν να διεκπεραιώσουν μία μοναδική και επαναλαμβανόμενη εργασία. Με αυτό το σύστημα αποφεύγονται οι διακοπές στη συνέχεια της παραγωγής, αφού αν παρουσιαστεί πρόβλημα σε ένα στάδιο της διαδικασίας, τα υπόλοιπα στάδια συνεχίζουν να παράγουν μέχρι να αντιμετωπιστεί το πρόβλημα. Με το J.I.C. οι υπεργολάβοι και οι προμηθευτές επιλέγονται με κριτήριο την ανταγωνιστική τιμή, ενώ χρησιμοποιούνται περισσότεροι από ένας για να αποφεύγονται πιθανές καθυστερήσεις και διαταραχές στην παραγωγή. Οι ποιοτικοί έλεγχοι στο προϊόν των προμηθευτών είναι δειγματοληπτικοί και οι παρτίδες που παραδίνουν μεγάλες. Όπως είπαμε, η μεγάλη επιχείρηση επιλέγει τους προμηθευτές της με βάση την τιμή και το γεγονός ότι δεν είναι αναγκαίο να υπάρχει άμεση επαφή μεταξύ μεγάλης επιχείρησης και προμηθευτών ή υπεργολάβων επιτρέπει τη χωροθέτησή τους σε μεγάλη απόσταση από τη μητρική επιχείρηση. Με την ίδια λογική, διατηρείται και ένα πλεόνασμα εργατικού δυναμικού με σκοπό να αντιμετωπίζονται παροδικές ελλείψεις εργαζομένων που θα έφερναν διαταραχές στην παραγωγή.

Στην πραγματικότητα, το J.I.C. system αντιμετώπιζε και αντιμετωπίζει μια σωρεία προβλημάτων:

- a) Το σύστημα είναι άκαμπτο, αποκλείει την ευελιξία σε συνθήκες μεταβαλλόμενης ζήτησης.

- β) Στην παραγωγή πολύπλοκων προϊόντων, όπως π.χ. μια τηλεόραση, γίνεται δύσκολη η εξισορόπηση από άποψη χρόνου διαφορετικών ροών μέσα στην κύρια διαδικασία.
- γ) Τα αποθέματα είναι υψηλά, αυξάνοντας έτσι τα κόστη αποθήκευσης.
- δ) Οι δειγματοληπτικοί έλεγχοι μέσα στο εργοστάσιο αυξάνουν το κόστος, αφού ποσότητες εργασίας και πρώτων υλών χρησιμοποιούνται για την παραγωγή ακατάλληλων προϊόντων και μετά στον εντοπισμό αυτών.
- ε) Το J.I.C. system απαιτεί κάθετη ιεραρχία, χρήση ανειδίκευτης εργασίας, διαχωρισμένες γραμμές παραγωγής, σύνθετη διάρθρωση και γραφειοκρατία.

Οι οικονομικές αλλαγές που έλαβαν χώρα παγκοσμίως μετέβαλλαν σημαντικά τον τρόπο και την οργάνωση της παραγωγής. Πλέον ο ανταγωνισμός συντελείται στο πεδίο της επέκτασης σε διαφοροποιημένες αγορές. Οι παραγωγοί καλούνται να ικανοποιήσουν ετερογενή υποδείγματα κατανάλωσης. Αυτές οι αλλαγές στις προδιαγραφές των προϊόντων απαιτούν μηχανές που να μπορούν να ρυθμίζονται και να στήνονται εύκολα, ώστε οι νεκροί χρόνοι στην παραγωγή να αποφεύγονται. Ομοίως, απαιτείται ένα πολυειδικευμένο εργατικό δυναμικό που θα μπορεί να ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις της συνεχούς ρύθμισης, συντήρησης και λειτουργίας τέτοιων μηχανών. Αναδεικνύεται συνεπώς μια νέα εργασιακή διαδικασία που χαρακτηρίζεται από πολυειδίκευση και συνεχή επανειδίκευση, σε αντιδιαστολή με τη φορντική τάση της υποβάθμισης των τεχνικών δεξιοτήτων των εργαζομένων (Λυμπεράκη, 1989).

Το Just in Time system ή σύστημα έγκαιρης παράδοσης αναπτύχθηκε τη μεταπολεμική περίοδο στην Ιαπωνία από μονάδες της αυτοκινητοβιομηχανίας, κυρίως από την Toyota, ως αποτέλεσμα μιας προσπάθειας να προσαρμοστούν οι δυτικές παραγωγικές πρακτικές στην ιαπωνική πραγματικότητα. Πρέπει να επισημάνουμε ότι η ιαπωνική αγορά είναι πολύ μικρότερη από αυτή των Η.Π.Α. κι έτσι δεν ευνοείται το μεγάλο μέγεθος παραγωγής. Όπως επισημαίνει ο Sayer το J.I.T. είναι ένας τρόπος οργάνωσης της παραγωγικής διαδικασίας και των σχέσεων μεταξύ της επιχείρησης του εντολέα, των προμηθευτών και των υπερβολάβων. Εκτός όμως από αυτό, ο όρος χρησιμοποιείται για να περιγράψει ένα σύνολο πρακτικών που απαιτούν συγκεκριμένες ικανότητες από τους εργαζόμενους, ιδιαίτερες εργασιακές σχέσεις και συνθήκες της αγοράς εργασίας.

Οι καινοτομικές πρακτικές που χρησιμοποιούνται και η εφεύρεση μηχανών που μπορούν να σχεδιάσουν και να παράγουν πληθώρα προϊόντων επιτρέπει τη μείωση του χρόνου στησίματος και τους νεκρούς χρόνους και αντισταθμίζει τις οικονομίες που προέρχονται από τη συνεχή παραγωγή. Το σημαντικότερο πλεονέκτημα του J.I.T. είναι ότι συμβάλλει στη μείωση των αποθεμάτων. Αντί της συνεχούς παραγωγής ώστε να καλύπτονται όλες οι πιθανές περιπτώσεις αυξημένης ζήτησης, το σύστημα έγκαιρης παράδοσης λειτουργεί μόνο όταν χρειάζεται. Οι εργαζόμενοι στα τελευταία στάδια της παραγωγικής διαδικασίας δίνουν παραγγελίες για έγκαιρη παράδοση στους εργαζόμενους στα πρώτα στάδια της διαδικασίας ανάλογα με τη ροή της παραγωγής. Έτσι, το κεφάλαιο χρησιμοποιείται αποδοτικότερα και βελτιώνεται η καμπύλη μάθησης (learning curve) των επιχειρήσεων, η οποία για τις ιαπωνικές επιχειρήσεις είναι ανερχόμενη για μεγάλα χρονικά διαστήματα, ενώ το ίδιο συμβαίνει και με την παραγωγικότητα. Όσον αφορά τον ποιοτικό έλεγχο, αυτός γίνεται καθ' όλη τη διάρκεια της παραγωγικής διαδι-

κασίας. Από τη στιγμή που δεν υπάρχουν σημαντικές ποσότητες αποθεμάτων, ώστε να λειτουργήσουν ως δικλείδα ασφαλείας στην περίπτωση που μία παρτίδα είναι ελαττωματική, ο ποιοτικός έλεγχος αποκτά ξεχωριστή σημασία και γίνεται υπόθεση όχι μόνο αυτών που ασχολούνται με τον εντοπισμό των ελαττωματικών προϊόντων, αλλά όλων των εργαζομένων. Άλλωστε, η τεχνολογική πρόοδος επιτρέπει τη χρησιμοποίηση μηχανών που απορρίπτουν αυτόματα ένα ελαττωματικό προϊόν.

Οι επιχειρήσεις επιλέγουν τους υπεργολάβους τους όχι με κριτήριο το κόστος, αλλά την ικανότητά τους να αντιμετωπίζουν τις διακυμάνσεις της ζήτησης και να παραδίδουν έγκαιρα τις παραγγελίες τους, οι οποίες πρέπει να ικανοποιούν ορισμένες ποιοτικές προδιαγραφές. Οι υπεργολάβοι κατά κανόνα χρησιμοποιούν J.I.T. systems και αυστηρούς ποιοτικούς ελέγχους. Η επαφή μεταξύ εντολέα και υπεργολάβου είναι άμεση και επιβάλλει τη συγκέντρωση των μονάδων, αφού η έγκαιρη παράδοση είναι συστατικό στοιχείο του συστήματος. Ακριβώς αυτό το μειονέκτημα έχει περιορίσει την εφαρμογή του J.I.T. από ιαπωνικές επιχειρήσεις στο εξωτερικό και οδηγεί στην αποδιεθνοποίηση της ιαπωνικής βιομηχανικής παραγωγής. Ο Sayer αναφέρει ότι οι ιαπωνικές επιχειρήσεις που χρησιμοποίησαν το J.I.T. για 5 τουλάχιστον χρόνια παρουσίασαν αύξηση της παραγωγικότητάς τους κατά 30%, 60% μείωση των αποθεμάτων τους και 15% μείωση του απαιτούμενου εργοστασιακού χώρου (Sayer, 1986). Η επιτυχία του συστήματος σε συνδυασμό με τις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς οδήγησαν στην εξάπλωσή του στην Ευρώπη.

Το J.I.T. system δεν στερείται μειονεκτημάτων, εκ των οποίων τα κυριότερα είναι:

- α) Η άνοδος της παραγωγικότητας και η αυτοματοποίηση οδηγεί σε μείωση της απασχόλησης.
- β) Απαιτείται χρονοβόρα εκπαίδευση και επανεκπαίδευση του προσωπικού, ενώ αυξάνεται σημαντικά ο χρόνος εργασίας.
- γ) Η απαιτούμενη πολυειδίκευση μειώνει τον αριθμό των ενδοεργοστασιακών συνδικάτων σε ένα.
- δ) Από τη στιγμή που το J.I.T. system είναι ένα σύστημα που στηρίζεται κυρίως στην πολυειδίκευση, στην ικανότητα και στην υπευθυνότητα του προσωπικού, σε πατριαρχικού τύπου κοινωνίες, όπως η ιαπωνική, προσλαμβάνονται από τις επιχειρήσεις κυρίως άνδρες εργαζόμενοι που θεωρείται ότι πληρούν ευκολότερα αυτές τις προϋποθέσεις.
- ε) Αν και οι επιχειρήσεις - εντολείς δύσκολα απολύουν προσωπικό, δεν συμβαίνει το ίδιο και με την απασχόληση στις επιχειρήσεις των υπεργολάβων, η οποία εξαρτάται από τις διακυμάνσεις της ζήτησης.

4.6. Η επέκταση των υπεργολαβιών

Η αποκαθετοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας και η παρεπόμενη αύξηση των υπεργολαβικών σχέσεων αποτέλεσε ένα από τα κυριότερα χαρακτηριστικά των περιοχών της ευέλικτης εξειδίκευσης. Μπορούμε να πούμε ότι οι υπεργολαβίες, αν και ποτέ δεν έκλειψαν εντελώς από το σκηνικό της βιομηχανικής ιστορίας, μέσα στην ευέλικτη εξειδίκευση απόκτησαν πρωταρχικό ρόλο· έγιναν συστατικό μέρος του όλου συστήματος.

Σαν απάντηση στην κρίση των αρχών του '70 οι φορντικές επιχειρήσεις δοκίμασαν να σπάσουν την παραγωγή σε στάδια και να τα διώξουν μέσα από τη μεγάλη επιχείρηση, αναθέτοντάς τα σε υπεργολάβους. Σε αντίθεση όμως με την προκρισιακή πραγματικότητα, όπου η υπεργολαβία αντιμετωπιζόταν σαν αναγκαίο κακό – όταν ήταν οικονομικώς ασύμφορο να γίνονται όλα τα στάδια της παραγωγής μέσα στη μεγάλη επιχείρηση – οι νέες μορφές διαχωρισμού της παραγωγής είχαν διαφορετικά χαρακτηριστικά. Στη σημερινή πραγματικότητα οι επιχειρήσεις, μεγάλες και μικρές, αναθέτουν μέρος της παραγωγής σε υπεργολάβους, όχι μόνο για να ωφεληθούν από τη φθηνότερη εργατική δύναμη των τελευταίων όπως συνέβαινε στο φορντικό παρελθόν, αλλά και για να αυξήσουν την ευελιξία τους και κυρίως να μειώσουν τον επιχειρησιακό κίνδυνο που συνεπάγεται η αβεβαιότητα στην αγορά, διατηρώντας ταυτόχρονα υψηλή την ποιότητα του προϊόντος τους (Λυμπεράκη, 1991) (Λυμπεράκη, 1992).

Από την πλευρά τους οι υπεργολάβοι φροντίζουν έτσι ώστε να ικανοποιούνται οι προδιαγραφές για υψηλή ποιότητα που θέτει ο εντολέας, αφού το κρίσιμο κριτήριο παύει να είναι το χαμηλό κόστος. Η τήρηση των προδιαγραφών γίνεται δυνατή μόνο με τη χρήση εξοπλισμού νέας τεχνολογίας, που τους επιτρέπει να προσαρμόζονται στις μεταβαλλόμενες απαιτήσεις του εντολέα και γενικότερα της αγοράς. Πέρα από τη χρήση εξελιγμένης τεχνολογίας ο υπεργολάβος αναγκάζεται να έχει πρόσβαση και σε πηγές πληροφοριών σχετικές με τις τάσεις, που αφορούν το προϊόν που παράγει και να καινοτομεί όταν μπορεί. Η τάση που παρατηρείται είναι η εξής: Η επιχείρηση - εντολέας κρατάει για λογαριασμό της τον σχεδιασμό του προϊόντος και συχνά αλλά όχι πάντα τη συναρμολόγηση των συστατικών μερών. Αυτό το γεγονός δημιουργεί σχέσεις αμφίδρομης και όχι μονομερούς εξάρτησης, αφού όχι μόνο ο υπεργολάβος εξαρτάται από τον εντολέα, αλλά και ο εντολέας με τη σειρά του εξαρτάται από τους υπεργολάβους του (το παραγωγικό μέρος της διαδικασίας δεν του ανήκει).

Συνήθως ο εντολέας διατηρεί περισσότερους από έναν υπεργολάβους για κάθε στάδιο της παραγωγής, για να μπορεί να αντιμετωπίζει αυτή την κατάσταση, ενώ από την πλευρά του ο υπεργολάβος αναζητεί περισσότερους από έναν εντολείς, με στόχο να μη μένει ποτέ χωρίς συμβόλαια (Λυμπεράκη 1992) (Murray, 1983).

Ένα δεύτερο χαρακτηριστικό είναι ότι ο εντολέας παύει να είναι η μεγάλη φορντική επιχείρηση· συνήθως είναι μια μεσαίου μεγέθους επιχείρηση, η οποία όμως διαθέτει την τεχνολογική και διοικητική ικανότητα να διευθύνει την παραγωγή και να αντιλαμβάνεται την τάση της αγοράς.

Αυτό που προκύπτει ως συμπέρασμα είναι ότι όπως ο προ-φορντικός καπιταλισμός συνδέθηκε με την εσωτερική υπεργολαβία και ο φορντισμός κυρίως με την εξωτερική, έτσι και η

βιομηχανική αναδιάρθρωση που ακολούθησε την πρόσφατη κρίση συνδέθηκε από την εμφάνιση νέων υπεργολαβικών σχέσεων και από την αναδιάταξη παλαιότερων μορφών τους (Holmes, 1986).

Ουσιαστικά, για να γίνει δυνατή η ανάπτυξη υπεργολαβιών στην παραγωγή ενός προϊόντος, δεν αρκεί μόνο τα χαρακτηριστικά της διαδικασίας της παραγωγής να επιτρέπουν τη διάσπαση και τη διάχυση της παραγωγής στον ευρύτερο χώρο. Πρέπει να ικανοποιούνται και δύο επιμέρους παράγοντες: Πρώτον, η τεχνολογία και η τεχνογνωσία αφενός να επιτρέπουν την παραγωγή των συστατικών μερών ενός προϊόντος από τους υπεργολάβους, και αφετέρου να επιτρέπουν στον εντολέα να παρακολουθεί και να ελέγχει την αποκεντρωμένη παραγωγή. Δεύτερο, η γεωγραφική περιοχή στην οποία συντελείται η παραγωγή να διαθέτει πολυκλαδική βιομηχανική βάση, με άλλα λόγια παραγωγούς που να μπορούν να συμμετέχουν στο σύστημα, σχετική βιομηχανική παράδοση και ευνοϊκό επιχειρηματικό κλίμα.

Η ύπαρξη των παραπάνω προϋποθέσεων σε συνδυασμό με τις νέες μεθόδους ελέγχου της εργασίας, επιτρέπει το στήσιμο ενός παραγωγικού συστήματος εντολέων - υπεργολάβων, που χαρακτηρίζεται από υψηλή παραγωγικότητα και μεγάλη ευελιξία. Έχει παρατηρηθεί η λειτουργία τέτοιων συστημάτων ακόμη και σε περιφέρειες της Τρίτης Ιταλίας, που δεν διέθεταν φορντική παράδοση που θα τροφοδοτούσε αυτή τη διαδικασία αποκέντρωσης της παραγωγής. Με άλλα λόγια, έγινε υπερβολικά βολική για το οικονομικό σύστημα η υποδιαίρεση, οικονομική και γεωγραφική, των παραγωγικών δραστηριοτήτων είτε μέσω μιας κάθετης - ιεραρχικής δομής, είτε μέσω οριζόντιας συνεργασίας, χωρίς απώλειες στον έλεγχο της διαδικασίας και χωρίς υπέρμετρα κόστη (Hadjimichalis and Paramichos, 1992) (Βαΐου - Λαμπριανίδης, 1991).

