

**ΤΕΙ ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΩΝ
ΟΡΓΑΝΩΣΕΩΝ & ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΝ**

ΘΕΜΑ:

**“ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗΝ
ΕΙΣΟΔΟ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΣΕ ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ”**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΟΝΟΜΑ: ΑΧΛΙΟΠΤΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

Αριθμός Μητρώου: 10022

ΕΙΣΗΓΗΤΡΙΑ: ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΥ ΜΑΡΙΑ



ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ 2007

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	5
---------------	---

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Ι

1. ΟΡΙΣΜΟΣ-ΚΡΙΤΗΡΙΑ

1.1 Γενικά Χαρακτηριστικά.....	7
1.2 Άμεσες Ξένες Επενδύσεις.....	9
1.3 Μέγεθος της Αγοράς.....	12
1.4 Στόχοι της Δραστηριότητας των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων.....	13

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΙΙ

2. ΕΙΣΟΔΟΣ - ΕΞΟΔΟΣ

2.1 Λόγοι Εισόδου.....	16
2.1.1 Εκμετάλλευση Πρώτων Υλών.....	16
2.1.2 Υποκατάσταση Εισαγωγών.....	17
2.1.3 Παραγωγή Προϊόντων για Εξαγωγή.....	17
2.1.4 Οφέλη Ποικιλόμορφων Δραστηριοτήτων.....	18
2.1.5 Για Επενδύσεις Διαφυγής.....	18
2.2 Εμπόδια Εισόδου.....	19
2.3 Έξοδος.....	21

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΙΙΙ

3. ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

3.1 Βιομηχανική Ανάπτυξη.....	22
3.2 Διανομή του Εισοδήματος.....	23
3.3 Απασχόληση.....	24
3.4 Μισθοί- Ημερομίσθια.....	25
3.5 Μεταφορά Τεχνολογίας.....	25
3.6 Αγορά.....	27
3.7 Ισοζύγιο Πληρωμών.....	28
3.8 Εισαγωγές- Εξαγωγές.....	28

ΚΕΦΑΛΑΙΟ IV

4. ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ -ΤΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

4.1 Παράγοντες Προσέλκυσης Ξένων Επενδύσεων.....	30
4.2 Εισαγωγή Νέων Τεχνολογιών.....	34
4.3 Προοπτικές Ξένης Επενδυτικής Δραστηριότητας στην Ελλάδα.....	36
4.4 Προτάσεις πολιτικής για την Προσέλκυση Πολυεθνικών Επιχειρήσεων.....	37
4.5 Η περίπτωση της Ελλάδας.....	38
4.5 Η Δράση των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων στην Ελληνική Οικονομία.....	39
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	40
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	41

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σκοπός της μελέτης αυτής είναι ο προσδιορισμός των παραγόντων που επηρεάζουν την είσοδο των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε νέες αγορές . Η πολυεθνική επιχείρηση έχει γίνει η κυρίαρχη οικονομική μορφή στην διεθνή αγορά του κεφαλαίου, των προϊόντων και της τεχνολογίας. Το τεράστιο μέγεθος της και η δομή των αγορών στις οποίες εντάσσεται και λειτουργεί, έχουν συντελέσει στο να αποτελεί βασικό συστατικό παράγοντα της παγκόσμιας οικονομίας.

Το φαινόμενο των πολυεθνικών επιχειρήσεων και ο ρόλος τους στην διεθνή οικονομία δεν θα πρέπει να εξετάζεται ανεξάρτητα από την δυναμική του καπιταλιστικού συστήματος στο σύνολο του και αυτό διότι το παγκόσμιο καπιταλιστικό σύστημα χαρακτηρίζεται από μια έντονη συγκέντρωση και συγκεντροποίηση της οικονομικής δύναμης σε λίγα κέντρα και σε λίγες επιχειρήσεις.

Είναι σκόπιμο να τονίσουμε, ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι προϊόν κύρια των αναπτυσσόμενων καπιταλιστικών χωρών και συγκεντρώνονται σε λίγους τομείς της παραγωγικής δραστηριότητας. Πιο συγκεκριμένα, με την μορφή των επενδύσεων σε αναπτυσσόμενες χώρες. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν ως στόχο τους τη μεταφορά νέων προϊόντων, τεχνολογίας, διοικητικών και τεχνικών ικανοτήτων καθώς και εμπειρίας. Κατά συνέπεια η οικονομική ανάπτυξη της χώρας “ υποδοχής ” επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από την δραστηριότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων και αυτό διότι αποτελούν πλέον συστατικό στοιχείο της ίδιας της οικονομίας όπου εγκαθίστανται.

Όπως προαναφέρθηκε, η μελέτη αυτή επιδιώκει την διερεύνηση των παραγόντων που ωθούν τις πολυεθνικές επιχειρήσεις να εισέλθουν σε νέες αγορές μέσω των άμεσων ξένων επενδύσεων. Γίνεται μια γενικότερη αναφορά στη φύση και στις δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων και στα εμπόδια που συναντούν αυτές κατά την είσοδο τους σε μια αγορά.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Ι

1. ΟΡΙΣΜΟΣ- ΚΡΙΤΗΡΙΑ

Χρησιμοποιούμε τον όρο «'πολυεθνικές επιχειρήσεις'» για να χαρακτηρίσουμε εκείνες τις μεγάλες επιχειρήσεις που δεσμεύονται σε άμεσες επενδύσεις και των οποίων οι δραστηριότητες επεκτείνονται σε περισσότερες από μία χώρες». (Πουρναράκης, 1995)

Μπορούμε να διακρίνουμε τρεις τύπους πολυεθνικών επιχειρήσεων :α) οριζόντια ολοκληρωμένες, οι οποίες παράγουν προϊόντα του ίδιου κλάδου στις χώρες υποδοχής, β) κάθετα ολοκληρωμένες, οι οποίες παράγουν ενδιάμεσα ή τελικά προϊόντα για άλλα εργοστάσια τους και γ) διαφοροποιημένες, στις οποίες δεν υπάρχει ούτε οριζόντια ούτε κάθετη σχέση μεταξύ των παραγωγικών τους μονάδων.

Υπάρχουν πολλά κριτήρια που προσδιορίζουν τον βαθμό πολυεθνικότητας μιας επιχείρησης. Σ' αυτά περιλαμβάνονται:

- 1) Το ποσοστό των συνολικών πωλήσεων, της παραγωγής ή των κερδών που προέρχονται από τις δραστηριότητες της πολυεθνικής επιχείρησης σε τρίτες χώρες. Απαιτείται βέβαια οι δραστηριότητες αυτές να αποτελούν ένα ελάχιστο ποσοστό περίπου 20-25% - της συνολικής δραστηριότητας της.
- 2) Ο αριθμός και το μέγεθος των θυγατρικών επιχειρήσεων τις οποίες ελέγχει.
- 3) Ο βαθμός της οργανωτικής ένταξης των διάφορων θυγατρικών μονάδων στη στρατηγική και την λειτουργία του πολυεθνικού συστήματος στο σύνολό του.
- 4) Σε ποιο βαθμό διεθνοποιούνται οι δραστηριότητες για έρευνα και ανάπτυξη.
- 5) Τέλος, ως κριτήριο θα μπορούσε να θεωρηθεί και η άποψη εκείνων που ασχολούνται με το management των επιχειρήσεων και ορίζουν ως πολυεθνική εκείνη την επιχείρηση που η συμπεριφορά και η λειτουργία της χαρακτηρίζεται από έλλειψη εθνικισμού και έχει μια παγκόσμια θεώρηση.

1.1 Γενικά Χαρακτηριστικά

Προσπαθώντας να προσδιορίσουμε τις διαστάσεις της δραστηριότητας των πολυεθνικών επιχειρήσεων, αντιμετωπίζουμε ποικίλα προβλήματα που οφείλονται σε δύο βασικούς λόγους. Ο πρώτος είναι ότι οι χώρες προέλευσης και υποδοχής των πολυεθνικών επιχειρήσεων διαθέτουν περιορισμένη στατιστική πληροφόρηση. Ο δεύτερος έγκειται στη δυσκολία που υπάρχει να αποτιμηθούν οι δραστηριότητες αυτές.