Αυτή η διαδικασία φαίνεται να προκαλεί σοβαρότατες μεταβολές και στην αγορά εργασίας. Αν και τέτοια ζητήματα θα τα συζητήσουμε παρακάτω, εδώ αρκεί να πούμε ότι η συνδικαλιστική πίεση των εργαζομένων στο μεγάλο εργοστάσιο ήταν ένας σοβαρότατος λόγος που ώθησε στην αποκέντρωση της παραγωγής. Οι εργοδότες, και κυρίως αυτοί που διαθέτουν έναν πυρήνα υψηλόμισθου και ειδικευμένου εργατικού δυναμικού αλλά χρησιμοποιούν και λιγότερο εξειδικευμένους τύπους εργασίας, προσπαθούν να εξωτερικεύουν την κατανάλωση των επιλεγμένων εισροών τους σε εργασία για να αποφύγουν αύξηση του εργατικού κόστους. Έτσι εκμισθώνουν μέρος της παραγωγής, αυτό που συντελείται από χαμηλόμισθους - ανειδίκευτους εργαζόμενους, σε υπεργολάβους που δρουν σε περιφερειακές αγορές εργασίας. Αυτοί οι εργοδότες συνεπώς μετατρέπονται σε εντολείς και επιβάλλουν, ή εκμεταλλεύονται τους ήδη υπάρχοντες, δεισμούς στις αγορές εργασίας. Δεν είναι τυχαίο, άλλωστε, ότι οι κοινότητες της ευέλικτης εξειδίκευσης συνοδεύονται από ρευστότητα στις αγορές εργασίας (προσωρινή ή μερική απασχόληση, υψηλά ποσοστά ανακύκλησης και μεγάλος αριθμός μεταναστών, γυναικών και νέων από κατώτερες θέσεις εργασίας). Αυτό ίσως οφείλεται και στο γεγονός ότι οι επιχειρήσεις - εντολείς, προσπαθώντας να συντονίσουν τις αυξομειώσεις στην παραγωγή με το εργασιακό κόστος, δημιουργούν υποκατηγορίες εργατικού δυναμικού που προβάλλουν χαμηλή - πολιτική - αντίσταση σ' αυτή τη διαδικασία (Scott A., 1988).

Ο Brusco από την πλευρά του υποστηρίζει ότι αυτοί οι δεισμοί προσδίδουν στο σύστημα μια δυναμική που δεν διέθετε ποτέ ο φορντισμός. Αν, π.χ., μια μεγάλη επιχείρηση έχανε το

σύνολο των παραγγελιών της, θα αναγκαζόταν να απολύσει μεγάλο αριθμό εργαζομένων. Αντιθέτως, μια επιχείρηση που αποκεντρώνει την παραγωγή κατά ένα μεγάλο ποσοστό θα απολύσει πολύ λιγότερους εργαζόμενους, κυρίως γιατί θα μετακυλίσει το πρόβλημα στους υπεργολάβους της, ιδιαίτερα αν ο εντολέας έχει κρατήσει μόνο τα βασικά στάδια παραγωγής, όπως π.χ. το σχέδιο. Οι υπεργολάβοι από τη μεριά τους ή θα προσπαθήσουν να προσαρμοστούν στις νέες τάσεις της αγοράς, πράγμα που δεν είναι πάντοτε δυνατό, ή θα επωμιστούν το κύριο βάρος των απολύσεων και θα αναγκαστούν να απολύσουν το δικό τους εργατικό δυναμικό, έτσι ώστε να αντιμετωπίσουν τα υπέρμετρα έξοδα. Το εργατικό δυναμικό των υπεργολάβων, όμως, συνήθως ανήκει σε κάποιες από τις ασθενέστερες υποκατηγορίες της αγοράς εργασίας και συνεπώς προβάλλει χαμηλή αντίσταση (Brusco S., 1982).

Δεν πρέπει να πιστεύουμε ότι στην ευέλικτη εξειδίκευση κυριαρχεί ένας μόνο τρόπος υπεργολαβικών σχέσεων. Αντιθέτως, οι διάφοροι συνδυασμοί των χαρακτηριστικών της εργασιακής διαδικασίας και οι μορφές τεχνολογίας που τελικά χρησιμοποιούνται, οδηγούν σε διαφορετικές μορφές υπεργολαβικών σχέσεων, με ιδιαίτερα χαρακτηριστικά η καθεμία.

Όσο αλλάζει η μορφή και οι στόχοι των επιχειρήσεων τόσο μεταβάλλονται και οι σχέσεις με τους υπεργολάβους. Τα προϊόντα πλέον «στέκονται» για λιγότερο χρονικό διάστημα στην αγορά, δηλαδή ο κύκλος ζωής τους έχει μικρύνει. Κάτω από αυτές τις συνθήκες, το κόστος έρευνας και ανάπτυξης διαφοροποιημένων προϊόντων αυξάνεται. Οι επιχειρήσεις προσπαθούν να μοιραστούν αυτό το αυξημένο κόστος με τους υπεργολάβους τους χωρίς να ευθύνονται για την επιβίωσή τους, όπως στην περίπτωση των θυγατρικών. Το ποιος οφειλείται από τον επιμερισμό κόστους και ευθυνών εξαρτάται από πολλούς παράγοντες. Το βασικό ερώτημα είναι αν αυτή η σχέση είναι αμφίδρομη. Δηλαδή αν τις καινοτομίες τις μοιράζονται όλοι μέσα στο σύστημα ή από τις καινοτομίες των υπεργολάβων επωφελείται μόνο ο εντολέας, χωρίς να προσφέρει τίποτε σε αντάλλαγμα.

Πάντως, αυτός ο επιμερισμός ευθυνών δημιουργεί αφενός σχέσεις συνεργασίας περισσότερο μακροχρόνιες απ' ό τι στο παρελθόν και αφετέρου επιτρέπει στους υπεργολάβους ένα βαθμό αυτοτέλειας, εξαιτίας του γεγονότος ότι συνεργάζονται με περισσότερους από έναν εντολείς για να είναι καλυμμένοι από τυχόν απώλειες συμβολαίων. Οι σχέσεις εντολέων και υπεργολάβων διαρθρώνονται οριζοντίως και καθέτως σε αλληπάλληλα δίκτυα επιχειρήσεων με διαφορετικούς βαθμούς εξάρτησης. Δεν είναι σπάνιο μια επιχείρηση - εντολέας να είναι ταυτόχρονα υπεργολάβος για άλλες επιχειρήσεις. Διαμορφώνεται έτσι ένα ολοκληρωμένο σύστημα επιχειρησιακών σχέσεων, που μπορεί να λειτουργεί για πολύ καιρό. Αντιλαμβανόμαστε βέβαια ότι η πολυπλοκότητα αυτή δεν μας επιτρέπει την εύκολη κατάταξη των υπεργολαβικών σχέσεων σε κατηγορίες, όπως θα μπορούσαμε να κάνουμε για τις υπεργολαβίες την εποχή του φορντισμού.

Ο Pyke έχει επιχειρήσει μια κατάταξη των διεπιχειρησιακών σχέσεων ανάλογα με το βαθμό αυτοτέλειας ή εξάρτησης που τις διέπει:

1. Συνεργασία εμπιστοσύνης: Πρόκειται για δίκτυα σχέσεων μεταξύ επιχειρήσεων που παράγουν συμπληρωματικά προϊόντα, συνεπώς δεν ανταγωνίζονται μεταξύ τους. Συνιστούν κάθετες - μη ιεραρχικές - σχέσεις και σκοπός τους είναι η μείωση του κινδύνου και της αβε-

βαιότητας, η κυκλοφορία πληροφοριών, η έγκαιρη παράδοση των συστατικών μερών, η εγγυημένη ποιότητα κ.λπ. (Pyke, 1988).

2. Αναγκαστική συνεργασία: Πρόκειται ουσιαστικά για κάθετες σχέσεις με μεγάλο βαθμό μονόπλευρης εξάρτησης. Συνήθως, η επιχείρηση - εντολέας είναι μια μεγάλη επιχείρηση, που μπορεί να επιβάλλει τους όρους της στους υπεργολάβους. Συχνά ο εντολέας είναι μονοψωνιστής, γεγονός που υποχρεώνει τον υπεργολάβο να υπακούει στις απαιτήσεις του πρώτου για να διατηρήσει το μοναδικό του συμβόλαιο. Οι σχέσεις αυτές έχουν ως κύριο γενεσιουργό αίτιο την ανάγκη συμπίεσης του κόστους (Pyke, 1988).

3. Εξαρτημένη συνεργασία: Πρόκειται για οριζόντιες, υπεργολαβικές, μη εξαρτημένες σχέσεις μεταξύ επιχειρήσεων που όμως ταυτόχρονα συνάπτουν κάθετες υπεργολαβικές σχέσεις με τρίτους. Τα προϊόντα που παράγουν είναι παρεμφερή και απευθύνονται στην ίδια αγορά. Πέρα από τη διάχυση πληροφοριών και τεχνικών που επιτρέπουν αυτού του είδους οι σχέσεις, τα χαρακτηριστικά τους είναι δύο: i) αποτρέπουν τον υπέρμετρο – και γι' αυτό το λόγο καταστροφικό – ανταγωνισμό, ii) λειτουργούν σαν ένα είδος ασφαλιστικής δικλείδας στην περίπτωση που κάποια επιχείρηση μείνει χωρίς συμβόλαια, μειώνοντας έτσι τον κίνδυνο (Pyke, 1988) (δες επίσης Λυμπεράκη, 1992).

Πέρα όμως από την κατάταξη του Pyke είναι δύσκολο να γίνει μία τυποποίηση των υπεργολαβικών σχέσεων. Αυτό συμβαίνει γιατί αφενός κάθε χώρος στον οποίο συντελείται η βιομηχανική αναδιάρθρωση έχει να παρουσιάσει μια διαφορετική μορφή υπεργολαβιών, αρκετά διαφοροποιημένων μεταξύ τους (π.χ. οι υπεργολαβίες που επικρατούν στην Ιαπωνία παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές με αυτές της Γ' Ιταλίας και γενικότερα της Ευρώπης και αυτές με τη σειρά τους δεν είναι ίδιες με τις υπεργολαβικές σχέσεις που διαρθρώνονται στην Orange County) και αφετέρου οι υπεργολαβίες διαφέρουν όχι μόνο κατά γεωγραφική περιοχή αλλά και κατά βιομηχανικό κλάδο.

Η ιαπωνική εμπειρία που απαιτεί έγκαιρη παράδοση, μικρά αποθέματα και υψηλό ποιοτικό έλεγχο εγκαινίασε ένα είδος αμφίδρομων υπεργολαβικών σχέσεων που στηρίζεται περισσότερο σε σχέσεις συνεργασίας και ανταλλαγής τεχνογνωσίας. Οι ιαπωνικές επιχειρήσεις, βέβαια, πάντοτε στηρίζονταν σε μορφές συνεργασίας: το μικρό μέγεθος της αγοράς δεν επέτρεπε την καθετοποίηση της παραγωγής, όπως συνέβαινε στις αμερικανικές επιχειρήσεις μεταξύ εντολέων και υπεργολάβων και επέτρεψε τη διάχυση της καινοτομίας και τις γρήγορες προσαρμογές των προϊόντων στα δεδομένα της αγοράς. Το ιαπωνικό πρότυπο εφαρμόζεται μέχρι ενός σημείου και στην Ευρώπη. Οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις, δεσμευόμενες και αυτές από το μικρό μέγεθος της αγοράς, ανέπτυξαν υπεργολαβικές σχέσεις με επιχειρήσεις που τις προμήθευαν κυρίως με ενδιάμεσα προϊόντα. Η διαφορά όμως από το ιαπωνικό πρότυπο είναι ότι αυτές οι σχέσεις είναι μάλλον μονόδρομες. Η επιχείρηση - εντολέας θέτει αυστηρότερες προδιαγραφές και φροντίζει να πιέζει τον υπεργολάβο με ποικίλους τρόπους και να τον δεσμεύει με αυστηρά συμβόλαια. Οι μεγάλες ευρωπαϊκές επιχειρήσεις του παρελθόντος, σήμερα δεν ασχολούνται με την παραγωγή. Στην προσπάθειά τους να κατακερματίσουν την ευθύνη και τον κίνδυνο, παραχωρούν το παραγωγικό μέρος σε ειδικευμένους υπεργολάβους που χωροθετούνται σχετικά κοντά στη μεγάλη επιχείρηση. Η ίδια η επιχείρηση - εντολέας μετα-

τρέπεται σε διοικητικό κέντρο – σε «γραφεία» – και φροντίζει για τον έλεγχο και την κατανομή των παραγγελιών, τη χρηματοδοτική και τεχνολογική υποστήριξη των υπεργολάβων και για την τοποθέτηση του προϊόντος στην αγορά. Σε ορισμένες περιπτώσεις αναλαμβάνουν μόνο τη συναρμολόγηση για να ελέγχουν την τελική ποιότητα.

Οι υπεργολαβίες στην Emilia-Romagna, στην Modena και στο Reggio, όσον αφορά τον κλάδο της ένδυσης, επιβεβαιώνουν τα παραπάνω. Σ' αυτές τις περιφέρειες ο κλάδος της ένδυσης αποτελείται από 3 κύριες ομάδες παραγωγών. Οι μισοί από αυτούς είναι εργαζόμενοι στο σπίτι, το 1/4 είναι ανεξάρτητοι παραγωγοί που παράγουν για την τελική αγορά και οι υπόλοιποι είναι υπεργολάβοι. Οι ανεξάρτητοι παραγωγοί αναλαμβάνουν μόνο την προετοιμασία και αποστολή των δειγμάτων, τη συσκευασία του προϊόντος και τη διανομή του στην αγορά. Ο κύριος όγκος της δουλειάς αποκεντρώνεται στους υπεργολάβους και αυτοί με τη σειρά τους χρησιμοποιούν εργαζόμενους που δουλεύουν με το κομμάτι στο σπίτι για να αποφεύγουν τα υψηλά εργατικά κόστη που συνεπάγεται η πρόσληψη μόνιμου προσωπικού (Brusco, 1982). Το ίδιο συμβαίνει και με τις υπεργολαβικές μεθόδους που χρησιμοποιούνται και σε άλλους κλάδους, π.χ. τα μηχανικά προϊόντα. Εντούτοις, οι Χατζημιχάλης και Παπαμίχος θεωρούν ότι οι υπεργολαβίες στην Emilia-Romagna έχουν σημαντικές διαφορές από τις υπεργολαβίες που παρατηρούνται σε άλλους χώρους διάχυτης εκβιομηχάνισης, όπως η Μακεδονία, η Valencia, η Braga κ.ά. Οι τελευταίες δεν προκαλούν τεχνολογικές μεταβολές και δεν συνδέονται με οικονομίες κλίμακας και περιθωρίου, που χαρακτηρίζουν μεταξύ των άλλων τις βιομηχανικές περιοχές της Τρίτης Ιταλίας. Το κοινό τους σημείο εντοπίζεται στην ύπαρξη ευέλικτων και ειδικευμένων αγορών και υποαγορών εργασίας, που παίζουν σημαίνοντα ρόλο στην αποκέντρωση της παραγωγής και στη συγκέντρωσή της σε ορισμένους χώρους (Hadjimichalis and Paramichos, 1990).

Σημαντικές διαφορές, όσον αφορά τις μορφές των υπεργολαβιών, συναντάμε ανάλογα με τους βιομηχανικούς κλάδους και υποκλάδους.

Ενδεικτικά στην ένδυση, τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του κλάδου έχουν οδηγήσει από τη μια στη συγκέντρωση της οικονομικής δύναμης σε μία μικρή ομάδα μεγάλων επιχειρήσεων (Mand S., Benetton κ.λπ.) και από την άλλη σε αποκέντρωση της παραγωγής σε μικρούς επιχειρηματίες, που δουλεύουν υπεργολαβικά. Η δυνατότητα κατακερματισμού της παραγωγικής διαδικασίας σε απλές λειτουργίες έκανε δυνατή την ανάθεση κάθε σταδίου σε μικρούς υπεργολάβους, που δουλεύουν σε μικρά εργαστήρια. Αυτή η διαδικασία επέτρεψε την είσοδο της γυναίκας στην παραγωγή ως ανειδίκευτης εργάτριας με τη μορφή της δουλειάς στο σπίτι. Το σχέδιο και η κοπή, δουλειές που απαιτούν ειδικευμένο εργατικό δυναμικό και μεγάλη ευθύνη παραμένει στη μεγάλη επιχείρηση και ασκείται συνήθως από άνδρες εργαζόμενους, το ράψιμο μια δουλειά εύκολη, που απαιτεί χαμηλή τεχνολογία, ανατίθεται σε μικρούς υπεργολάβους ή σε απομονωμένους εργαζόμενους που δουλεύουν στο σπίτι. Η επιλογή μεταξύ υπεργολαβίας και δουλειάς στο σπίτι εξαρτάται από το σχετικό μειονέκτημα της απώλειας ελέγχου στην παραγωγή σε σχέση με το χαμηλότερο κόστος. Στην εξαιρετικά ασταθή αγορά της μόδας, τα οφέλη που συνεπάγεται η ανάθεση σταδίων σε εργαζόμενους στο σπίτι είναι πολύ υψηλά για τη μεγάλη επιχείρηση (Mitter, 1985).

Πρέπει εδώ να επισημάνουμε το εξής: ο κλάδος της ένδυσης ποτέ δεν χαρακτηριζόταν από έντονη καθετοποίηση, πάντοτε η παραγωγή ήταν αποκεντρωμένη. Η εμφάνιση τα τελευταία χρόνια ισχυρών οίκων διαιώνισε αυτή την κατάσταση. Η απάντηση στο φαινόμενο πρέπει να αναζητηθεί σε 2 παράγοντες: α) Η παραγωγική διαδικασία χωρίζεται σε αυτόνομα στάδια και ορισμένα από αυτά, όπως το ράψιμο, απαιτούν χαμηλή τεχνολογία και ανειδίκευτο εργατικό δυναμικό, συνεπώς μπορούν να αποκεντρωθούν εκτός μεγάλου εργοστασίου και β) η αγορά ενδύματος είναι από τις πιο ασταθείς. Οι προτιμήσεις των καταναλωτών σχετικά με το ρούχο αλλάζουν πολύ εύκολα, με συνέπεια η παραγωγή να πρέπει να χαρακτηρίζεται από σχεδιαστική ποικιλία και από μικρές παρτίδες. Είναι φανερό ότι η παραγωγή σε μεγάλη κλίμακα θα αποτύχαινε. Αυτοί οι δύο λόγοι ώθησαν τις μεγάλες επιχειρήσεις να συνεργάζονται με πολλούς μικρούς υπεργολάβους. Τα πλεονεκτήματα για τη μεγάλη επιχείρηση είναι εμφανή: Διαθέτει εναλλακτικές πηγές προσφοράς που της επιτρέπουν να ξεπερνάει δυσκολίες σχετικές με τις διακυμάνσεις της ζήτησης αυξομειώνοντας ανάλογα την παραγωγή. Αν η ζήτηση δεν είναι ευνοϊκή, ο κύριος χαμένος είναι ο μικρός υπεργολάβος που θα χάσει το συμβόλαιό του ή θα αναγκαστεί να συμπίεσει την τιμή της πώλησης και συνεπώς το κόστος. Η μείωση του κόστους παραγωγής σε διαδικασίες εντάσεως εργασίας, όπως το ράψιμο, συνεπάγεται μείωση των ημερομισθίων και των ασφαλιστικών εισφορών.

Σ' αυτό το σημείο πρέπει να διευκρινίσουμε τι σημαίνει μικρός υπεργολάβος. Δεν πρέπει να εξηγούμε την έννοια μόνο από αριθμητικής απόψεως (οι εργαζόμενοι στους υπεργολάβους της Marks and Spencer δεν ξεπερνούν τους 50), αλλά κυρίως όσον αφορά ορισμένα ποιοτικά χαρακτηριστικά. Ο υπεργολάβος απασχολεί κατά κύριο λόγο ανειδίκευτο εργατικό δυναμικό, ενώ αντιθέτως με την επιχείρηση - εντολέα δεν διαθέτει προχωρημένη τεχνολογία. Η πληροφόρησή του είναι ελάχιστη, δεν γνωρίζει σχεδόν τίποτε για τις τάσεις που επικρατούν στην αγορά. Επειδή η δομή της αγοράς είναι ολιγοπωλιακή, ο υπεργολάβος έχει μόνο ένα συμβόλαιο, γεγονός που τον καθιστά εξαρτημένο παραγωγό.

Ένας άλλος λόγος που η παραγωγή αποκεντρώνεται σε υπεργολάβους είναι ο οξύτατος ανταγωνισμός που ξεκίνησε στα τέλη της δεκαετίας του '70 μεταξύ των μεγάλων επιχειρήσεων για την εξασφάλιση μεριδίων της αγοράς. Ο πόλεμος τιμών, που ήταν ένας από τους μεγαλύτερους της ευρωπαϊκής αγοράς, οδήγησε στη συμπίεση των μισθών στις επιχειρήσεις των υπεργολάβων. Η συμπίεση των μισθών με τη σειρά τους επέτρεψε στις λίγες μεγάλες επιχειρήσεις να παραμείνουν ανταγωνιστικές και κερδοφόρες (Rainnie, 1985).

Αν και οι υπεργολάβοι και οι εργαζόμενοι στο σπίτι δεν κατέχουν σύγχρονη τεχνολογία, δεν συμβαίνει το ίδιο και με τις μεγάλες επιχειρήσεις. Η σημασία που δίνεται στην ποικιλία, στο σχέδιο και στην ποιότητα οδήγησε στην εισαγωγή προηγμένης τεχνολογίας σχεδιασμού, κοπής και χρωματισμού του προϊόντος.

Οι συχνές αλλαγές στη μόδα και η μεταβαλλόμενη αγορά οδήγησε σε επανασυγκέντρωση της παραγωγής, που πριν ήταν χωροθετημένη στον Τρίτο κόσμο, μέσα στα ευρωπαϊκά όρια. Οι υπεργολάβοι χωροθετούνται κοντά στις επιχειρήσεις των εντολέων με σκοπό να εκτελούν και να παραδίδουν τις παραγγελίες σε μικρό χρονικό διάστημα. Για παράδειγμα, η Benetton έχει αποκεντρώσει το 70% της προστιθέμενης αξίας σε μικρούς υπεργολάβους, που

χωροθετούνται κοντά στα μεγάλα της εργοστάσια. Ο αριθμός των υπεργολάβων της υπολογίζεται γύρω στους 300 και η απασχόληση σε αυτούς φθάνει τις 20.000 εργαζόμενους. Οι υπεργολάβοι αναλαμβάνουν συνολικά το 40% της πλέξης, το 60% της βαφής και το 80% του φινιρίσματος. Οι σχέσεις των υπεργολάβων με την Benetton ποικίλουν. Μπορεί να είναι επιχειρήσεις που λειτουργούν με κεφάλαια της Benetton, ανεξάρτητες επιχειρήσεις, ακόμη και γυναίκες που δουλεύουν στο σπίτι. Η προσαρμογή της Benetton στη μεταβαλλόμενη ζήτηση εξασφαλίστηκε μέσω ενός ηλεκτρονικού συστήματος ελέγχου των πωλήσεων (Electric Point of Sales), που επιτρέπει στην κεντρική επιχείρηση να γνωρίζει ποιο συγκεκριμένο είδος πουλάει περισσότερο και σε ποια ακριβώς γεωγραφική περιοχή. Επίσης, το 30% των πλεκτών βάφεται μετά την κατασκευή τους και αφού εκδηλωθούν οι επιμέρους προτιμήσεις στην παγκόσμια αγορά. Μ' αυτό τον τρόπο η Benetton κρατάει χαμηλά τα γενικά έξοδα, αποφεύγει τα διοικητικά κόστη που προέρχονται από την απασχόληση μεγάλου αριθμού εργαζομένων και ωφελείται από τα χαμηλά κόστη των υπεργολάβων. Το ίδιο σχετικά παραγωγικό μοντέλο ακολουθούν και οι υπόλοιπες επιχειρήσεις του κλάδου, όπως η British Home Stories, η Little woods, η C&A και η Marks & Spencer. Η τελευταία χρησιμοποιεί 600 περίπου υπεργολάβους, εκ των οποίων το 80% απασχολεί λιγότερους από 50 εργαζόμενους (Λυμπεράκη, 1992) (Mitter, 1985).

Συνεπώς, 4 σημεία χαρακτηρίζουν τις υπεργολαβίες στον κλάδο της ένδυσης:

- 1) Μείωση του αριθμού των καθετοποιημένων επιχειρήσεων και αποκέντρωση της παραγωγής. Οι μεγάλες επιχειρήσεις ασχολούνται πλέον με την αγορά πρώτων υλών, το σχέδιο, το κόψιμο και την πώληση. Το ράψιμο έχει περιέλθει εξ ολοκλήρου σε υπεργολάβους.
- 2) Μέσω της υπεργολαβίας γίνεται δυνατός ο επιμερισμός του κινδύνου, ενώ επιτρέπεται ο έλεγχος από τον εντολέα, του μεγέθους των εκροών. Παράλληλα, μειώνεται το κόστος παραγωγής και οι ανεπιθύμητες αντιδράσεις ενός συνδικαλισμένου εργατικού δυναμικού.
- 3) Η ύπαρξη υπεργολάβων επιτείνουν την ένταση του ανταγωνισμού, αφού μια τέτοια παραγωγική δομή επιτρέπει την είσοδο νέων επιχειρήσεων στο χώρο, πολλές από τις οποίες δρουν στα όρια οικονομίας και παραοικονομίας.
- 4) Στον κλάδο της ένδυσης, η δουλειά με το κομμάτι στο σπίτι είναι ένα σύνηθες φαινόμενο, που εξαπλώθηκε ξανά με μεγαλύτερη ένταση από πριν (Kelly, 1989).

Παρόμοια παραγωγική δομή με το ένδυμα παρουσιάζουν και κλάδοι όπως τα τρόφιμα, τα ποτά και η υφαντουργία. Είναι κλάδοι που «διαχωρίζουν έξω» (δες κεφάλαιο 1) και αυτό το γεγονός εκδηλώνει την ανάγκη ύπαρξης εξειδικευμένων αγορών εργασίας γύρω από τις μεγάλες μονάδες, την εξάρτηση του παραγωγικού συστήματος από την γεωγραφική κατανομή των μονάδων σε συγκεκριμένη περιοχή και τη σημασία παραγόντων όπως το χαμηλό κόστος παραγωγής και η ευελιξία. Οι επιχειρήσεις των κλάδων αυτών, και ιδιαίτερα αυτές που διαθέτουν υπεργολαβικά, χρησιμοποιούν εποχιακή ή περιθωριακή εργασία, γυναικεία εργατική δύναμη και «δουλειά με το κομμάτι» στο σπίτι. Βρίσκονται δηλαδή σε ευρεία αντίθεση με κλάδους όπως τα χημικά, τα πλαστικά, τα μεταλλικά προϊόντα και τα μη μεταλλικά ορυκτά, που χαρακτηρίζονται από καθετοποιημένη παραγωγή και απασχολούν μόνιμο και ειδικευμένο εργατικό δυναμικό (Βαΐου - Χατζημιχάλης, 1990).

Υπεργολαβίες, και μάλιστα ευρύτατα διαδεδομένες, συναντάμε και σε σύγχρονους κλάδους όπως αυτός των ηλεκτρονικών. Η Patricia Kelly παρατηρεί ότι σε έναν από τους πρώτους χώρους όπου συντελέστηκε η βιομηχανική αναδιάρθρωση, αυτός της κομητείας της Santa Clara (Silicon Valley), η αύξηση των υπεργολαβιών ήταν ραγδαία. Το 1968 υπήρχαν 30 επιχειρήσεις ηλεκτρονικών προϊόντων στο L.A., 20 στην Orange County και 20 στο San Diego. Το 1982 οι επιχειρήσεις είχαν φτάσει τις 579, 386 και 190 αντίστοιχα. Αντίστοιχες ήταν οι αυξήσεις στην απασχόληση: μεταξύ 1967 και 1987 η απασχόληση αυξανόταν κατά ένα ποσοστό της τάξης του 2,4% ετησίως, ενώ σήμερα ο κλάδος απασχολεί περισσότερους από 1.000.000 εργαζόμενους. Ορισμένες μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου απασχολούν περισσότερους από 1.000 εργαζόμενους η καθεμία, αλλά αποτελούν την εξαίρεση στον κανόνα. Ο κλάδος κυριαρχείται από μικρομεσαίες επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν τεχνικές εντάσεως εργασίας. Το 50% των επιχειρήσεων ηλεκτρονικών προϊόντων στη Ν. Καλιφόρνια απασχολεί λιγότερους από 20 εργαζόμενους. Επίσης, ένα πολύ μεγάλο ποσοστό από αυτές συμμετέχουν σε υπεργολαβικά δίκτυα. Οι υπεργολαβίες χρησιμοποιούνται όχι μόνο ως τρόπος μείωσης του παραγωγικού κόστους, αλλά κυρίως ως μέσο προσαρμογής στις δυσμενείς συνθήκες και διεξόδου σε νέες αγορές. Οι επιχειρήσεις ηλεκτρονικών χρησιμοποιούν εργαζόμενους που δουλεύουν με το κομμάτι στο σπίτι για να αντιμετωπίζουν διακυμάνσεις της ζήτησης. Οι εργαζόμενοι στο σπίτι έχει υπολογιστεί ότι παράγουν ένα ποσοστό μεγαλύτερο του 12% της προστιθέμενης αξίας της επιχείρησης. Στην κομητεία του San Diego, το 75% των επιχειρήσεων χρησιμοποιούν τακτικά ή περιοδικά εργαζόμενους στο σπίτι, μία πρακτική που επιτρέπεται νομικώς στην Καλιφόρνια. Εντούτοις, μια μειοψηφία επιχειρήσεων μόνο τηρεί το νομικό καθεστώς, που ρυθμίζει τις ώρες απασχόλησης και τους μισθούς που παίρνουν οι εργαζόμενοι στο σπίτι. Αυτή η πρακτική πάντως έχει δώσει ευκαιρίες για απασχόληση σε κοινωνικές ομάδες (πρόσφυγες, μετανάστες, εθνικές μειονότητες) που δύσκολα θα έβρισκαν αλλού δουλειά. Έχει υπολογιστεί ότι το 30% των μικρών επιχειρήσεων ηλεκτρονικών προϊόντων στη Ν. Καλιφόρνια είναι ιδιοκτησία ή διοικείται από μετανάστες που προέρχονται από τη Ν.Α. Ασία και από Ισπανόφωνους.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό του κλάδου είναι ότι οι εργαζόμενοι στο σπίτι ή στις μικρές υπεργολαβικές επιχειρήσεις είναι κυρίως γυναίκες. Οι λόγοι είναι δύο: Πρώτο, η κατασκευή κάποιων ηλεκτρονικών προϊόντων, όπως οι ημιαγωγοί, απαιτούν χειροτεχνικές ικανότητες που δεν διαθέτουν οι άντρες και δεύτερο, οι γυναίκες εργαζόμενες σε σύγκριση με τους άντρες συναδέλφους τους πληρώνονται χαμηλούς μισθούς και μπορούν να αντικατασταθούν εύκολα (Kelly, 1989).

Ο Scott πιστεύει ότι η εμφάνιση πυκνών σχηματισμών αλληλοσυνδεόμενων παραγωγών και υπεργολάβων οφείλεται στην ύπαρξη ενός εντεινόμενου κοινωνικού καταμερισμού της εργασίας στις περιοχές του Orange County και της Silicon Valley. Τα βιοτεχνικά και βιομηχανικά συμπλέγματα που αναπτύχθηκαν στη βάση αυτών των καταμερισμών έγιναν τα χωρικά επίκεντρα μιας αυτοτροφοδοτούμενης διαδικασίας αστικής ανάπτυξης (Scott, 1988).

4.7. Η διαχρονικότητα του μοντέλου της Τρίτης Ιταλίας και η δυνατότητα επέκτασής του

Παρ' όλη την αναμφισβήτητη επιτυχία του μοντέλου της ευέλικτης εξειδίκευσης σε ορισμένες περιοχές της Ευρώπης, η κριτική που του έχει ασκηθεί είναι έντονη και εστιάζεται σε 3 σημεία: Πρώτον, στη διαχρονικότητά του, δεύτερο, στην ικανότητά του να εξαπλωθεί χωρικά και να αποτελέσει κυρίαρχο πρότυπο συσσώρευσης και τρίτο, στη χειροτέρευση των συνθηκών εργασίας. Τα δύο πρώτα σημεία θα τα συζητήσουμε σε αυτό το υποκεφάλαιο, ενώ το τρίτο στο επόμενο. Ο Ash Asmin, στηριζόμενος σε στοιχεία του Italian National Institute of Statistics (ISTAT), που δημοσιεύθηκαν το 1989, φθάνει σε ορισμένα πολύ ενδιαφέροντα συμπεράσματα. Καταρχήν, η απασχόληση στις Μ.Μ.Ε. τη δεκαετία του 1980 παραμένει σταθερή και στα ίδια επίπεδα με τη δεκαετία του '70, ενώ σημαντική είναι η αύξηση των ακαθάριστων εσόδων τους (σε μερικούς κλάδους κατά 50%).

Όμως δεν συμβαίνει το ίδιο με τις καινοτομίες. Πιο συγκεκριμένα, το 90% των επιχειρήσεων με περισσότερους από 500 εργαζόμενους έχει προχωρήσει την περίοδο 1980-1989 σε οργανωτικές ή παραγωγικές καινοτομίες. Το αντίστοιχο ποσοστό για τις επιχειρήσεις που απασχολούν 20-49 εργαζόμενους είναι μόλις 63,3%. Αυτό το γεγονός επηρέασε σημαντικά την κερδοφορία των επιχειρήσεων. Ενώ μέχρι το 1983 οι επιχειρήσεις στη βιομηχανία που σημείωναν τα υψηλότερα κέρδη (κέρδη / προστιθέμενη αξία παραγωγής) ήταν αυτές που απασχολούσαν 10-19 εργαζόμενους και 30-49 εργαζόμενους, η κατάσταση ανατράπηκε μέχρι το 1985. Από εκείνο το έτος, οι μεγάλες επιχειρήσεις (500-999 εργαζόμενοι) παρουσιάζουν ολοένα υψηλότερα κέρδη σε κλάδους που ως τότε κατείχαν την πρώτη θέση Μ.Μ.Ε., όπως η ένδυση, τα τρόφιμα, τα οχήματα, τα μεταλλικά προϊόντα και η υφαντουργία. Ο υψηλός βαθμός καινοτομιών οδήγησε σε σημαντική αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας. Το 1983 ο δείκτης προστιθέμενη αξία ανά εργαζόμενο ήταν για τις Μ.Μ.Ε. 20% χαμηλότερος σε σχέση με τις μεγάλες. Μέχρι το 1985 το ποσοστό αυτό έφτασε το 40%.

Ένα δεύτερο ζήτημα είναι το ύψος των αμοιβών. Το 1983 το μεταβλητό κόστος ανά εργαζόμενο στη μεγάλη βιομηχανία ήταν κατά 40% υψηλότερο από αυτό στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Από τα στοιχεία της ISTAT προκύπτει ότι αυτό το ποσοστό αντανάκλα διαφορές κυρίως στις αμοιβές και λιγότερο στις εισφορές κοινωνικής ασφάλισης. Βέβαια, ένα μέρος της διαφοράς εξηγείται από το γεγονός ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις απασχολούν μεγαλύτερο αριθμό ανώτερων και ανώτατων στελεχών. Το μεγαλύτερο όμως μέρος αφορά τις υψηλότερες αμοιβές που εισπράττουν οι εργαζόμενοι στο «δάπεδο» και οι οποίες είναι κατά 50% υψηλότερες από αυτές των εργαζόμενων στις Μ.Μ.Ε. Επίσης το 1983 οι εργαζόμενοι στις Μ.Μ.Ε. εργάζονταν περισσότερες ώρες σε σχέση με τους εργαζόμενους στη μεγάλη βιομηχανία. (Το ακριβές ποσοστό ήταν 12%, ενώ μέχρι το 1985 η διαφορά αυτή αυξήθηκε κατά 4%) (Asmin, 1989).

Αυτά τα στοιχεία υποδηλώνουν ότι η μεγάλη επιχείρηση στην Ιταλία ανάκτησε την οικονομική της ισχύ, κυρίως εξαιτίας της εφαρμογής οργανωτικών και παραγωγικών στρατηγικών. Οι αναδιάρθρωτικές στρατηγικές που εφαρμόστηκαν από τις μεγάλες επιχειρήσεις καθ' όλη

τη διάρκεια της δεκαετίας του '70 και αφορούσαν κυρίως την ορθολογικότερη χρήση της τεχνολογίας, επέτρεψε στις βορειοδυτικές περιφέρειες της χώρας να ανακτήσουν την οικονομική ηγεμονία που διατηρούσαν μέχρι την κρίση. Στο τελευταίο μισό της δεκαετίας του 1960 ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης της παραγωγικότητας (GDP / μονάδα κεφαλαίου) στην Lombardia και στο Piemonte ήταν 3,1% και 4,1% αντίστοιχα, χαμηλότερη δηλαδή από τον αντίστοιχο δείκτη στο Veneto (4,5%), στην Emilia-Romagna (5,9%), στην Toscana (4,4%) και στην Marche (4,8%). Στο τέλος της δεκαετίας του '70, όμως, ο μέσος ρυθμός αύξησης της παραγωγικότητας έφτασε στο 4,5% στο Piemonte και στο 3,9% στην Lombardia, τη στιγμή που παρουσίασε σημαντική πτώση στις περιφέρειες της Τρίτης Ιταλίας - 3,5% στο Veneto, 2,8% στην Emilia-Romagna, 2,9% στην Toscana και 3,5% στην Marche (Comagni, 1986).