Πάντως, μολονότι υπάρχουν οι παραπάνω δυσκολίες, ορισμένα γενικά χαρακτηριστικά των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι ευδιάκριτα.

1. Οι πολυεθνικές είναι κατά βάση προϊόν των αναπτυγμένων χωρών. Αυτό φαίνεται τόσο από την γεωγραφική κατανομή των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων, όσο και από τον υψηλό βαθμό συγκέντρωσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων.
2. Εμφανής είναι η κυριαρχία των πολύ μεγάλων επιχειρήσεων.
3. Η πλειοψηφία των θυγατρικών επιχειρήσεων ανήκει σ' ένα σχετικά μικρό αριθμό πολυεθνικών επιχειρήσεων. Οι δραστηριότητες των θυγατρικών επιχειρήσεων επεκτείνονται σ' ένα ευρύ φάσμα χωρών και αυτή η γεωγραφική διασπορά δίνει την δυνατότητα στις πολυεθνικές να προβούν σε διάθεση των προϊόντων τους σε παγκόσμια κλίμακα και παράλληλα να έχουν τη δυνατότητα επιλογής ως προς την στρατηγική που θα ακολουθήσουν .
4. Οι διεθνείς δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων επικεντρώνονται κύρια στις αναπτυγμένες χώρες.
5. Παρατηρείται μια ταχύτερη αύξηση του ρυθμού της διεθνούς δραστηριότητας των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε σχέση με την συνολική τους δραστηριότητα.
6. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις με την υψηλότερη αξία επενδύσεων, είναι κυρίως Αμερικάνικες, Βρετανικές, Γερμανικές και Ιαπωνικές.
7. Οι ξένες ιδιωτικές επενδύσεις επικεντρώνονται κατά βάση :
 - Στους αναπτυγμένους κλάδους της βιομηχανίας όπως υπολογιστές, φαρμακευτικά προϊόντα.
 - Στη παραγωγή διαρκών καταναλωτικών αγαθών π.χ. αυτοκίνητα, ηλεκτρικές συσκευές.
 - Στη παραγωγή αγαθών μαζικής κατανάλωσης όπως τρόφιμα, ποτά τσιγάρα.

ΠΙΝΑΚΑΣ: Μεγαλύτερες επιχειρήσεις με βάση τις καθαρές πωλήσεις σε εκατομμύρια δολάρια το 1990

COMPANY	HOME COYNTRY	SALES	ASSETS	EMPLOYMENT
General motors	USA	123.212	173.297	755.000
Ford motors	USA	96.146	160.893	366.600
Exxon	USA	86.656	83.219	104.000
Toyota	JAPAN	67.659	62.053	96.849
Intern. Bysiness Machines	USA	62.170	77.734	383.220
British Petroleum Company	UK	57.222	61.033	119.850
KOH Nederlands Petroleum Naatscha	NETHERLANDS	56.857	61.216	134.000
General Electric Company	USA	53.884	128.344	292.000
Hitachi	JAPAN	52.093	57.445	290.811
Dalmler- Benz	GERMANY	51.099	46.161	368.226
Mobil	USA	50.220	39.080	67.900
Fiat	ITALY	46.297	56.862	286.294
Matsysita Electric Industrial	JAPAN	44.181	57.785	198.299
Volkswagen	GERMANY	43.714	38.038	257.561
Nissan Motor Company	JAPAN	41.548	42.284	NA
Siemens	GERMANY	40.888	51.702	365.000
Shell Transport & Trading	UK	40.283	43.530	135.000
Philip Morris Company	USA	39.011	38.528	157.000
Nestle	SWITZERLAND	37.675	37.675	196.940
Du Pont de Nemours	USA	35.534	35.534	145.787
Chrysler	USA	34.922	34.922	121.947

ΠΗΓΗ:ICAP

1.2 Άμεσες Ξένες Επενδύσεις

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, προκειμένου να επεκτείνουν τις δραστηριότητες τους σ' άλλες χώρες προβαίνουν σε άμεσες ξένες επενδύσεις οι οποίες έχουν τα εξής δύο βασικά χαρακτηριστικά. Πρώτον, μπορεί μεν η επένδυση να γίνεται έξω από την χώρα προέλευσης της επιχείρησης, αλλά οι στρατηγικές αποφάσεις που αφορούν τον μακροχρόνιο προγραμματισμό, την χρηματοδότηση και την παραγωγή των προϊόντων, παραμένουν κάτω από τον έλεγχο της ίδιας της επιχείρησης.