Τη δεκαετία του '70 η παραγωγικότητα της εργασίας στην Τρίτη Ιταλία αυξανόταν ταχύτερα από τους μισθούς και ήταν υψηλότερη από την υπόλοιπη χώρα, γεγονός που συνιστούσε σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα για τις περιοχές αυτές. Από το 1981, όμως, η σχέση αυτή ανατράπηκε προς όφελος των βορειοδυτικών περιφερειών, που στηρίζουν την ανάπτυξή τους στη λειτουργία της μεγάλης βιομηχανίας.

Ένα βασικό ερώτημα που ακόμη δεν έχει απαντηθεί είναι αν τελικά οι βιομηχανικές περιοχές της ευέλικτης εξειδίκευσης, που ευαγγελίζονται οι Piore and Sabel, είναι πράγματι δεδομένες στις περιφέρειες της Τρίτης Ιταλίας. Συνήθως, τα κριτήρια που χρησιμοποιούνται από τους οικονομολόγους για τον προσδιορισμό των περιοχών της ευέλικτης εξειδίκευσης είναι δύο:

- α) Η ομαδοποίηση και διασύνδεση μικρών επιχειρήσεων σε ένα σύστημα συμπληρωματικών μερών, που ειδικεύονται σε ομοειδή ή διαφορετικά στάδια ενός κλάδου.
- β) Η ύπαρξη κοινωνικής δομής που αποτελείται από ειδικευμένους τεχνίτες, μικρούς επιχειρηματίες, βιομηχανική παράδοση και υψηλό ποσοστό επίσημης ή άτυπης γυναικείας εργασίας.

Τα παραπάνω κριτήρια φαίνεται να πληρούν οι 61 κοινότητες της ευέλικτης εξειδίκευσης που αναφέραμε παραπάνω. Εντούτοις, η σύγκριση των επιμέρους χαρακτηριστικών αυτών των κοινοτήτων ανακαλύπτει σημαντικές διαφορές. Για παράδειγμα, στην Toscana η ευελιξία στην παραγωγή οφείλεται σε παράγοντες όπως ο υψηλός βαθμός καταμερισμού της εργασίας, η λειτουργία μικρών επιχειρήσεων και η ύπαρξη μιας κοινωνικής δομής που ευνοεί τη συνεργασία. Το Veneto χαρακτηρίζεται από χαμηλά εργατικά κόστη, εποχιακή εργασία στον πρωτογενή και δευτερογενή τομέα και από τη σημαντική επιρροή του Χριστιανοδημοκρατικού Κόμματος και της Καθολικής Εκκλησίας στο κοινωνικό περιβάλλον. Αντιθέτως, με την Toscana, οι Μ.Μ.Ε. του Veneto δεν εξειδικεύονται σε συγκεκριμένα στάδια της παραγωγής, αλλά παράγουν ένα, λίγο ή πολύ, ομοιογενές προϊόν. Στην Marche οι εργασιακές συνθήκες είναι όμοιες με αυτές του Veneto, αλλά σημαντικό οργανωτικό και συχνά χρηματοδοτικό ρόλο διαδραματίζει η τοπική αυτοδιοίκηση και όχι κάποιο κόμμα, ενώ και οι κοινωνικές παραδόσεις δεν είναι τόσο ισχυρές όσο στις δύο προηγούμενες περιοχές.

Η πλειοψηφία των κοινοτήτων της ευέλικτης εξειδίκευσης που βρίσκονται στο Veneto και την Marche είναι σχετικά νέες και με διαφορετικά χαρακτηριστικά από αυτές της Emilia-

Romagna και της Toscana που είναι παλαιότερες. Οι πρώτες χαρακτηρίζονται στην πλειοψηφία τους από τη λειτουργία πολύ μικρών, οικογενειακών επιχειρήσεων, που παράγουν το ίδιο – τελικό ή ενδιάμεσο – χαμηλής ποιότητας προϊόν, για λογαριασμό μεγάλων υπεργολάβων ή χονδρεμπόρων. Συχνά αγνοούν ολοκληρωτικά τις στρατηγικές του marketing, η δυνατότητα πρόσβασής τους σε νέες τεχνολογίες είναι ανύπαρκτη και δεν μπορούν να αξιοποιήσουν τα χρηματοδοτικά προϊόντα που υπάρχουν στην αγορά. Ο μεταξύ τους ανταγωνισμός είναι ιδιαίτερα σφοδρός, εξαιτίας του γεγονότος ότι παράγουν παρόμοια προϊόντα. Συχνά λειτουργούν ως εξαρτημένοι υπεργολάβοι, που παράγουν για έναν εντολέα - αγοραστή και συνεπώς δύσκολα μπορούν να βελτιώσουν τη θέση τους. Τα αίτια αυτής της κατάστασης εντοπίζονται αφενός στο γεγονός ότι δεν έχουν καμία θεσμική υποστήριξη και αφετέρου ότι ο καταμερισμός της εργασίας στο εσωτερικό αυτών των κοινοτήτων δεν είναι επαρκώς αναπτυγμένος. Είναι φανερό ότι αυτές οι επιχειρήσεις δύσκολα μπορούν να περιγραφούν με τον όρο «ευέλικτη εξειδίκευση», αφού με δυσκολία κατορθώνουν να επιβιώσουν στην αγορά (Amin, 1989).

Κάποιοι θεωρητικοί, που έχουν ασχοληθεί με τις κοινότητες της ευέλικτης εξειδίκευσης στην Τρίτη Ιταλία, παρατηρούν ότι η συχνότητα με την οποία οι M.M.E. καινοτομούν παρουσιάζει ραγδαία κάμψη και διατυπώνουν την άποψη ότι αυτό το γεγονός πιθανά θα οδηγήσει σε κατάρρευση της οικονομικής διάρθρωσης ορισμένων τουλάχιστον κοινοτήτων και οι M.M.E. θα αντικατασταθούν από έναν μικρό αριθμό μεγαλύτερων και πιο σύγχρονων επιχειρήσεων. Αυτή την πρόβλεψη έρχεται να ενισχύσει και το γεγονός ότι παρατηρείται ολοένα και μεγαλύτερη συγκέντρωση της ιδιοκτησίας του κεφαλαίου και επανακαθετοποίηση κάποιων παραγωγικών σταδίων. Συνεπώς, πρέπει να αναμένεται ένας πιο «εξαπλωμένος» χωρικά καταμερισμός της εργασίας, που θα αντικαταστήσει τους επιμέρους κατακερματισμούς των βιομηχανικών περιοχών. Αν και τέτοιου είδους προβλέψεις είναι πρόσκαιρες, στηρίζονται σε γεγονότα που σηματοδοτούν μεταβολές στην οργανωτική δομή του μοντέλου της ευέλικτης εξειδίκευσης στην Τρίτη Ιταλία. Το σίγουρο είναι ότι η μεγάλη επιχείρηση κάνει δυναμικά την επανεμφάνισή της, χωρίς όμως να δείχνει ότι μπορεί να πάρει ολοκληρωτικά τη θέση των κοινοτήτων της ευέλικτης παραγωγής (Murray, 1987) (Rainnie, 1985).

Το κυρίαρχο ζήτημα, όμως, είναι αν τελικά το μοντέλο της ευέλικτης συσσώρευσης θα μπορέσει να αποτελέσει το κυρίαρχο πρότυπο συσσώρευσης. Τα βασικά σημεία που έχουν αναφερθεί εναντίον αυτής της προοπτικής είναι 4:

1) Οι περιφέρειες της Τρίτης Ιταλίας παρουσιάζουν συγκεκριμένα ιστορικά, πολιτικά και οικονομικά χαρακτηριστικά, που δεν συναντώνται σε άλλες περιφέρειες της Ευρώπης. Περιοχές με χαρακτηριστικά διάχυτης εκβιομηχάνισης υπάρχουν και εκτός Ιταλίας, όπως η Βαλένθια, η Καταλωνία, η βόρεια και κεντρική Πορτογαλία, η Μακεδονία κ.ά. Καμία όμως από αυτές τις περιοχές δεν διαθέτει τη βιοτεχνική - βιομηχανική παράδοση των κοινοτήτων της Τρίτης Ιταλίας, ούτε διαθέτουν τη χρηματοδοτική και πολιτική υποστήριξη που απολαμβάνουν τα δίκτυα των επιχειρήσεών της. Το ίδιο συμβαίνει και στην ίδια την Τρίτη Ιταλία όπου η θεωρητική στήριξη του μοντέλου βασίστηκε στην επιτυχία της Emilia-Romagna και της Toscana, ενώ παραβλέφθηκαν οι αδυναμίες περιοχών όπως το Veneto, η Marche και το Abruzzi (Papamichos and Hadjimichalis, 1990).

2.α) Η επιτυχία της Τρίτης Ιταλίας δεν οφείλεται μόνο στη βιομηχανική της δομή, αλλά και στη σχετική σταθερότητα της κοινωνικής της δομής. Η Τρίτη Ιταλία δεν παρουσίασε υψηλούς ρυθμούς μετανάστευσης την 20ετία 1960-1980, όπως οι περιοχές της νότιας Ιταλίας, ούτε υπήρξε ποτέ χώρος υποδοχής μεταναστών. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με τις κοινωνικές παραδόσεις που επηρεάζουν τη σύνθεση των αγορών εργασίας, επέτρεψε τη δημιουργία ενός ικανού αριθμού τεχνιτών και επιχειρηματιών, που εξαιτίας της συνεταιριστικής παράδοσης του τόπου έμαθαν να δικτυώνονται. Η κοινωνική σταθερότητα συνδυάστηκε με αξιόλογη πολιτική σταθερότητα, φορείς της οποίας ήταν το P.C.I. στις κεντρικές περιφέρειες και το D.C. σε συνεργασία με την Καθολική Εκκλησία στις βορειοανατολικές. Με τη δράση τους τα κόμματα αυτά πέτυχαν την κοινωνική ρύθμιση της μικρομεσαίας οικονομίας, τον έλεγχο των αγροτικών συνεταιρισμών, τη ρύθμιση των ζητημάτων που αφορούσαν τις χρήσεις γης και φυσικά τις δραστηριότητες των τοπικών αρχών⁴ (Paramichos and Hadjimichalis, 1990).

2.β) Η σημασία της αγροτικής, διευρυμένης, οικογένειας είναι σημαντική, γιατί εξηγεί για ποιο λόγο οι συγκεκριμένες περιφέρειες και όχι άλλες αντέδρασαν θετικά στην κρίση και γιατί δημιούργησε τις προϋποθέσεις για μια αγορά εργασίας που απευθύνεται στις μικρές επιχειρήσεις. Η κρίση που έπληξε τη γεωργία υποχρέωσε την αγροτική οικογένεια να αποκτήσει τρεις νέες λειτουργίες:

- i) Οικονομική λειτουργία: Η γεωργία επέτρεπε τη συμπλήρωση του εισοδήματος της οικογένειας, που πλέον προερχόταν κυρίως από τη βιομηχανία.
- ii) Πολιτισμική λειτουργία: Η αυτόνομη εργασία επιτρέπει την ανάπτυξη ανταγωνιστικής σχέσης με τους άλλους παραγωγούς / απασχολούμενους και δίνει προβάδισμα στη λειτουργία της αγοράς.
- iii) Κοινωνική λειτουργία: Η διευρυμένη οικογένεια είχε παρόμοια δομή με αυτή μιας εταιρίας. Το κάθε μέλος επιτελούσε τη δική του εργασία μέσα στην οικογένεια και ελέγχονταν από αυτή. Έτσι, δημιουργήθηκε ένα ευέλικτο, χαμηλά αμοιβόμενο, εργατικό δυναμικό που επάνδρωσε τις μικρές - οικογενειακές αρχικά - επιχειρήσεις (Bagnosco, 1982).

3) Η ύπαρξη πυρήνων εργασίας που συγκροτούσαν τοπικές αγορές. Τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά αυτών των αγορών που αποτελούνται από ειδικευμένους εργαζόμενους, αλλά και από ανειδίκευτους, εποχιακά απασχολούμενους, παιδιά κάτω των 14 ετών και τα τελευταία χρόνια από μετανάστες, επέτρεπαν τη συνεχή τροφοδότηση του μοντέλου με κάθε είδος εργαζομένων. Συχνά, η έννοια «ευέλικτος εργαζόμενος» δεν είχε να κάνει με τις τεχνικές δεξιό-

4. Η αδυναμία των τοπικών κυβερνήσεων να καταπολεμήσουν την άτυπη οικονομία στην Τρίτη Ιταλία υποδηλώνει ότι οι πολιτικές σχέσεις που είχαν διαμορφωθεί ήταν μάλλον πολύπλοκες. Η υποστήριξη ή απλώς η ανοχή της T.A. σε μορφές άτυπης οικονομίας βοηθάει την τοπική οικονομία να ανταγωνίζεται τις ξένες αγορές, κάτι που θα ήταν δύσκολο να γίνει μόνο με την επίσημη οικονομία. Ακόμη, η αύξηση του εισοδήματος των εργαζομένων μέσω της άτυπης οικονομίας αποκτά ιδιαίτερη σημασία σε περιοχές με ανύπαρκτη κοινωνική πρόνοια και ελάχιστες ευκαιρίες απασχόλησης. Μ' αυτό τον τρόπο οι πολιτικοί δεσμοί αποκτούν βαρύνουσα σημασία και το πελατειακό σύστημα βρίσκει πρόσφορο έδαφος για να αναπτυχθεί.

τητες του εργαζόμενου, αλλά με την ικανότητά του να μετακινείται από δουλειά σε δουλειά και από παραγωγικό τομέα σε παραγωγικό τομέα, δημιουργώντας έτσι απεριόριστη προσφορά (Paramichos and Hadjimichalis, 1990).

4) Ο συμβιβασμός μεταξύ κεφαλαίου και εργασίας που επικρατεί σε αυτές τις περιοχές από τη δεκαετία του '60 και η ύπαρξη «μαύρης» ή άτυπης εργασίας και ημιπαράνομων δραστηριοτήτων επέτρεψε τη δημιουργία μιας ευέλικτης οικονομίας, με κύριο χαρακτηριστικό την υψηλή παραγωγικότητα και την εργασιακή ειρήνη (Paramichos and Hadjimichalis, 1990).

Στα τέλη της δεκαετίας του '80, ωστόσο, η κοινωνική δομή που στήριζε αυτόν τον κοινωνικό συμβιβασμό φαίνεται να διαλύεται. Οι κοινωνικές αξίες εγκαταλείπονται, οι νέοι δεν αποδέχονται τη σκληρή δουλειά στο εργοστάσιο ως τρόπο κοινωνικοποίησης. Ο αριθμός των γάμων μειώνεται, ενώ το γυναικείο εργατικό δυναμικό αποκτά πλέον ίσα δικαιώματα, τόσο μέσα στο χώρο παραγωγής όσο και στην οικογένεια. Οι τοπικές αρχές είναι πλέον ανεπαρκείς και αδυνατούν να ρυθμίσουν ένα πολυπλοκότερο παραγωγικό σύστημα, που χαρακτηρίζεται από απρόβλεπτες αλλαγές, όπως η εισβολή της Μαφία στους κλάδους των μηχανικών προϊόντων και των όπλων (Vaίου and Hadjimichalis, 1991).

4.8. Οι σχέσεις εργασίας στην ευέλικτη εξειδίκευση

Σε γενικές γραμμές οι υπεργολαβίες χρησιμεύουν ως μέσο ρύθμισης των εργασιακών σχέσεων και αποτελούν τρόπο ρύθμισης και ελέγχου τους. Ο Holmes αναλύει τέσσερις όψεις της προσφοράς εργασίας που επηρεάζουν την έκταση των υπεργολαβιών:

1. Ελαχιστοποίηση του εργασιακού κόστους και έλεγχος της εργασίας: Οι υπεργολαβίες χρησιμεύουν στην ελαχιστοποίηση του κόστους του μεταβλητού κεφαλαίου με δύο τρόπους: Πρώτο ως μηχανισμός διασφάλισης της μείωσης των μισθών και δεύτερο ως μέθοδος κατάτμησης της εργατικής δύναμης. Για να συμβεί αυτό πρέπει να συντρέχουν 2 προϋποθέσεις:

α) Η προσφορά εργασίας να είναι ανομοιογενής, δηλαδή να υπάρχουν επιμέρους αγορές εργασίας μέσα στην κύρια αγορά.

β) Το μεταβλητό κεφάλαιο να μπορεί να αγοραστεί σε διαφορετικές τιμές.

Όταν ισχύουν οι παραπάνω προϋποθέσεις, η υπεργολαβία μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την εκμετάλλευση της φθηνής εργασίας, κυρίως σε εκείνους τους κλάδους που είναι εντάσεως εργασίας.

2. Ευελιξία του μεταβλητού κεφαλαίου: Οι διεκδικήσεις των συνδικάτων έχουν οδηγήσει σε διαφοροποιημένη διάρθρωση μισθών, στην εφαρμογή συστημάτων αρχαιότητας, διακοπών, επιδομάτων ασθενείας, επιπέδου μισθών κ.ά. Αυτές ακριβώς οι διεκδικήσεις περιορίζουν την ευελιξία της εργασίας. Οι επιχειρήσεις προσφεύγουν στην υπεργολαβία για να ανακτήσουν ακριβώς αυτή τη χαμένη ευελιξία και να μπορούν να χειρίζονται την εργασία ως μεταβλητό στοιχείο του κόστους παραγωγής.

3. Διατήρηση του ελέγχου στην εργασιακή διαδικασία: Η αποκέντρωση της παραγωγής σε μικρές επιχειρήσεις χρησιμεύει και για να ξεπεραστεί η αντίδραση που προβάλλουν τα συνδικάτα των μεγάλων επιχειρήσεων στις προθέσεις της διοίκησης να ελέγχει την εργασιακή διαδικασία. Όπως είναι φυσικό, μια μικρή επιχείρηση δεν διαθέτει οργανωμένο εργατικό δυναμικό, ή αν διαθέτει το συνδικάτο τους δεν θα είναι τόσο ισχυρό όσο το συνδικάτο ενός μεγάλου εργοστασίου. Ο Murray πιστεύει ότι η αποκέντρωση της παραγωγής στην αυτοκινητοβιομηχανία της Β. Ιταλίας είχε αυτό ακριβώς το σκοπό.