Δεύτερον, οι επενδύσεις αυτές, αφορούν τη μεταφορά τόσο προϊόντων όσο και κεφαλαίου, τεχνολογίας καθώς και επιχειρηματικών ικανοτήτων.

Προκειμένου οι επιχειρήσεις να προβούν σε άμεσες επενδύσεις, θα πρέπει να λάβουν υπ' όψιν τους τέσσερις βασικές συνθήκες.

1. Διεθνής ανταγωνιστικότητα

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μπορούν να συναγωνιστούν τις ντόπιες επιχειρήσεις στις χώρες υποδοχής. Η ανταγωνιστικότητα προκύπτει από την δυνατότητα εκμετάλλευσης της μονοπωλιακής δύναμης που έχουν πολυεθνικές επιχειρήσεις. Επομένως άμεσες επενδύσεις θα υπάρξουν βασικά σε ατελείς αγορές. Υπάρχουν τέσσερις μορφές ατέλειας: ατέλειες στις αγορές τελικών αγαθών, στις αγορές παραγωγικών συντελεστών, οικονομίες κλίμακας και εμπόδια εισόδου που επιβάλλονται από τις κυβερνήσεις. Τέλος η ικανότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων να πετυχαίνουν διαφοροποίηση των προϊόντων αποτελεί την βασική αιτία τις άμεσες επενδύσεις.

Συνοπτικά με την πρώτη συνθήκη (για την διεθνοποίηση των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων), αγνοείται το κόστος της διεθνοποίησης.

2. Σχετικά οφέλη από τη διεθνοποίηση.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις προτιμούν τις άμεσες επενδύσεις όταν:

- Έχουν καλή φήμη στην αγορά, θεωρούνται αξιόπιστες και κατά συνέπεια έχουν κερδίσει την εμπιστοσύνη των καταναλωτών.
- Υπάρχει μερική διαφοροποίηση των προϊόντων τους από άλλες επιχειρήσεις και επομένως παρουσιάζεται ο κίνδυνος να χάσουν την μονοπωλιακή δύναμη τους.
- Τα προϊόντα είναι νέα και διαφοροποιημένα, γεγονός που οδηγεί σε ασύμμετρη πληροφόρηση μεταξύ πωλητή και αγοραστή, αφήνοντας περιθώρια για υψηλά κέρδη.

- Το λεγόμενο *-after sales service* - είναι σημαντικό και επομένως αυτή η αρμοδιότητα δεν μπορεί να ανατεθεί σε μια ντόπια επιχείρηση της χώρας υποδοχής μέσω κάποιας συμφωνίας παραχώρησης.

3. Η εκλεκτική προσέγγιση

Αυτή η συνθήκη ερμηνεύει τις επενδυτικές αποφάσεις των επιχειρήσεων. Σύμφωνα μ' αυτή:

- Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις ανταγωνίζονται τις ντόπιες διότι σε σχέση μ' αυτές έχουν κάποια πλεονεκτήματα όπως για παράδειγμα πατέντες παραγωγής ή διοικητικές ικανότητες.
- Οι άμεσες επενδύσεις προτιμούνται από την σύσταση συμβολαίων με τις ντόπιες επιχειρήσεις, μόνο όταν διαφυλάσσεται το λεγόμενο *know-how* μέσω της διεθνοποίησης.
- Η απόφαση για επένδυση σε μία τρίτη χώρα λαμβάνεται αφότου έχει γίνει πρώτα η εκτίμηση του κόστους παραγωγής, μεταφοράς και ελέγχου ποιότητας των προϊόντων.