4. Επαρκής προσφορά εργασίας: Η υπεργολαβία επιτρέπει στην επιχείρηση - εντολέα να χρησιμοποιεί ένα απόθεμα φθηνού εργατικού δυναμικού, το οποίο υπό κανονικές συνθήκες δεν είναι διαθέσιμο για μόνιμη απασχόληση για διάφορους λόγους. Η αποκέντρωση της παραγωγής επιτρέπει τη χρησιμοποίηση των, χωρικά προσδιορισμένων συνήθως, εργαζομένων σε χρονικές στιγμές που η υψηλή ζήτηση απαιτεί μια τέτοια στρατηγική. Αποτέλεσμα αυτού του γεγονότος αποτελεί η επανεμφάνιση της γυναικείας δουλειάς στο σπίτι, ενός κομματιού δηλαδή της προσφοράς εργασίας που δεν μπορεί να μετακινηθεί στο εργοστάσιο και να απασχοληθεί μόνιμα, εξαιτίας των πολλαπλών οικογενειακών υποχρεώσεων του (Holmes, 1986).

Γενικά, μπορούμε να πούμε ότι η εργασιακή διαδικασία στην ευέλικτη εξειδίκευση χαρακτηρίζεται από μικρό βαθμό συνδικαλιστικής οργάνωσης (στις μικρές επιχειρήσεις τα 2/3 του

εργατικού δυναμικού δεν είναι συνδικαλισμένο), ενώ τα ίδια τα συνδικάτα πολλές φορές θεωρούν ότι τα συμφέροντα των εργαζομένων συμπίπτουν με αυτά των εργοδοτών. Ο χαμηλός βαθμός συνδικαλισμού και η εργασιακή ειρήνη έχει αποδοθεί από πολλούς οικονομολόγους της ευέλικτης εξειδίκευσης στην εσωτερική δυναμική του συστήματος που επιστρέφει στον εργαζόμενο μέρος των δεξιοτήτων που του αφαίρεσε ο φορντισμός, στην ευκαιρία που έχει για δημιουργική και όχι επαναλαμβανόμενη απασχόληση, στην πολυειδίκευση και στις καλές εργασιακές συνθήκες. Η πραγματικότητα όμως είναι αρκετά διαφορετική. Πέρα από τις έντονες ανισότητες στις εργασιακές συνθήκες, παρατηρούνται έντονοι δεισμοί στην αγορά εργασίας, πολύ πιο πολύπλοκοι από το απλουστευτικό σχήμα «ειδικευμένος - ανεπίσημος εργατής». Από τη στιγμή που η διαπραγματευτική δύναμη των εργαζομένων πηγάζει λίγο πολύ από το επίπεδο της τεχνικής τους δεξιότητας είναι αναμενόμενο γι' αυτούς να προσπαθούν να εντείνουν τις ανισότητες που συνδέονται με την τεχνική δεξιότητα, για να αποκλείουν τις ασθενέστερες υποκατηγορίες εργατικού δυναμικού. Αυτή ακριβώς η διαδικασία αναπαράγει τις κοινωνικές ανισότητες και εντείνει τους διαχωρισμούς που στηρίζονται στο φύλο, στην ηλικία και στην εθνικότητα. Η Kelly σημειώνει ότι αυτή η διαδικασία που στηρίζεται στις υπερβολές και στη λειτουργία μιας ποικιλίας ανεπίσημων δραστηριοτήτων και μορφών εργασίας έχει οδηγήσει στην ανασύσταση της παραγωγής στο σπίτι και σε αλλαγές στην ταξική δομή του εργατικού δυναμικού. Η ύπαρξη μέσα στο σύστημα ενός αυξανόμενου αριθμού υψηλόβαθμων διοικητικών στελεχών και εργαζομένων με υψηλή τεχνική δεξιότητα έχει δημιουργήσει ζήτηση για διαδικασίες εντάσεως εργασίας στις υπηρεσίες και στη βιομηχανία στις οποίες απασχολούνται εργαζόμενοι που προέρχονται από τις ασθενέστερες υποαγορές εργασίας, με αποτέλεσμα την άνιση διανομή του εισοδήματος (Kelly, 1989).

Το κύριο χαρακτηριστικό των περιοχών της βιομηχανικής αναδιάρθρωσης είναι η παρουσία άτυπων - ανεπίσημων δραστηριοτήτων, που καλύπτουν ένα μεγάλο μέρος της οικονομίας. Με τον όρο «ανεπίσημες δραστηριότητες» εννοούμε εκείνες τις πρακτικές που δεν είναι επίσημα καταγεγραμμένες και γι' αυτό αποφεύγουν την φορολόγηση, χρησιμοποιούν χαμηλά αμοιβόμενη - συνήθως γυναικεία - εργασία και καταστρατηγούν όσα προβλέπονται από τις συλλογικές συμβάσεις εργασίας και από την ασφαλιστική νομοθεσία. Βέβαια, ο διαχωρισμός μεταξύ επίσημης και ανεπίσημης οικονομίας μπορεί να οδηγήσει στην παρεξήγηση ότι οι δύο τομείς είναι αυτόνομοι. Είναι προτιμότερο να μιλάμε για ανεπίσημες δραστηριότητες και για ανεπίσημη παραγωγική δομή μάλλον, από τη στιγμή που η οικονομία είναι μία και πρέπει να αντιμετωπίζεται ως ενιαία. Συν τοις άλλοις ο ανεπίσημος και ο επίσημος τομέας μιας οικονομίας είναι αλληλοσυνδεδεμένοι και αλληλοεξαρτώμενοι.

Σε μια οικονομία, οι ανεπίσημες δραστηριότητες μπορούν να διακριθούν σε 4 κατηγορίες:

- α) Οι εγκληματικές δραστηριότητες, όπως τα ναρκωτικά, η πορνεία, το λαθρεμπόριο όπλων κ.λπ., μια κατηγορία που δεν θα μας απασχολήσει στη συνέχεια.
- β) Οι μέθοδοι φοροδιαφυγής, που είναι ιδιαίτερα διαδεδομένοι στις χώρες της Ν. Ευρώπης και σε όλους τους παραγωγικούς κλάδους. Έχει υπολογιστεί ότι η φοροδιαφυγή στην Ιταλία κυμαίνεται από 15,0-17,5% του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος (στοιχεία ISTAT). Σ' αυτή την κατηγορία ανεπίσημων δραστηριοτήτων πρέπει να συμπεριληφθεί

και ο δανεισμός από πηγές που δεν ανήκουν στο τραπεζικό σύστημα, καθώς και οι πελατειακές σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ τοπικών αρχών και επιχειρηματιών.

γ) Η τρίτη κατηγορία αφορά την αναπαραγωγή παραδοσιακών μορφών παραγωγής, που αν και εγκαταλείπεται στις ανεπτυγμένες περιφέρειες, εξακολουθούν να απασχολούν ένα μεγάλο μέρος του πληθυσμού στις λιγότερο αναπτυγμένες και ειδικά σε αυτές με αγροτική παράδοση. Η εποχική ζήτηση για ανειδίκευτη εργασία, σε δραστηριότητες όπως η συγκομιδή το καλοκαίρι και την άνοιξη, και η κατασκευή χαμηλής ποιότητας ρουχισμού το φθινόπωρο και τον χειμώνα έχει προκαλέσει την απορρόφηση μεταναστών από τον Τρίτο κόσμο, ακόμη και σε περιφέρειες με υψηλή ανεργία. Αν και αυτού του είδους οι δραστηριότητες είναι πολύ δύσκολο να ποσοτικοποιηθούν, η ISTAT υπολογίζει ότι το 1984 εργάζονταν παράνομα στην Ιταλία περισσότεροι από 500.000 μετανάστες, πολύ πριν ανοίξουν τα σύνορα οι χώρες του υπαρκτού σοσιαλισμού.

δ) Η τέταρτη κατηγορία αφορά δραστηριότητες που σχετίζονται με αναδιαρθρωτικές στρατηγικές στην παραγωγική δομή της οικονομίας. Αυτή η τελευταία κατηγορία μας ενδιαφέρει περισσότερο, αφού εμπλέκεται με τις ευέλικτες μεταφορντικές στρατηγικές. Το 1986 στην Ιταλία οι εργαζόμενοι στην παραδοσιακή βιομηχανία που δούλευαν σε ανεπίσημες δραστηριότητες (κρυφή εργασία) υπολογίζονταν μεταξύ 30 και 40% του εργατικού δυναμικού των παραδοσιακών κλάδων. Έκπληξη προκαλεί το γεγονός ότι και στους σύγχρονους κλάδους το αντίστοιχο ποσοστό έφθανε το 25-28% (στοιχεία ISTAT, 1988). Αυτό το φαινόμενο, που εντάχθηκε με την αποκαθετοποίηση της παραγωγής ιδίως στους παραδοσιακούς κλάδους, δεν πρέπει να εντοπίζεται αποκλειστικά στην Ιταλία. Εμφανίζεται εκτενώς σε πολλές περιφέρειες της Ν. Ευρώπης που έχουν παρόμοια βιομηχανική δομή, όπως η Καταλωνία, η Βαλένθια, οι περιοχές γύρω από τη Μαδρίτη, ο νομός Θεσσαλονίκης και ο νομός Αττικής (Hadjimichalis - Vaiou, 1990).

Τέσσερα είναι τα αίτια τα οποία παίζουν ρόλο στην αύξηση της προσφοράς κρυφής εργασίας: Πρώτο, η σχετική αύξηση της ανεργίας μετά το 1970, δεύτερο η μείωση των μόνιμων θέσεων εργασίας το ίδιο διάστημα, τρίτο οι χαμηλές αμοιβές του «επίσημου» τομέα της οικονομίας και τέταρτο η μείωση της εξωτερικής μετανάστευσης σε συνδυασμό με τον επαναπατρισμό μεγάλου αριθμού μεταναστών. Σ' αυτή την προσφορά θα πρέπει να προστεθούν οι ξένοι μετανάστες από τον Τρίτο κόσμο στην Ιταλία, από τις πρώην ανατολικές χώρες στην Ελλάδα και από τις πρώην αποικίες στην Πορτογαλία.

Οι οικονομίες που εξετάζουμε ρυθμίζονται αποκλειστικά από την αγορά. Το πολιτικό σύστημα δεν είναι ενδογενές συστατικό του όλου συστήματος, αντιθέτως κρατάει ένα ρόλο εξωτερικό, προστατεύοντας τις συνθήκες εκείνες που ευνοούν την ανάπτυξη. Μια οικονομία, όμως, που στηρίζεται στη μικρή επιχείρηση έχει ανάγκη την εξωτερική υποστήριξη, η απουσία της οποίας οδήγησε τελικά σε άναρχο τρόπο ανάπτυξης σε δύο επίπεδα: στο πολεοδομικό και χωροταξικό επίπεδο και στην οργάνωση των εργασιακών σχέσεων. Όσον αφορά το δεύτερο επίπεδο, το υψηλό κοινωνικό κόστος αυτής της ανάπτυξης έγινε φανερό με την παρέλευση του χρόνου με τη μορφή της παιδικής εργασίας, κυρίως στους παραδοσιακούς κλάδους, τα υψηλά ποσοστά εργατικών ατυχημάτων, τους κακοπληρωμένους και ανασφάλιστους εργαζό-

μενους, τις άσχημες συνθήκες που επικρατούν στους χώρους εργασίας και την επανεμφάνιση της δουλειάς στο σπίτι. Επίσης, οι μικρές βιομηχανίες σπάνια προσλαμβάνουν νέους, ειδικευμένους εργαζόμενους ή απόφοιτους ανωτέρων και ανωτάτων σχολών. Όπως επισημαίνει ο Bagnasco για τις περιοχές της Γ' Ιταλίας, προκύπτει ένα ιδιόμορφο πρόβλημα «ανεργίας των νέων» στις περιοχές αυτές (Bagnasco, 1982).

Οι εποχικές κυμάνσεις στη ζήτηση εργασίας, που είναι ιδιαίτερα έντονες στην παραδοσιακή βιομηχανία, και η υπερβολική διάχυση τμημάτων της παραγωγής και του φασόν, έχει ως αποτέλεσμα την είσοδο όλων των μελών της οικογένειας στην παραγωγή. Η απασχόληση όμως ανειδίκευτων γυναικών και παιδιών στις μικρές επιχειρήσεις, σε συνδυασμό με τον έντονο ανταγωνισμό μεταξύ των επιχειρήσεων, κρατάει τους μισθούς χαμηλά. Δημιουργείται έτσι ένα απόθεμα εργατικής δύναμης με αυξημένη κινητικότητα τόσο μεταξύ τομέων και κλάδων όσο και χρονικά και γεωγραφικά. Ναι μεν περιορίζεται έτσι η εξάρτηση των νοικοκυριών από μία και μοναδική πηγή εισοδήματος, ταυτόχρονα όμως περιορίζεται ο μισθός που λαμβάνει κάθε εργαζόμενος μιας οικογένειας και το κόστος εργασίας για τις επιχειρήσεις της περιοχής. Η εποχική απασχόληση στη βιομηχανία – ιδιαίτερα το φθινόπωρο και τον χειμώνα – φαίνεται να ωφελεί και τους εργαζόμενους και τους εργοδότες. Στην πραγματικότητα ωφελούνται μόνο οι εργοδότες από τα χαμηλά εργατικά κόστη· οι εργαζόμενοι αποδεχόμενοι να δουλέψουν με αυτό τον τρόπο απλώς αναπαράγουν την υποδεέστερη θέση τους στις τοπικές αγορές εργασίας (Rainnie, 1985) (Βαΐου - Χατζημιχάλης, 1990) (Murray, 1985). Με αυτό τον τρόπο προσφέρεται άφθονη «ευέλικτη» εργασία για το κεφάλαιο, σε διαδικασίες που πολλοί έχουν χαρακτηρίσει μεταφορντικές. Ουσιαστικά όμως αυτός ο όρος δεν είναι δόκιμος από τη στιγμή που οι περιοχές της ευέλικτης εξειδίκευσης δεν διέθεταν στο παρελθόν φορντικές δραστηριότητες, ενώ και ο όρος «ευέλικτη εργασία» περιγράφει μόνο μια μειοψηφία ειδικευμένων και καλά αμοιβόμενων εργαζομένων και όχι το σύνολο του εργατικού δυναμικού (Murray, 1983).

Ουσιαστικά, η επιτυχία των ευέλικτων μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Τρίτη Ιταλία και σε άλλες περιοχές, κυρίως της Ν. Ευρώπης, στηρίχθηκε στον κοινωνικό συμβιβασμό μεταξύ κεφαλαίου και εργασίας. Αυτός ο συμβιβασμός εδραιώθηκε με τη βοήθεια ενός συστήματος τοπικών ρυθμίσεων που στην Τρίτη Ιταλία τουλάχιστον υποστηρίχθηκε από 2 διαφορετικές στη βάση τους πολιτικές κουλτούρες. Από το P.C.I. στις κεντρικές περιφέρειες και από το D.C. στις βορειοδυτικές. Και τα δύο κόμματα ανέχθηκαν και συχνά βοήθησαν, μέσω της επιρροής τους στις τοπικές κυβερνήσεις, τις άτυπες δραστηριότητες των M.M.E. και τις άτυπες μορφές εργασίας που επικρατούσαν.

Στις περιοχές γύρω από τη Βαρκελώνη (Sabadell, Terrassa) οι τοπικές αρχές, που στην πλειοψηφία τους ελέγχονται από τους σοσιαλιστές, στηρίζουν τη δουλειά στο σπίτι, από τη στιγμή που αυτές οι δραστηριότητες αποτελούν τη βάση της τοπικής βιομηχανίας. Το ίδιο συμβαίνει και στην Alicante, όπου οι τοπικές αρχές «προστατεύουν» τις M.M.E., ιδιαίτερα των κλάδων της υπόδησης και των παιχνιδιών, από την εργατική νομοθεσία που προσπαθεί να επιβάλλει η ισπανική κυβέρνηση. Σ' αυτούς τους δύο κλάδους το 80-90% των εργαζομένων δουλεύουν κάτω από καθεστώς κρυφής εργασίας. Στην Καστοριά οι τοπικές αρχές σε συνεργα-

σία με τους παραγωγούς γούνας αντιστάθηκαν σθεναρά όταν η κεντρική κυβέρνηση προσπάθησε να αναγκάσει τους επιχειρηματίες να ασφαλίσουν το προσωπικό τους.

Η στάση αυτή των τοπικών αρχών και των κεντρικών κυβερνήσεων εξηγείται από το γεγονός ότι οι ανεπίσημες δραστηριότητες βοηθούν τις περιφερειακές οικονομίες να σταθούν στον διεθνή ανταγωνισμό, κάτι που θα ήταν δύσκολο να κάνει η επίσημη τοπική οικονομία, ενώ ταυτόχρονα αυξάνουν το εισόδημα των νοικοκυριών. Από την άλλη μεριά, οι ανεπίσημες δραστηριότητες απαιτούν και οδηγούν τελικά σε νέες μορφές κοινωνικού ελέγχου και αναπαράγουν το πελατειακό σύστημα που είναι εδραιωμένο σ' αυτές τις περιοχές.

Ένα πολύ μεγάλο κομμάτι των άτυπων - ανεπίσημων δραστηριοτήτων στη βιομηχανία αφορά η αμοιβόμενη εργασία στο σπίτι. Πρόκειται για μια κατηγορία που βρίσκεται στο κατώτερο σκαλοπάτι της υπεργολαβικής παραγωγής. Στη βιβλιογραφία αντιμετωπίζεται ως φθίνουσα μορφή εργασίας, καταδικασμένη να εξαφανισθεί, και ένας λόγος γι' αυτό είναι ότι δεν είναι «μέτρησιμη», δεν μπορεί να συλληφθεί από τις επίσημες στατιστικές. Στην πραγματικότητα όμως η αμοιβόμενη εργασία στο σπίτι αποτελούσε τον μοναδικό τρόπο απασχόλησης για έναν μεγάλο αριθμό εργαζομένων, κυρίως γυναικών από τα κατώτερα κοινωνικά στρώματα, που δεν είχαν τη δυνατότητα να απασχοληθούν αλλού. Με την παρέλευση του χρόνου, το φαινόμενο αντί να συρρικνώνεται, ακμάζει συνεχώς μέχρι το σημείο να θεωρηθεί ως πρότυπο εργασίας που πλεονεκτεί έναντι της απασχόλησης σε διακριτούς χώρους εργασίας. Η διάχυση της αμοιβόμενης εργασίας στο σπίτι συμπίπτει με την περίοδο ύφεσης της δεκαετίας του '70, τη βιομηχανική αναδιάρθρωση που την ακολούθησε και των αλλαγών στις στρατηγικές της αγοράς. Σε ορισμένους παραδοσιακούς κλάδους, όπως η ένδυση, τα παιχνίδια κ.λπ., η δουλειά στο σπίτι αποτελούσε παραδοσιακό τρόπο λειτουργίας τους, αντιθέτως για άλλους όπως τα ηλεκτρονικά προϊόντα και οι ηλεκτρικές συσκευές αποτελεί σύγχρονη πρακτική με στόχο «τη μείωση του εργατικού κόστους και την αποφυγή του ρυθμιστικού ελέγχου του κράτους και των συνδικάτων στα εργασιακά ζητήματα» (Βαΐου - Στρατηγάκη κ.ά., 1991). Μέσω της εργασίας στο σπίτι το τελικό προϊόν διατίθεται σε χαμηλή τιμή και έτσι μειώνεται ο κίνδυνος που αντιμετωπίζουν πολλές ευρωπαϊκές επιχειρήσεις από τις εισαγωγές φθηνών προϊόντων από τον Τρίτο κόσμο.

Η αμοιβόμενη εργασία στο σπίτι είναι ουσιαστικά ένας τρόπος για να χρησιμοποιηθούν αποτελεσματικά οι ευέλικτες - γεωγραφικά προσδιορισμένες - αγορές εργασίας και προϋπόθεσή της είναι η διασπορά της παραγωγής στο χώρο. Η δουλειά στο σπίτι είναι μια συνέχεια της «επίσημης» υπεργολαβίας, αφού ένα μέρος της παραγωγής που αναλαμβάνουν οι υπεργολάβοι αποκεντρώνεται εκ νέου σε εργαζόμενους στο σπίτι, κυρίως για λόγους χαμηλότερου κόστους.

Οι κρατικοί φορείς με τη σειρά τους δείχνουν ανοχή στο φαινόμενο, αφού συγκυριακά τουλάχιστον δημιουργεί ευνοϊκές συνθήκες συσσώρευσης (Βαΐου, 1991). Το ερώτημα που τίθεται είναι πώς αντιμετωπίζεται η αμοιβόμενη εργασία στο σπίτι από τις ίδιες τις εργαζόμενες και από το ευρύτερο κοινωνικό περιβάλλον. Συνήθως, η εργασία στο σπίτι δεν θεωρείται πραγματική εργασία, ίσως επειδή παραμένει κρυφή. Θεωρείται υποδεέστερη μορφή εργασίας, γιατί οι εργαζόμενες δεν «πηγαίνουν στη δουλειά», αλλά μοιράζουν το χρόνο τους δου-

λεύοντας, κάνοντας οικιακές εργασίες και φροντίζοντας τα παιδιά. Η οικογενειακή σχέση δηλαδή υπερισχύει της εργασιακής. Ίσως γι' αυτό το λόγο η εργασία στο σπίτι θεωρείται ως τρόπος συμπλήρωσης του οικογενειακού εισοδήματος, όποτε χρειάζεται κάτι τέτοιο. Η πραγματικότητα βέβαια είναι διαφορετική. Οι εργαζόμενες δεν εργάζονται περιστασιακά – οι περισσότερες παραμένουν στην παραγωγή για περισσότερα από 30-40 χρόνια, ενώ το εισόδημα που κερδίζουν συχνά είναι το κύριο εισόδημα της οικογένειας και προορίζεται για να καλύψει τις βασικές της ανάγκες. Η εργασία στο σπίτι δεν είναι επιλογή της εργαζόμενης, αφού στην πραγματικότητα άλλες επιλογές / θέσεις εξωτερικής εργασίας δεν υπάρχουν. Το μόνο της ίσως πλεονέκτημα είναι ότι επιτρέπει έναν σχετικό έλεγχο στο ρυθμό δουλειάς κι αυτό όμως αμφισβητείται έντονα. Οι παραγγελίες δεν γίνονται σε τακτά χρονικά διαστήματα. Υπάρχουν περίοδοι έντονης αιχμής, έτσι ώστε ο καταμερισμός του χρόνου μεταξύ παραγωγής και οικογένειας είναι σχεδόν αδύνατος. Η χαμηλή αμοιβή που κατά κανόνα εισπράτουν οι εργαζόμενες στο σπίτι οδηγεί σε υποτίμηση από την κοινωνία αυτής της μορφής παραγωγής. Η γυναίκα δεν απελευθερώνεται κοινωνικά λόγω της συμμετοχής της στην παραγωγή, αντιθέτως η συμμετοχή της σε μια υποδεέστερη κατηγορία της αγοράς εργασίας διαιωνίζει την κοινωνική της θέση.

Στην πραγματικότητα, αμοιβόμενη εργασία στο σπίτι σημαίνει πολλές ώρες δουλειάς, χαμηλή αμοιβή, εντατικοποίηση σε περιόδους αιχμής, έλλειψη κοινωνικής ασφάλειας, ανύπαρκτη οργάνωση σε συλλογικούς φορείς εξαιτίας της γεωγραφικής διασποράς και της φύσης αυτής της μορφής παραγωγής και συχνά έντονα προβλήματα υγείας. Προϋπόθεση για να υπάρξει η δουλειά στο σπίτι είναι να υπάρξει πρόσφορο εργατικό δυναμικό για να εργαστεί με τέτοιες συνθήκες. Η Βαΐου υποστηρίζει ότι αυτό το εργατικό δυναμικό κατασκευάζεται μέσα από σχέσεις που δεν προσδιορίζονται από την αντίθεση κεφαλαίου εργασίας αλλά από την κοινωνική αντίθεση που έχει επικρατήσει μεταξύ των φύλων (Βαΐου, 1991).

Η ακριβής στατιστική σύλληψη της αμοιβόμενης εργασίας στο σπίτι είναι σχεδόν αδύνατη. Οι λόγοι είναι κυρίως δύο: Πρώτο, η φύση της δουλειάς στο σπίτι την κατατάσει στις άτυπες μορφές εργασίας και δεύτερο, συχνά οι ίδιες οι εργαζόμενες δεν θεωρούν ως πραγματική εργασία αυτό που κάνουν, με αποτέλεσμα οι στατιστικές πηγές σχεδόν πάντα να υποεκτιμούν το φαινόμενο.

Στην πραγματικότητα, η έρευνα πεδίου σε μια περιοχή είναι η μόνη που μπορεί να δώσει ουσιαστικά αποτελέσματα. Ο Mitter σε μια τέτοια έρευνα στην περιοχή του Ν.Α. Λονδίνου, δηλαδή εκεί που είναι συγκεντρωμένες οι περισσότερες εργαζόμενες στο σπίτι του κλάδου της ένδυσης, έφθασε σε ορισμένα διαφωτιστικά συμπεράσματα. Κατ' αρχάς το 1983 οι επίσημοι εργαζόμενοι στην ένδυση ήταν 77.900. Σύμφωνα με τον όγκο της παραγωγής και την παραγωγικότητα της εργασίας υπολογίστηκε ότι το σύνολο των εργαζομένων θα έπρεπε να ανέρχεται στους 91.000. Οι υπόλοιποι 13.100 εργαζόμενοι θεωρήθηκε ότι συμμετείχαν σε άτυπες δραστηριότητες και ότι φυσικά δούλευαν στο σπίτι. Ο Mitter πιστεύει ότι οι εργαζόμενοι στο σπίτι αποτελούν το 10% περίπου του συνόλου των εργαζομένων στον κλάδο και συνεχώς γίνονται περισσότεροι. Η έρευνα πεδίου που ακολούθησε σε συνοικίες του Ν.Α. Λονδίνου αποκάλυψε ότι το μεγαλύτερο μέρος των εργαζομένων στο σπίτι (90%) είναι γυναίκες. Ακόμη, ένα

μεγάλο ποσοστό των εργαζομένων βοηθείται από άλλα μέλη της οικογένειας – συνήθως τα παιδιά. Κατά μέσο όρο μια εργαζόμενη δουλεύει την εβδομάδα 48 ώρες, πολύ περισσότερο από τους εργαζόμενους στα εργοστάσια ένδυσης.

Το μέσο ωρομίσθιο ανέρχεται στις 90 ρ και ο μέσος μισθός μιας εβδομάδας στις 33,5 λίρες. Το 80% των εργαζομένων στο σπίτι δεν διαθέτουν κανένα είδος κοινωνικής ασφάλισης, ενώ όλες σχεδόν πληρώνουν τα λειτουργικά κόστη της παραγωγής (ηλεκτρικό, θέρμανση, τηλέφωνο) που υπολογίζονται γύρω στις 5 λίρες την εβδομάδα. Ένα ιδιαίτερο χαρακτηριστικό είναι ότι ένα μεγάλο ποσοστό των γυναικών αυτών έχουν συζύγους που είναι άνεργοι ή έχουν μερική απασχόληση. Όπως επισημάναμε, τις εργαζόμενες στο σπίτι βοηθούν και τα υπόλοιπα μέλη της οικογένειας και έτσι τα συνολικά έσοδα από την εργασία στο σπίτι ανέρχονται κατά μέσο όρο στις 110 λίρες την εβδομάδα, στο 75% δηλαδή των συνολικών εσόδων της οικογένειας (Mitter, 1985).

Αντιλαμβανόμαστε ότι η αμοιβόμενη εργασία στο σπίτι είναι μέρος και αποτέλεσμα της καπιταλιστικής διαδικασίας της εργασίας. Είναι μια μορφή παραγωγής, στην οποία εξωθούνται οι γυναίκες μέσα από ένα πλήθος δεσμεύσεων που έχουν να κάνουν με την κοινωνική ιεραρχία και τους διαχωρισμούς του φύλου.

Η αμοιβόμενη εργασία στο σπίτι και οι ανεπίσημες δραστηριότητες στη βιομηχανία γενικά δεν θα πρέπει να αντιμετωπίζονται ως οριακά φαινόμενα. Αποτελούν κυρίαρχες οικονομικές διαδικασίες και πάνω απ' όλα μια μορφή ελέγχου των κατώτερων εισοδηματικών / κοινωνικών στρωμάτων από τις ανώτερες τάξεις, συχνά με την υποστήριξη της πολιτείας, των κομμάτων και των τοπικών αρχών. Σύμφωνα με τον Χατζημιχάλη, οι ανεπίσημες δραστηριότητες μπορούν να εξηγηθούν «ως τυπικά παραδείγματα του παραλογισμού του παγκόσμιου καπιταλιστικού συστήματος, που έχει τη δυνατότητα να ενσωματώνει διαφορετικά, υποτίθεται, κοινωνικά περιβάλλοντα κάτω από το μοναδικό νόμο του κέρδους». Η αναδιάρθρωση επηρεάζει τις συνθήκες εργασίας διαφορετικά σε κάθε συγκεκριμένο τόπο, αλλά οι συνισταμένες παραμένουν οι ίδιες: οι ανεπίσημες δραστηριότητες αποτελούν χωρικά προσδιορισμένες εκδηλώσεις κάποιων παγκόσμιων διαδικασιών (Χατζημιχάλης - Βαΐου, 1990) (Hadjimichalis - Vaiou, 1990).

Σε όλα τα παραπάνω θα μπορούσε κανείς να αντιτάξει το επιχείρημα ότι οι ανεπίσημες και οι επίσημες δραστηριότητες, η ανάπτυξη που βασίζεται σε μικρές επιχειρήσεις γενικά, δημιουργούν θέσεις εργασίας και αυξάνουν την απασχόληση. Πράγματι, στις περιοχές της ευέλικτης εξειδίκευσης η απασχόληση αυξήθηκε σημαντικά τη δεκαετία του '70, εκτός από ορισμένους κλάδους που η εισαγωγή νέας τεχνολογίας αύξησε τη ζήτηση για εργασία με υψηλό βαθμό τεχνικής δεξιότητας, αλλά τη μείωσε για άλλες κατηγορίες εργατικού δυναμικού, οδηγώντας τελικά σε αύξηση της ανεργίας (Oberhauser, 1990).

Ο κανόνας είναι, ωστόσο, οι μικρές επιχειρήσεις εντάσεως εργασίας να συμβάλλουν περισσότερο στην αύξηση της απασχόλησης από τις μεγάλες. Δύο ενστάσεις μπορούν να κατατεθούν σ' αυτή την άποψη. Αφενός δεν είναι σίγουρο ότι όλες οι μικρές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν αναγκαστικά τεχνικές εντάσεως εργασίας. Μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που ανήκουν συνήθως σε σύγχρονους κλάδους είναι εντάσεως κεφαλαίου, χρησιμοποιούν νέες τεχνολο-

γίες στην παραγωγή και ελάχιστο εργατικό δυναμικό. Ο βαθμός εντάσεως του κεφαλαίου δεν προσδιορίζεται τόσο από το μέγεθος της επιχείρησης όσο από το βαθμό διαιρετότητας της εργασιακής διαδικασίας και από τον κλάδο στον οποίο ανήκει η επιχείρηση. Αφετέρου, δεν είναι σίγουρο ότι οι διαδικασίες εντάσεως εργασίας μπορούν να εκτελεστούν αποδοτικότερα μέσα στα πλαίσια της μικρής επιχείρησης. Ένα άλλο επιχείρημα που προκρίνει το πλεονέκτημα των μικρών επιχειρήσεων είναι ότι συμβάλλουν στην αύξηση της επιχειρηματικότητας και στη δημιουργία νέων επιχειρηματιών. Το επιχείρημα είναι σωστό από ποσοτικής άποψης, αλλά από ποιοτική άποψη δεν είναι σαφές ότι οι ατομικές ικανότητες ενός νέου επιχειρηματία οδηγούν τελικά σε αύξηση της κοινωνικής ευημερίας και σε θετικές επιπτώσεις για το κοινωνικό σύνολο. Από την πλευρά των εργαζομένων, η ποσοτική αύξηση της απασχόλησης δεν είναι το μόνο κριτήριο που πρέπει να μας απασχολεί. Στα παραπάνω δείξαμε ότι η μικρή επιχείρηση στη συγκεκριμένη χρονική στιγμή και στους συγκεκριμένους γεωγραφικούς χώρους που ερευνούμε συνδέεται με άτυπες / ανεπίσημες δραστηριότητες, κρυφή εργασία, χαμηλούς μισθούς και κακές συνθήκες εργασίας. Ο Murray γι' αυτούς ακριβώς τους λόγους έχει χαρακτηρίσει το παραγωγικό πρότυπο που εφαρμόζεται αυτή τη στιγμή σε αρκετές περιοχές του κόσμου ως «την πιο μαύρη περίοδο στην ιστορία του καπιταλισμού» (Murray, 1989). Συνεπώς, δεν πρέπει να αρκούμαστε μόνο στις ποσοτικές αυξήσεις, αντιθέτως πρέπει πάντοτε να εξετάζουμε τι ποιότητα έχουν οι νέες θέσεις εργασίας που δημιουργούνται (Λυμπεράκη, 1991).

4.9. Η γεωγραφία της παραγωγής

Είναι χαρακτηριστικό ότι οι οικονομικές κρίσεις τροφοδοτούν διαδικασίες αναδιάρθρωσης στο εσωτερικό όχι μόνο του οικονομικού, αλλά και του γεωγραφικού χώρου. Η κρίση της δεκαετίας του '70 οδήγησε σε επαναχωροθέτηση των επενδύσεων τόσο στο διεθνή όσο και στον εθνικό χώρο. Η χρήση σύγχρονης τεχνολογίας στις επικοινωνίες και στις μεταφορές επέτρεψαν την παγκοσμιοποίηση της παραγωγής, τη διεύρυνση των ακτινών οικονομικού ελέγχου σε παγκόσμιο επίπεδο. Οι πόλοι που συντελείται η παραγωγή σήμερα είναι συχνά τελείως διαφορετικοί από τους παλαιούς. Ένα χαρακτηριστικό των χώρων της ευέλικτης παραγωγής είναι ότι λίγα στοιχεία τους συνδέουν από χωροθετική άποψη τα παλιά κέντρα της μαζικής παραγωγής. Αφενός οι επιχειρήσεις δεν χωροθετούνται κοντά στην κατανάλωση – αυτό το βασικό χωροθετικό κριτήριο του παρελθόντος έχει χαλαρώσει. Αφετέρου τα κέντρα της μαζικής παραγωγής με τους συνδικαλισμένους εργάτες και με συγκεκριμένους τύπους εισροών εργασίας οδηγούσαν σε ακαμψίες τόσο στο εσωτερικό της επιχείρησης όσο και στην αγορά εργασίας, αποτελούσαν συνεπώς εχθρικό περιβάλλον για μια ευέλικτη επιχείρηση που πρωταρχικό σκοπό είχε την αποφυγή της ακαμψίας. Δύο αντίθετες τάσεις παρατηρούνται όσον αφορά τη χωροθέτηση των νέων βιομηχανικών χώρων:

- α) Η πρώτη τάση αφορά τον υποσκελισμό του γεωγραφικού χώρου από τον οικονομικό. Οι οικονομικές δραστηριότητες που λαμβάνουν χώρα σε έναν συγκεκριμένο γεωγραφικό χώρο επηρεάζονται σήμερα πολύ περισσότερο από δραστηριότητες που λαμβάνουν χώρα αλλού μέσα στο πλαίσιο της διεθνούς οικονομίας.
- β) Η δεύτερη τάση αφορά την ενδυνάμωση των τοπικών παραγωγικών κοινοτήτων. Οι οικονομικές και κοινωνικές δραστηριότητες, η έννοια της τοπικής αγοράς εργασίας, τα δημογραφικά χαρακτηριστικά ενός συγκεκριμένου τύπου αποκτούν προεξέχουσα σημασία στην οργάνωση της παραγωγής και αναιρούν τη διεθνοποίηση που επιβάλλεται από την πρώτη τάση (Λυμπεράκη, 1992).

Η οικονομική ιεραρχία βέβαια εξακολουθεί να επηρεάζει την ιεραρχία του χώρου, οι χώροι όμως είναι διαφορετικοί. Είτε πρόκειται για έναν αριθμό θυλάκων στο εσωτερικό παλιότερων βιομηχανικών περιοχών, είτε για μια σειρά περιοχών που δεν συμπίπτουν με τα εκτεταμένα όρια της καπιταλιστικής εκβιομηχάνισης. Βάσει των παραπάνω, ο Scott επιχειρεί μία κατάταξη των νέων βιομηχανικών χώρων: Όσον αφορά τους παλιούς βιομηχανικούς χώρους, παρατηρείται επαναδραστηριοποίηση των παλιών χειροτεχνικών βιομηχανιών, όπως η ένδυση, το δέρμα και το έπιπλο, κυρίως σε ενδοαστικές περιοχές. Παράλληλα, στις προαστιακές περιοχές των ίδιων μητροπολιτικών περιφερειών παρατηρείται η εγκατάσταση βιομηχανικών συμπλεγμάτων υψηλής τεχνολογίας. Τυπικό παράδειγμα αποτελεί ο Route 128 στα δυτικά της Βοστώνης. Στους χώρους αυτούς το εργατικό δυναμικό στην πλειοψηφία του αποτελείται από ανειδίκευτους χειρώνακτες εργαζόμενους, κυρίως γυναίκες και μετανάστες, σε αντίθεση με το φορντικό παρελθόν, στο οποίο οι άρρενες εργαζόμενοι κατείχαν το μεγαλύτερο ποσοστό.