Η μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων προκύπτει από τέσσερα στοιχεία: α) ευρύ φάσμα επενδυτικών ευκαιριών που παρουσιάζονται στις πολυεθνικές, β) καλύτερη πρόσβαση σε πληροφορίες που αφορούν το κόστος και το όφελος από μια συγκεκριμένη επενδυτική απόφαση, γ) υπάρχει η πιθανότητα μείωσης του κινδύνου μέσω της διεθνούς διαφοροποίησης, και δ) υπάρχει δυνατότητα εκμετάλλευσης των διεθνών διαφορών και των ατελειών της αγοράς.

4. Βέλτιστη χρονική στιγμή για άμεση επένδυση

Οι άμεσες επενδύσεις, οι εξαγωγές και η χορήγηση άδειας παραγωγής, είναι υποκατάστατα μεταξύ τους και χαρακτηρίζονται από ένα μείγμα τόσο σταθερού και μεταβλητού κόστους. Το σταθερό κόστος θα είναι υψηλότερο στην περίπτωση

των άμεσων επενδύσεων και χαμηλότερο για τις εξαγωγές. Το αντίστροφο ισχύει για το μεταβλητό κόστος.

Η σύνθεση των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων, που αφορά κυρίως τον βιομηχανικό τομέα των αναπτυσσόμενων χωρών, εξαρτάται από το επίπεδο οικονομικής, πολιτικής και πολιτιστικής ανάπτυξης κάθε χώρας και από την πολιτική των κυβερνήσεων κάθε χώρας απέναντι στις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Είναι βέβαια σκόπιμο να τονιστεί, ότι η ικανότητα των κυβερνήσεων των αναπτυσσόμενων χωρών για σχεδιασμό και υλοποίηση της μακροχρόνιας πολιτικής τους επηρεάζεται και περιορίζεται από την παρουσία των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Συνήθως, αν και το απόλυτο μέγεθος των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων είναι μικρό σε σύγκριση με τα αντίστοιχα μεγέθη σε αναπτυγμένες χώρες, η σημασία τους λόγω του χαμηλού βαθμού εκβιομηχάνισης των αναπτυσσόμενων χωρών, μπορεί να είναι καθοριστική για την δομή και την κατεύθυνση της αναπτυξιακής διαδικασίας.

1.3 Μέγεθος της Αγοράς

Η επενδυτική πολιτική των πολυεθνικών επιχειρήσεων επηρεάζεται άμεσα από το μέγεθος της αγοράς στην οποία ενδιαφέρονται να δραστηριοποιηθούν. Πιο συγκεκριμένα, χώρες με μικρή εσωτερική αγορά έχουν αδύναμη διαπραγματευτική δύναμη, απέναντι στις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Επίσης λόγω του μικρού τους μεγέθους, αντιμετωπίζουν δυσκολίες ως προς την εξασφάλιση χρηματοδότησης και πρόσβασης στις αγορές του εξωτερικού. Εδώ μπορούμε να αναφέρουμε την περίπτωση της Ιρλανδίας, η Ιρλανδία, παρόλο που αποτελεί μια μικρή οικονομία, έχει παρουσιάσει ύστερα από την δεκαετία του '60 μια τεράστια οικονομική ανάπτυξη. Παράγοντες που συντέλεσαν σ' αυτό είναι η χρησιμοποίηση ειδικευμένου εργατικού δυναμικού, η βελτίωση των τεχνολογικών μεθόδων παραγωγής, η άσκηση επιτυχούς δημοσιονομικής πολιτικής. Αυτοί οι παράγοντες έχουν επιπλέον οδηγήσει την Ιρλανδία να αποτελεί βάση για ποικίλες ξένες ιδιωτικές επενδύσεις αυξάνοντας έτσι την αναπτυξιακή της δύναμη. Παίξει σημαντικό ρόλο βέβαια ότι η Ιρλανδία βρίσκεται σε χώρες όπως η Αγγλία οι οποίες παρουσιάζουν οικονομική ανάπτυξη και παράγουν προϊόντα.