Στη δεύτερη κατηγορία εντάσσονται περιφερειακές ή ημιπεριφερειακές ζώνες που περιέβαλαν τις περιφέρειες της μαζικής παραγωγής. Σ' αυτή την κατηγορία ανήκουν οι «ζώνες

του Ήλιου» στις Η.Π.Α. και οι «ζώνες τρίτης ανάπτυξης» στη Δ. Ευρώπη. Τα χαρακτηριστικά τους, όπως παρουσιάστηκαν και παραπάνω, είναι τρία: α) αγροτικό παρελθόν, εμπόριο, μικρομεσαία βιομηχανία, β) μικρά αστικά κέντρα και γ) «ειδικά» κοινωνικοπολιτιστικά περιβάλλοντα, μη οργανωμένο εργατικό δυναμικό. Σε αυτές τις ζώνες οι οικονομίες που προέρχονται από τη συγκέντρωση είναι ιδιαίτερα σημαντικές· αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της βιομηχανικής δομής.

Στην Αγγλία και στη Γαλλία οι νέες βιομηχανικές περιφέρειες αποτελούνται από μικρές – συνδεδεμένες μεταξύ τους – εγκαταστάσεις, η κλίμακα των οποίων είναι πολύ μικρότερη από την αντίστοιχη που ισχύει στις Η.Π.Α. Σε αντίθεση με την Τρίτη Ιταλία, οι χώροι αυτοί χαρακτηρίζονται από συγκεντρώσεις επιχειρήσεων υψηλής τεχνολογίας που εγκαθίστανται σε μέρη όπως το Cambridge, η Grenoble, η Sophia Antipolis, το Montpellier και η Toulouse. Το κύριο χαρακτηριστικό τους είναι ότι αν και γεινιάζουν με περιοχές φορντικής συσσώρευσης, διαπερνώνται από ημιαγροτικές εκτάσεις και χρησιμοποιούν σε μεγάλο ποσοστό εργαζόμενους από την τοπική αγορά εργασίας. Η παραγωγική τους εξειδίκευση προσανατολίζεται στην ηλεκτρονική, στη βιοτεχνολογία και στην ανάπτυξη προγραμμάτων software. Η ανάπτυξη αυτών των βιομηχανικών χώρων βασίστηκε στην κρατική δραστηριότητα που παίρνει τη μορφή δημόσιων κέντρων καινοτομίας και μεταφοράς τεχνολογίας και επιδοτήσεων σε επιχειρήσεις με υψηλή συχνότητα καινοτομίας.

Η «ζώνη του Ήλιου» στις Η.Π.Α. περιλαμβάνει βιομηχανικούς χώρους στο Allaqueerque, το Austin, το Colorado Springs, την Orange County και την Silicon Valley. Ουσιαστικά, πρόκειται για απομονωμένα –γεωγραφικά– συμπλέγματα υψηλής τεχνολογίας, που στηρίζονται στην ύπαρξη πολυεδρικών αγορών εργασίας (ανειδίκευτοι - χειρώνακτες - εργαζόμενοι, ειδικευμένοι τεχνικοί - επιστήμονες) με ιδιαίτερη αστάθεια. Η ανάπτυξη συμπλεγμάτων αλληλεξαρτώμενων παραγωγών και υπεργολάβων που στηρίχθηκαν σ' αυτές τις αγορές εργασίας, έδωσαν το έναυσμα για γρήγορη και αυτοτροφοδοτούμενη αστική ανάπτυξη σε αυτούς τους χώρους.

Στην Τρίτη Ιταλία η ανάπτυξη βασίστηκε στην επέκταση τοπικών παραγωγικών συμπλεγμάτων, με κύρια χαρακτηριστικά τις συγκεντρώσεις μικρομεσαίων βιοτεχνιών και βιομηχανιών, εξειδικευμένων στον ίδιο ή σε συμπληρωματικούς κλάδους με διαφοροποιημένα και με μικρή διάρκεια παραγωγής προϊόντα. Ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε την Bolonia που είναι ειδικευμένη στο μηχανικό εξοπλισμό, το Capri στα πλεκτά, το Pratto στα μάλλινα υφάσματα, το Sassuolo στα κεραμικά και την Marche στα έπιπλα και στην υπόδηση (Scotte, 1988). Ο Garofoli ταξινομεί από την πλευρά του τρεις βασικούς τύπους τοπικών παραγωγικών συμπλεγμάτων στην Τρίτη Ιταλία.

1) Περιοχές παραγωγικής εξειδίκευσης. Χαρακτηρίζονται από την παρουσία μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων που ανταγωνίζονται μεταξύ τους στον ίδιο κλάδο και για την ίδια αγορά. Οι κεντρικοί επιχειρηματικοί πυρήνες είναι βιομηχανίες «εξωτερικές» δηλαδή η κεντρική τους οργάνωση είναι εκτός της περιοχής. Η εγκατάστασή τους εκεί έχει ως αίτιο την υψηλή προσφορά, γυναικείας κυρίως, εργασίας, την ελαστικότητα του εργατικού δυναμικού και τη χαμηλή τιμή της γης για βιομηχανικές δραστηριότητες. Ο λόγος που συγκεντρώνονται μονάδες του ίδιου κλάδου σ' αυτές τις περιοχές είναι τα επιμέρους χαρακτηριστικά της τοπικής α-

γοράς εργασίας, που ανταποκρίνεται στη ζήτηση των επιχειρήσεων. Τα μικρά εργαστήρια και η αμοιβόμενη εργασία στο σπίτι είναι συστατικό στοιχείο του συστήματος. Το ίδιο το παραγωγικό σύστημα δεν είναι σε θέση να κατευθύνει την πορεία ανάπτυξής του· περιορίζεται σε στρατηγικές προσαρμογής που σχετίζονται κυρίως με το κόστος της εργασίας.

2) Τοπικά παραγωγικά συστήματα. Διαθέτουν τα ίδια περίπου χαρακτηριστικά με τις περιοχές παραγωγικής εξειδίκευσης (οριζόντιος ανταγωνισμός, ενδοκλαδικές συσχετίσεις κ.λπ.) Η κύρια διαφορά όμως εντοπίζεται στην εσωτερική του δόμηση, που επιτρέπει τον έλεγχο των μεταβολών των τεχνικών παραγωγής, εξαιτίας της επαγγελματικής και τεχνικής παράδοσης που διαθέτουν και στην οργανωμένη πολιτική πίεση που ασκείται στις τοπικές αρχές, που οδηγεί συχνά σε τοπικές οικονομικές πολιτικές.

3) Περιοχές - βιομηχανικά συστήματα. Οι περιοχές αυτές στηρίζονται στη χρησιμοποίηση τοπικών πόρων. Η αναπτυξιακή διαδικασία είναι αυτοτροφοδοτούμενη και αυτόνομη. Οι μονάδες που διαθέτουν τις κεντρικές επιχειρήσεις εκτός της περιοχής απουσιάζουν. Οι επιχειρήσεις είναι εξειδικευμένες σε συγκεκριμένο στάδιο της παραγωγής, ενώ οι σχέσεις μεταξύ των μονάδων έχουν ενδοκλαδική ή/και διακλαδικό χαρακτήρα. Αυτή η αυξημένη συνθετότητα στο εσωτερικό των κλάδων φτάνει μέχρι το σημείο να διαμορφώνονται υποκλάδοι που παράγουν προϊόντα ή εργαλεία για την επεξεργασία προϊόντων του κλάδου. Τα παραπάνω σημαίνουν ότι το παραγωγικό σύστημα κατευθύνει την ανάπτυξη και τη μεταβολή του (Garofoli, 1983).

Η τελευταία κατηγορία βιομηχανικών περιοχών ταιριάζει καλύτερα στην έννοια της «βιομηχανικής συνοικίας», για την οποία η συζήτηση έχει αναζωπυρωθεί στις μέρες μας. Λέγοντας «βιομηχανικές συνοικίες» εννοούμε χωρικές βιομηχανικές συγκεντρώσεις μέσα σε πόλεις ή σε ευρύτερες περιφερειακές ζώνες ημιαστικού χαρακτήρα. Κατά τον Marshall η βιομηχανική συνοικία συνδέεται με καταμερισμούς της εργασίας που απευθύνονται σε συμπληρωματικές μεταξύ τους επιχειρήσεις και με κοινωνικό και θεσμικό ιστό, που αποτελεί τον ρυθμιστικό παράγοντα της ευρύτερης περιοχής.

Στις σημερινές βιομηχανικές συνοικίες η παραγωγική ευελιξία είναι το ζητούμενο. Η Λυμπεράκη συνοψίζει τα χαρακτηριστικά τους ως εξής:

- α) Στις βιομηχανικές συνοικίες κυριαρχούν οι μικρομεσαίες μονάδες, οι διεπιχειρησιακές σχέσεις και οι υπεργολαβίες.
- β) Οι διακυμάνσεις στη ζήτηση επιβάλλουν ευελιξία στη χρήση των εισροών και στην παραγωγή των εκροών.
- γ) Οι μηχανές που χρησιμοποιούνται είναι γενικής χρήσης και γι' αυτό επιτρέπουν την πολυειδίκευση της εργασίας και τους διαφορετικούς τρόπους οργάνωσής της.
- δ) Ο ιεραρχικός έλεγχος περιορίζεται σημαντικά, τουλάχιστον με τη μορφή που τον συναντάμε στη φορντική επιχείρηση.
- ε) Χρησιμοποιείται σε μεγάλο βαθμό εποχική και μερική απασχόληση (Λυμπεράκη, 1991β).

Όσον αφορά τη χωροθετική διάρθρωση της υπεργολαβίας, η πολλαπλότητα των παραγόντων που την επηρεάζουν δεν μας επιτρέπει να διατυπώσουμε μια σαφή εκτίμηση.

Οι συνθήκες των αγορών εργασίας, οι σχέσεις εξάρτησης που επικρατούν, οι διακυμάνσεις της ζήτησης και η εξέλιξη των τηλεπικοινωνιών και των μεταφορών είναι μερικοί από αυ-

τούς τους παράγοντες. Παρ' όλα αυτά θα μπορούσαμε να φτάσουμε σε τέσσερα ασφαλή συμπεράσματα:

- 1) Τα υπεργολαβικά δίκτυα αναπτύσσονται περισσότερο εντατικά στο χώρο εκεί που βρίσκονται συγκεντρωμένα εργοστάσια. Όταν αντιθέτως οι χώροι παραγωγής είναι διασκορπισμένοι, η συγκέντρωση είναι μικρή.
- 2) Χωροθετική συγκέντρωση προκύπτει όταν οι σχέσεις υπεργολάβου και εντολέα είναι ασταθείς και οι διασυνδέσεις είναι μικρής έντασης. Σ' αυτές τις περιπτώσεις η συγκέντρωση μειώνει την ανασφάλεια που προκύπτει από τις χαλαρές διεπιχειρησιακές σχέσεις. Αντιθέτως, όταν οι σχέσεις διακρίνονται από μονιμότητα, παρατηρείται διασπορά. Πάντως, πρέπει να παραδεχθούμε ότι αυτό δεν συμβαίνει πάντοτε. Στην περίπτωση του ιαπωνικού μοντέλου που διακρίνεται για σταθερές και μόνιμες σχέσεις, οι υπεργολάβοι χωροθετούνται κοντά στους εντολείς.
- 3) Όταν οι παραγόμενες παρτίδες είναι μικρές τα υπεργολαβικά δίκτυα συγκεντρώνονται κοντά στους εντολείς. Σ' αυτές τις περιπτώσεις η αστάθεια της ζήτησης επιβάλλει την παραγωγή μικρών και διαφοροποιημένων κάθε φορά παρτίδων. Η γεωγραφική εγγύτητα σ' αυτές τις περιπτώσεις εξασφαλίζει την έγκαιρη παράδοσή τους.
- 4) Η τάση για μεγαλύτερη ευελιξία απαιτεί μια ποικιλία αγορών εργασίας για να ικανοποιηθούν οι απαιτήσεις του κεφαλαίου. Η τομεακή σύνθεση της απασχόλησης συχνά συμπίπτει με τη γεωγραφική κατανομή των θέσεων εργασίας. Συνέπεια αυτού, οι ειδικευμένοι υπεργολάβοι συγκεντρώνονται εκεί όπου η εργασία ανταποκρίνεται στις ανάγκες τους. Η ανάγκη διαπροσωπικών σχέσεων και η μείωση της σημασίας των εσωτερικών οικονομικών κλίμακας ενισχύουν το φαινόμενο.

Σε γενικές γραμμές η γεωγραφική συγκέντρωση δεν πρέπει να αντιμετωπίζεται ως αναχρονιστικό φαινόμενο. Για ορισμένους κλάδους και εταιρείες η συγκέντρωση είναι αποτέλεσμα λογικών χωροθετικών επιλογών που αυξάνουν το κέρδος. Η εγγύτητα λειτουργεί σαν ασφαλιστική δικλείδα για τους μικρούς υπεργολάβους απέναντι στις αβεβαιότητες της αγοράς.

Η αβεβαιότητα και ο ανταγωνισμός περιορίζουν τη σημασία των εσωτερικών οικονομικών κλίμακας. Οι τάσεις οριζόντιας και κάθετης αποδιάρθρωσης που δημιουργούνται οδηγούν στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων συχνά σε νέους κλάδους. Αυτό το γεγονός αυξάνει τα κόστη μεταφοράς και περιορίζει την ταχύτητα κυκλοφορίας του κεφαλαίου. Συνεπώς, η γεωγραφική συγκέντρωση του κεφαλαίου αποσκοπεί συν τοις άλλοις στη μείωση του κόστους μεταβιβάσεων και στην επιτάχυνση της κυκλοφορίας του κεφαλαίου. Αυτό συμβαίνει και στις τοπικές παραγωγικές ενότητες της Τρίτης Ιταλίας, αφού εκεί οι επιχειρήσεις εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τις τοπικές αγορές εργασίας και τις πληροφορίες, οι οποίες συχνά μεταδίδονται από στόμα σε στόμα. Η επιτυχία μιας επιχείρησης συνίσταται στη λειτουργία ή τη συμμετοχή ενός αποτελεσματικού δικτύου υπεργολάβων. Η χωρική συγκέντρωση αυτού του δικτύου εξασφαλίζει την απρόσκοπτη λειτουργία του, ακόμη και αν οι πρώτες ύλες εισάγονται από άλλες περιφέρειες ή χώρες και το τελικό προϊόν εξάγεται αλλού. Ο Χατζημιχάλης πολύ εύστοχα επισημαίνει ότι ο χώρος της πόλης είναι και χώρος βιομηχανικής παραγωγής. Οι αναθέσεις φασόν στα σπίτια χαρακτηρίζονται επίσης από πολύ μικρές αποστάσεις, αν και αναπτύσσονται

με αρκετά αντιφατικό τρόπο μέσα στον αστικό ιστό, κάνοντας δυνατή την ενσωμάτωση της «γειτονιάς» στην παραγωγή (Χατζημιχάλης, 1991) (Hadjimichalis - Vaiou, 1990).

Με αυτό τον τρόπο – με τη διάχυση της παραγωγής δηλαδή σε υπεργολάβους και εργαζόμενους στο σπίτι και σε διαφορετικούς γεωγραφικούς χώρους – δημιουργείται μια ιεραρχία χώρων που ακολουθεί την ιεραρχία των ποιοτικών και ποσοτικών αναγκών της παραγωγής. Σε πρώτο επίπεδο ο διεθνής χώρος ενσωματώνει τις εθνικές οικονομίες όπου λειτουργούν οι επιχειρήσεις εντολείς του και αυτοί με τη σειρά τους μπορεί να λειτουργούν ως υπεργολάβοι επιχειρήσεων του εξωτερικού. Σε δεύτερο επίπεδο μέσα στη συγκεκριμένη περιφέρεια, πόλη ή δίκτυο πόλεων αναπτύσσονται δίκτυα υπεργολάβων που αναλαμβάνουν μέρος ή το σύνολο της παραγωγής για τον εντολέα. Σε τρίτο επίπεδο εργαζόμενοι στο σπίτι παίρνουν δουλειά απευθείας από τους υπεργολάβους ή από μικρά εργαστήρια, συμμετέχοντας έτσι στην παραγωγή ως ο τελευταίος κρίκος της. Η Doreen Massy συγκρίνει τον χωρικό καταμερισμό της παραγωγής με τον καταμερισμό της εργασίας σε ένα εργοστάσιο. Μ' αυτό τον τρόπο οι περιφερειακές ανισότητες ερμηνεύονται κάτω από το πρίσμα ότι οι περιφέρειες συνεισφέρουν στην εθνική και παγκόσμια οικονομία, περίπου όπως οι εργαζόμενοι στα διάφορα στάδια της παραγωγής στο τελικό προϊόν (χαμηλόμισθοι εργάτες στη συναρμολόγηση, καλά εκπαιδευμένοι στο σχέδιο και στο φινιρίσμα, υψηλόβαθμα στελέχη στη διοίκηση και την οργάνωση)⁵ (Massey, 1979).

Κάποιος μπορεί να αντιτάξει στα παραπάνω ότι η μείωση του μεταφορικού κόστους διαχρονικά και η εξέλιξη στις επικοινωνίες μείωσαν τη σημασία της απόστασης ως κριτηρίου χωροθέτησης. Το υφιστάμενο ευνοϊκό περιβάλλον κάνει εφικτή τη διασπορά της παραγωγής και της υπεργολαβίας, αφού οποιαδήποτε απόσταση στα όρια της ευρωπαϊκής ηπείρου μεταξύ εντολέα και υπεργολάβου δεν απαιτεί με αεροπορική σύνδεση περισσότερες από 24 ώρες για να καλυφθεί.

Αυτό βέβαια δεν σημαίνει ότι η υπεργολαβία δεν είναι σημαντική στην κατανόηση της χωροθέτησης της βιομηχανίας. Απλώς υπονοείται ότι δεν μπορούμε να γενικεύουμε συμπεράσματα που προέρχονται από επιμέρους παρατηρήσεις. Από κάθε ξεχωριστή πραγματικότητα είναι πιθανό να καταλήγουμε σε διαφορετικά χωροθετικά συμπεράσματα, που διαφέρουν ανάλογα με τον κλάδο, την περιοχή και τη χρονική στιγμή (Holmes, 1986).