Είναι σημαντικό επίσης να τονίσουμε, ότι οι χώρες που έχουν αναπτυγμένη εσωτερική αγορά είναι σε θέση να δεχθούν περισσότερες επιχειρήσεις οι οποίες θα συμβάλλουν στην αναπτυξιακή πορεία της χώρας υποδοχής. Δεν συμβαίνει όμως το ίδιο στις μικρές οικονομίες όπου μεγάλες επιχειρήσεις μπορούν να υπάρξουν μόνο σε μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής.

1.4 Στόχοι της Δραστηριότητας των Πολυεθνικών

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται έχοντας ως κύριο στόχο τους, την ικανοποίηση των συμφερόντων των λεγόμενων stakeholders, στους οποίους περιλαμβάνονται οι διευθυντές των επιμέρους επιχειρήσεων, οι εργαζόμενοι, οι μέτοχοι. Αυτοί θα πρέπει να αμειφθούν για την συνεισφορά τους στην παραγωγική διαδικασία μ' ένα ποσό που είναι περίπου ίσο με το κόστος ευκαιρίας των πρώτων υλών ή των διοικητικών ικανοτήτων που προσφέρουν. Το ποσό που υπερβαίνει το κόστος ευκαιρίας αποτελεί κέρδος και διαμοιράζεται στους κατόχους της εταιρείας με βάση το κεφάλαιο που έχει επενδύσει καθένας απ' αυτούς. Επομένως συμπεραίνουμε ότι επιδιώκεται, κατά κύριο λόγο, η μεγιστοποίηση των κερδών της επιχείρησης.

Άλλες πάλι επιχειρήσεις δεν επιδιώκουν την μεγιστοποίηση των κερδών αλλά προτιμούν την μεγιστοποίηση των πωλήσεων τους ή την απόκτηση μεριδίου της αγοράς. Συχνά αναλαμβάνουν επενδύσεις με υψηλό ρίσκο προκειμένου να περιορίσουν την είσοδο νέων ανταγωνιστικών επιχειρήσεων στην αγορά. Έτσι κατά αυτό τον τρόπο, θυσιάζουν τα πλεονάζοντα κέρδη τους προς την ικανοποίηση άλλων στόχων.

Τέλος θα πρέπει να τονιστεί ότι οι παράγοντες 'κίνδυνος και 'αβεβαιότητα', παίζουν σημαντικό ρόλο στην επιλογή στόχων που θα κάνει η επιχείρηση και αυτό διότι δεν είναι γνωστή η στάση των stakeholders απέναντι στον κίνδυνο, αν δηλαδή τον αποφεύγουν ή τον επιθυμούν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΙΙ

2. ΕΙΣΟΔΟΣ - ΕΞΟΔΟΣ

Η είσοδος νέων επιχειρήσεων σε τρίτες αγορές αποτελεί ένα από τους βασικότερους προσδιοριστικούς παράγοντες της δομής των αγορών αυτών καθώς και της επακόλουθης οικονομικής ανάπτυξής τους. Πολλοί οικονομολόγοι, στην προσπάθειά τους να μελετήσουν το φαινόμενο "είσοδος", έχουν καταλήξει σε ποικίλα συμπεράσματα. Σε μια μελέτη που έγινε τα επτά βασικά χαρακτηριστικά που μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως βάση για εμπειρική έρευνα πάνω στην είσοδο είναι τα ακόλουθα:

Πρώτο: Οι ρυθμοί εισόδου είναι υψηλότεροι από τους ρυθμούς διείσδυσης σε μια αγορά. Ο ρυθμός εισόδου ορίζεται ως ο αριθμός των νέων επιχειρήσεων διαιρούμενος με το σύνολο των επιχειρήσεων- παλιών και νέων- που δραστηριοποιούνται την συγκεκριμένη χρονιά. Ο ρυθμός διείσδυσης ορίζεται ως οι καθαρές πωλήσεις των εισερχόμενων επιχειρήσεων διαιρούμενες με τις συνολικές πωλήσεις του κλάδου.

Δεύτερο: Μολονότι υπάρχει υψηλή διακύμανση στην είσοδο, οι διαφορές στην είσοδο μεταξύ διάφορων κλάδων δεν υφίστανται για μεγάλο χρονικό διάστημα.

Τρίτο: Οι ρυθμοί εισόδου και εξόδου συσχετίζονται θετικά και οι καθαροί ρυθμοί εισόδου και διείσδυσης αποτελούν κλάσματα των ακαθάριστων ρυθμών εισόδου και διείσδυσης. Γνωρίζουμε ότι είσοδος υπάρχει όταν τα υπερκανονικά κέρδη είναι θετικά και έξοδος όταν αυτά είναι αρνητικά. Άρα ο αριθμός των επιχειρήσεων μέσα σ' ένα κλάδο δεν είναι σταθερός κατά την διάρκεια του χρόνου. Κατά συνέπεια οι ρυθμοί εισόδου και εξόδου πρέπει να συσχετίζονται αρνητικά μεταξύ των διάφορων κλάδων. Για παράδειγμα στο Καναδά κατά την διάρκεια του '70, οι μέσοι ρυθμοί εισόδου ήταν 5% ενώ εξόδου 6,5% με αποτέλεσμα ο καθαρός ρυθμός εισόδου να ήταν αρνητικός - 1,5%. Γενικότερα η διαδικασία εισόδου- εξόδου φαίνεται να είναι μέρος μιας ευρύτερης διαδικασίας αλλαγών όπου μεγάλος αριθμός νέων επιχειρήσεων αντικαθιστούν μεγάλο αριθμό παλιών επιχειρήσεων αφήνοντας σχεδόν αμετάβλητο το συνολικό αριθμό των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται κάθε χρονική στιγμή.

Τέταρτο: Ο ρυθμός επιβίωσης των περισσότερων εισερχόμενων επιχειρήσεων είναι χαμηλός και ακόμα και οι πιο επιτυχημένες από αυτές χρειάζονται περισσότερο από μια δεκαετία για να επιτύχουν ένα μέγεθος ικανό να συγκριθεί με εκείνο μιας ήδη υπάρχουσας επιχείρησης.

Πέμπτο: Η είσοδος επιχειρήσεων που ξεκινούν κυριολεκτικά από το μηδέν είναι περισσότερο συνηθισμένη αλλά λιγότερη επιτυχημένη από την είσοδο μέσω της διαφοροποίησης της υπάρχουσας δομής αυτών των επιχειρήσεων.

Έκτο: Οι ρυθμοί εισόδου μεταβάλλονται με το χρόνο και φτάνουν στο ανώτατο σημείο τους κυρίως στην αρχή της "ζωής" των περισσότερων αγορών. Συνεπώς οι επιδράσεις της εισόδου είναι εμφανείς στην αρχή της δημιουργίας νέων αγορών. Αυτό συμβαδίζει με το γεγονός ότι οι περισσότερες αγορές γίνονται αντικείμενο οικονομικών διακυμάνσεων για μικρό χρονικό διάστημα. Για παράδειγμα η Βρετανική βιομηχανία αεροσκαφών είχε 200 παραγωγούς το 1914, 771 το 1917, και 1529 το 1918.

Έβδομο: Το κόστος προσαρμογής φαίνεται να επιβαρύνει τις εισόδους υψηλής κλίμακας και τους ταχείς ρυθμούς διείσδυσης που δημιουργείται μετά την είσοδο.

2.1 Λόγοι Εισόδου

Είδαμε ότι η κύρια μορφή δραστηριότητας των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι οι άμεσες ιδιωτικές επενδύσεις σε τρίτες χώρες. Τα πλεονεκτήματα που προσφέρουν οι χώρες αυτές είναι: η ύπαρξη άφθονων πρώτων υλών, η προσφορά φθηνού εργατικού δυναμικού, η αδυναμία των ντόπιων επιχειρήσεων να εκμεταλλευτούν κατάλληλα τους παραγωγικούς συντελεστές τους και η απόφαση των χωρών αυτών να προσχωρήσουν στην εκβιομηχάνιση της οικονομίας τους.