5. Πρόκειται για σαφή αναφορά στο στερεότυπο του Hymer, που αφορά την αντιστοιχία μεταξύ των παγκοσμίων τάσεων της άνισης γεωγραφικής ανάπτυξης και της ιεραρχικής εσωτερικής δομής μιας επιχείρησης. Η γεωγραφική εξειδίκευση της παραγωγής αντανάκλα την ιεραρχία της εταιρικής λήψης αποφάσεων. Ο καταμερισμός της εργασίας σε μια πόλη ή περιοχή θα εξαρτάται από το διεθνές οικονομικό σύστημα. Ο Hymer πρώτος μας βοήθησε να καταλάβουμε και να συγκολήσουμε δύο ξεχωριστά σώματα θεωρίας. Συνέδεσε ουσιαστικά την χωροθέτηση των επενδύσεων με την περιφερειακή ανάπτυξη.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική βιβλιογραφία

- Βαΐου Ντ. και Χατζημιχάλης Κ.* (1990), «Τοπικές αγορές εργασίας και άνιση περιφερειακή ανάπτυξη στη Βόρεια Ελλάδα», *Επιθεώρηση Κοινωνικών Ερευνών*, τ. 77.
- Βαΐου Ντ.* (1991), «Αμοιβόμενη εργασία στο σπίτι», *Σύγχρονα Θέματα*, τ. 45.
- Βαΐου Ντ.* (1989), «Ο τόπος δουλειάς και το σπίτι: Κατά φύλο καταμερισμοί εργασίας στη διαδικασία ανάπτυξης της Αθήνας», *Σύγχρονα Θέματα*, τ. 40.
- Βαΐου Ντ., Λαμπριανίδη Λ., Χατζημιχάλης Κ., Χρονάκη Ζ.* (1991), «Διάχυτη εκβιομηχάνιση στη Θεσσαλονίκη», *Σύγχρονα Θέματα*, τ. 45.
- Βαΐου Ντ., Λαμπριανίδη Λ., Χατζημιχάλης Κ., Χρονάκη Ζ.* (1991), «Διάχυτη εκβιομηχάνιση στο ΠΣΘ και την ΕΠΘ: Επιπτώσεις στην ανάπτυξη της πόλης (4 τόμοι). Έρευνα για λογαριασμό του Οργανισμού Θεσσαλονίκης, Τομέας Πολεοδομίας - Χωροταξίας, Α.Π.Θ., Θεσσαλονίκη.
- Bagnasco A.* (1982), «Ανάπτυξη βασισμένη στη μικρή βιομηχανία: Η περίπτωση της Τρίτης Ιταλίας» στο Χατζημιχάλης (επιμ.) *Περιφερειακή ανάπτυξη και πολιτική*, Αθήνα, εκδόσεις «Εξάντας».
- Garofoli G.* (1983), «Περιοχές διάχυτης εκβιομηχάνισης στη Λομβαρδία» στο Χατζημιχάλης (επιμ.) *Περιφερειακή ανάπτυξη και πολιτική*, Αθήνα, εκδόσεις «Εξάντας».
- Holmes J.* (1986), «Οργάνωση και γεωγραφική διάρθρωση των υπεργολαβιών παραγωγής», *Σύγχρονα Θέματα*, τ. 45.
- Λυμπεράκη Α.* (1991), *Ευέλικτη εξειδίκευση: Κρίση και αναδιάρθρωση στη μικρή βιομηχανία*, Αθήνα, εκδ. «Gutenberg».
- Λυμπεράκη Α.* (1991β), «Βιομηχανικές συνοικίες γύρω από την Αθήνα: Αναδιρθρωτική εμπειρία, προβλήματα και προοπτικές», *Σύγχρονα Θέματα*, τ. 45.
- Λυμπεράκη Α.* (1992), *Η πρόκληση της ανάπτυξης σε μικρή κλίμακα: οικονομική ευελιξία και κοινωνικές δυσκαμψίες*, Αθήνα, Εκδ. «Παπαζήση».
- Καράγιωργας Δ.* (1980), *Οι οικονομικές λειτουργίες του κράτους*, σελ. 310-371, Αθήνα, εκδ. «Παπαζήσης».
- Κ.Ε.Π.Ε.* (1993), *Δυναμική προώθηση εξαγωγών και δυνατότητα υποκατάστασης εισαγωγών*, Αθήνα.
- Κομνηνός Ν.* (1993), *Τεχνοπόλεις και στρατηγικές ανάπτυξης στην Ευρώπη*, Αθήνα, εκδ. «Gutenberg».
- Λαμπριανίδης Λ.* (1990), «Κρίση της θεωρίας για τη χωροθέτηση της βιομηχανίας» στο Χατζημιχάλης (επιμ.) *Περιφερειακή ανάπτυξη και πολιτική*, Αθήνα, εκδ. «Εξάντας».
- Masseý D.* (1979), «Με ποια έννοια περιφερειακό πρόβλημα» στο Χατζημιχάλης (επιμ.) *Περιφερειακή ανάπτυξη και πολιτική*, Αθήνα, εκδ. «Εξάντας».
- Σαπουντζάκη Π.* (1991), «Μεταποιητική δραστηριότητα και αστικός χώρος», *Σύγχρονα Θέματα*, τ. 45.
- Scott A.* (1991), «Ευέλικτα συστήματα παραγωγής και περιφερειακή ανάπτυξη: Η ανάδυση νέων βιομηχανικών χώρων στη Βόρεια Αμερική και τη Δυτική Ευρώπη», *Σύγχρονα Θέματα*, τ. 45.

Ξενόγλωσση βιβλιογραφία

- Amin A. (1989), «Flexible specialization and small firms in Italy: myths and realities», *Antipode*, no.21.
- Aglietta M. (1982), «World Capitalism in the Eighties», *New Left Review*, no.136, November-December.
- Berthomieu C. (1980), «Can International subcontracting promote industrialization?», *International Labour Review*, 119/3.
- Blois J. (1972), «Vertical quasi integration», *Journal of industrial economics*, no.20.
- Brusco S. (1982), «The Emilian model: productive decentralization and social integration», *Cambridge journal of Economics*, no.6.
- Crossidi A. (1990), «Small companies in E.E.C.», *European Trends* no.2.
- Hadjimichalis C., Vaiou D. (1990), «Whose flexibility: The politics of informalization in Southern Europe», *Capital and Class*, no.42.
- Coriat B. (1980), «The restructuring of the assembly line: A new economy of time and control», *Capital and Class* no.11, Summer.
- Hadjimichalis C., Papamichos N. (1990), «Local development in Southern Europe: Towards a new mythology», *Antipole*, 22:3.
- Howard R. (1990), «Can Small Business help countries complete?», *Harvard Business Review*, no.6, November-December.
- Itoh M. (1990), *The world economic crisis and Japanese Capitalism*, London, «Macmillan».
- Kamien M., Lode L., Samet D., (1989), «Bertrand competition with subcontracting», *Rand Journal of Economics*, Vol.20, no.4, Winter.
- Kamien M., Lode L. (1990), «Subcontracting, coordination, flexibility and production smoothing in aggregate planning», *Management Science*, Vol.36, no.11, November.
- Kelly P. (1989), «International development and industrial restructuring», in Mac Ewan (ed.), *Instability and Change in the World Economy*, Monthly Review Press.
- Lewis T. and Sappington D. (1991), «Technological change and the boundaries of the firm», *The American Economic Review*, Vol.81, no.4, September.
- Mead D. (1984), «Of Contracts and Subcontracts: Small firms in vertically dis-integrated production / distribution systems in LDCs», *World Development*, Vol.12, no.11/12.
- Mitter S. (1986), «Industrial restructuring and manufacturing home-work: Immigrant women in the U.K. clothing industry», *Capital and Class*, no.27, Winter.
- Murray F. (1983), «The decentralization of production: The decline of the mass-collective worker», *Capital and Class*, no.19.
- Murray F. (1987), «Flexible specialization in the Third Italy», *Capital and Class*, no.33.
- Oberhauser A. (1990), «Social and spatial patterns under fordism and flexible accumulation», *Antipole*, 22:3.
- Piore M. and Sabel C. (1984), *The second industrial divide: Possibilities for prosperity*, «Basic Books».
- Pollert A. (1988), «The flexible firm: Fixation or a fact?», *Work, Employment and Society*, Vol.2, no.3, September.

- Pyke F.* (1988), «Co-operative practices among small and medium-sized establishments», *Work, Employment and Society*, Vol.2, no.3.
- Rainnie A.* (1984), «Combined and uneven development in the clothing industry: the effects of competition on accumulation», *Capital and Class*, no.22.
- Rainnie A.* (1985), «Small firms, big problems: The political economy of small business», *Capital and Class*, no.25.
- Sayer A.* (1986), «New development in manufacturing: The just-in-time system», *Capital and Class*, no.30.
- Sharpston M.* (1975), «International subcontracting», *Oxford Economic Papers*, no.27.
- Smith A.* (1755), *The wealth of nations*, Chapter I (reedition), New York, «Random House INC», 1937.
- Spiegel Y.* (1993), «Horizontal Subcontracting», *Rand Journal of Economics*, Vol.24, no.4.
- Watanabe S.* (1971), «Subcontracting, industrialization and employment creation», *International Labour Review*, vol.104, no.1/2.
- Watanabe S.* (1972), «International subcontracting, employment and skill promotion», *International Labour Review*, Vol.105, no.1/2.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική Βιβλιογραφία

- Βαΐου Ντ. & Χατζημιχάλης Κ. (1990), «Τοπικές αγορές εργασίας και άνιση περιφερειακή ανάπτυξη στη Βόρειο Ελλάδα», Επιθεώρηση Κοινωνικών Ερευνών, τ.77.
- Βαΐου Ντ. (1991), «Αμοιβόμενη εργασία στο σπίτι», Σύγχρονα Θέματα, τ.45.
- Βαΐου Ντ. (1989), «Ο τόπος δουλειάς και το σπίτι : Κατά φύλλο καταμερισμοί εργασίας στη διαδικασία ανάπτυξης της Αθήνας», Σύγχρονα Θέματα, τ.40.
- Βαΐου Ντ., Λαμπριανίδης Λ., Χατζημιχάλης Κ., Χρονάκη Ζ., (1991), «Διάχυτη εκβιομηχάνιση στο ΠΣΘ και την ΕΠΘ : Επιπτώσεις στην ανάπτυξη της πόλης (4 τόμοι). Έρευνα για λογαριασμό του Οργανισμού Θεσσαλονίκης, Τομές Πολεοδομίας - Χωροταξίας, Α.Π.Θ. Θεσσαλονίκη.
- Bagnasco Arnaldo (1982), «Ανάπτυξη βασισμένη στη μικρή βιομηχανία :Η περίπτωση της Τρίτης Ιταλίας», στο Χατζημιχάλης (επιμ.) Περιφερειακή ανάπτυξη και πολιτική, Αθήνα, εκδόσεις Εξάντας
- Garofoli G. (1983), «Περιοχές διάχυτης εκβιομηχάνισης στη Λομβαρδία» στο Χατζημιχάλης (επιμ.) Περιφερειακή ανάπτυξη και πολιτική, Αθήνα, εκδόσεις Εξάντας.
- Holmes j. (1986), «Οργάνωση και γεωγραφική διάρθρωση των υπεργολαβιών παραγωγής», Σύγχρονα Θέματα, τ. 45.
- Ιωαννίδης Σ. (1995), Σύγχρονες θεωρίες για την φύση της επιχείρησης, Αθήνα, εκδόσεις Παπαζήση.
- Ιωαννίδης Σ. (1998), «Η έννοια της ισχύος στην οικονομική θεωρία: Μία απόπειρα ορισμού», στο Ίδρυμα Σάκης Καράγιωργας: Κοινωνικές ανισότητες και κοινωνικός αποκλεισμός, Αθήνα, εκδ. Εξάντας.
- Λυμπεράκη Α. (1991), Ευέλικτη εξειδίκευση : Κρίση και αναδιάρθρωση στη μικρή βιομηχανία, Αθήνα, εκδόσεις Gutenberg.
- Λυμπεράκη Α. (1991β), «Βιομηχανικές συνοικίες γύρω από την Αθήνα: Αναδιρθρωτική εμπειρία, προβλήματα και προοπτικές», Σύγχρονα Θέματα, τ. 45.

- Λυμπεράκη Α. (1992), Η πρόκληση της ανάπτυξης σε μικρή κλίμακα: οικονομική ευελιξία και κοινωνικές δυσκαμψίες, Αθήνα, εκδόσεις Παπαζήση.
- Καράγιωργας Δ. (1980), Οι οικονομικές λειτουργίες του κράτους, σελ. 310-371, Αθήνα, εκδ. Παπαζήση.
- Κ.Ε.Π.Ε. (1993), Δυνατότητα προώθησης εξαγωγών και υποκατάστασης εισαγωγών, Αθήνα.
- Κομνηνός Ν. (1993), Τεχνοπόλεις και στρατηγικές ανάπτυξης στην Ευρώπη, Αθήνα, εκδ. Gutenberg
- Λαμπριανίδης Λ. (1990), «Κρίση της θεωρίας για την χωροθέτηση της βιομηχανίας» στο Χατζημιχάλης (επιμ.) Περιφερειακή ανάπτυξη και πολιτική, Αθήνα, εκδόσεις Εξάντας.
- Massey D. (1979), "Με ποια έννοια περιφερειακό πρόβλημα", Χατζημιχάλης (επιμ.) Περιφερειακή ανάπτυξη και πολιτική, Αθήνα, εκδόσεις Εξάντας.
- Σαπουντζάκη Π. (1991), «Μεταποιητική δραστηριότητα και αστικός χώρος», Σύγχρονα Θέματα, τ.45.
- Scott A. (1991), "Ευέλικτα συστήματα παραγωγής και περιφερειακή ανάπτυξη: Η ανάδυση νέων βιομηχανικών χώρων στη Βόρειο Αμερική και τη Δυτική Ευρώπη», Σύγχρονα Θέματα, τ.45.

Ξένη Βιβλιογραφία

- Alchian A. and Demsetz H. (1972), "Production, information costs and economic organization", *American Economic Review*, vol 62.
- Amin A. (1989), "Flexible specialization and small firms in Italy : myths and realities", *Antipode*, no 21.
- Aglietta M. (1982), "World capitalism in the eighties", *New Left Review*, no. 136, November-December.
- Berthomieu C. (1980), "Can international subcontracting promote industrialization ?", *International Labor Review*, 119/3.
- Blois J. (1972), "Vertical Quasi Integration", *Journal of industrial economics*, no.20.
- Brusco s. (1982), "The Emilian Model Q productive decentralization and social integration", *Cambridge Journal of Economics*, no.6.
- Chandler A.D. (1962), *Strategy and structure: Chapters in the history of the American industrial enterprise*, M.I.T press.
- Cheung S. (1983), "The contractual nature of the firm", *Journal of Law and economics*, vol XXVI, April.
- Coase R.H (1937), "The nature of the firm", *Economica*, no.4.
- Crossidi A. (1990), "Small companies in E.E.C", *European Trends* no. 2.
- Gallbraith K. (1967), *The new industrial state*, New York: Houghton Mifflin.
- Hadjimichalis K., Vaiou D., (1990),"Whose flexibility: The politics of informalization in Southern Europe", *Capital and Class*, no.11.
- Holmstrom B. and Tirole J. (1989), "the theory of the firm", in Schmalensee R. and Willig R.D, (ed) *Handbook of industrial economics*, Vol 1., Elsevier science publishers B.V.
- Howard R. (1990), "Can small business help countries compete?", *Harvard business Review*, no 6.
- Itoh M. (1990), *The world economic crisis and the Japanese capitalism*, London, Macmillan.
- Joskow P. (1985), "Vertical integration and long term contracts: The case of coal burning electric generating plants", *Journal of law, economics and organization* Vol 1, no.1.

- Kamien M., Lode L., Samet D., (1989), "Bertrand competition with subcontracting", *Rand Journal of Economics*
- Kamien M., Lode L.(1990), "subcontracting, coordination, flexibility and production smoothing in aggregate planning", *Management Science*, Vol.36, no.11.
- Kelly P. (1989), "International development and industrial restructuring" in MacEwan (ed), *Instability and change in the world economy*, Monthly Review Press.
- Lewis T. and Sappington D., (1991), "Technological change and the boundaries of the firm", *The American Economic Review*, vol. 81, no. 4.
- Marglin S (1974), "What do bosses do? The origins and the functions of hierarchy", *Review of radical political economics*, vol 6.
- Mead D. (1984), "Of Contracts and subcontracts: Small firms in vertically dis-integrated production/distribution systems in LDCs", *World Development*, vol 12, no. 11/12.
- Mitter S. (1986), "Industrial restructuring and manufacturing home-work: Immigrant women in the U.K clothing industry", *Capital and Class*, no 27.
- Murray F. (1983), "the decentralization of production: The decline of the mass collective worker", *Capital and Class*, no.19.
- Murray F. (1987), "flexible specialization in the Third Italy", *Capital and Class*, no.33.
- Oberhauser A. (1990), "Social and spatial patterns under fordism and flexible accumulation", *Antipode*, 22:3.
- Perry M.K. (1989), "Vertical integration", in Schmalensee R. and Willig R.D, (ed) *Handbook of industrial economics*, Vol 1., Elsevier science publishers B.V.
- Piore M. and Sabel C. (1984), *The second industrial divide: Possibilities for prosperity*, Basic books.
- Pollert A. (1988), " The flexible firm: fixation or a fact?", *Work, Employment and society*, vol.2, no.3.
- Pykes F. (1988), "Co-operative practices among small and medium-sized establishments", *work, employment and society*, vol.2, no.3.

- Rainnie A. (1985), "Combined and uneven development in the clothing industry: The effects of competition on accumulation", *Capital and Class*, no.22.
- Rainnie A. (1985), "Small firms, big problems: the political economy of small business", *Capital and Class*, no.25.
- Sayer A. (1986), "New development in manufacturing: The just in time system", *Capital and Class*, no.30.
- Sharpston M. (1975), "International subcontracting", *Oxford Economic Papers*, no.27.
- Spiegel Y. (1993), "Horizontal subcontracting", *Rand Journal of Economics*, vol 24, no.4.
- Watanabe S. (1971), "Subcontracting, industrialization and employment creation", *International Labor Review*, vol 104, no.1/2.
- Watanabe S. (1972), "International subcontracting, employment and skill promotion", *International Labor Review*, vol 105, no.1/2.
- Williamson O. (1975), *Markets and hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press.
- Williamson O. (1985), *The economic institutions of capitalism*, New York: Free Press.
- Williamson O. (1989), "Transaction cost economics", in Schmalensee R. and Willig R.D, (ed) *Handbook of industrial economics*, Vol 1., Elsevier science publishers B.V.