Στόχος μας, σ' αυτό το μέρος της εργασίας είναι να μελετήσουμε τους λόγους εισόδου μιας πολυεθνικής επιχείρησης σε νέες αγορές. Μελέτες ερευνητών έχουν δείξει ότι οι κυριότεροι απ' αυτούς τους λόγους είναι οι ακόλουθοι:

2.1.1 Εκμετάλλευση Πρώτων Υλών - Πόρων

Σύμφωνα με μελέτες, πολλές χώρες κατέχουν σημαντικές πρώτες ύλες που είναι απαραίτητες για την διεξαγωγή της παραγωγής και η προσφορά τους είναι ανεπαρκής στην παγκόσμια αγορά. Στόχος των επιχειρήσεων είναι να αποκτήσουν αυτές τις πρώτες ύλες σε χαμηλό πραγματικό κόστος και κατά συνέπεια να γίνουν περισσότερο κερδοφόρες και ανταγωνιστικές στις αγορές που εξυπηρετούν.

Υπάρχουν τρεις κύριες μορφές πόρων:

1) Η πρώτη αφορά τις φυσικές πρώτες ύλες όπως πετρέλαιο, μέταλλα, αγροτικά προϊόντα. Σ' αυτή την περίπτωση, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις λόγω των πλεονεκτημάτων που απολαμβάνουν συγκριτικά με τις ντόπιες- κεφάλαιο, τεχνολογία, εμπειρία – μπορούν να εκμεταλλευτούν τους πόρους αυτούς τόσο για την εθνική όσο και για την διεθνή αγορά.

2) Η δεύτερη αφορά την προσθήκη φθηνού και μη εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού. Αυτό το είδος των επενδύσεων αναλαμβάνεται από βιομηχανικές- κατασκευαστικές επιχειρήσεις που προέρχονται από χώρες στις οποίες το κόστος εργασίας είναι πολύ υψηλό. Προβαίνοντας επομένως σε τέτοιου είδους επενδύσεις, μειώνουν το μεταβλητό κόστος και απολαμβάνουν κατά συνέπεια υψηλότερα κέρδη.

3) Η τρίτη μορφή προκύπτει από την ανάγκη των πολυεθνικών επιχειρήσεων να αποκτήσουν τεχνολογικές ικανότητες και άτομα με υψηλές δυνατότητες οργάνωσης και διαχείρισης μιας εταιρείας. Παράδειγμα αποτελούν οι συμμαχίες που υπογράφηκαν

μεταξύ Αμερικανών- Ευρωπαϊκών επιχειρήσεων με επιχειρήσεις της Κορέας και της Ταϊβάν και αφορούσαν υψηλά τεχνολογικούς τομείς.

Η εγκατάσταση των πολυεθνικών επιχειρήσεων στις πηγές των παραπάνω πόρων, εξασφαλίζει τον έλεγχο και τον ρυθμό εκμετάλλευσης τους σύμφωνα με τον προγραμματισμό των δραστηριοτήτων τους σε παγκόσμια κλίμακα. Παράλληλα, λόγω του ότι το απαιτούμενο μέγεθος της παραγωγής σ' αυτές τις δραστηριότητες είναι μεγάλο, η εγκατάσταση τους σημαίνει ότι αυξάνονται τα εμπόδια εισόδου για νέους ανταγωνιστές.

2.1.2 Υποκατάσταση Εισαγωγών

Βασικό χαρακτηριστικό των αναπτυσσόμενων χωρών είναι ότι ασχολούνται κύρια με τον αγροτικό τομέα και λιγότερο με το βιομηχανικό. Αυτό συνεπάγεται την άμεση εξάρτηση τους από τις αναπτυγμένες χώρες για τις εισαγωγές βιομηχανικών προϊόντων που μερικά πληρώνονται με εξαγωγές αγροτικών προϊόντων.

Σύμφωνα με έρευνες ο τρόπος με τον οποίο μια πολυεθνική επιχείρηση θα εξυπηρετήσει την ζήτηση για τα προϊόντα της σε μια Τρίτη αγορά – δηλαδή είτε μέσω εξαγωγών ή παραγωγής τοπικά εξαρτάται από το συγκριτικό κόστος. Αυτό σημαίνει ότι σημαντικό ρόλο παίζει το ύψος των δασμών, το κόστος παραγωγής τοπικά σε σύγκριση με το κόστος παραγωγής στην χώρα της μητέρας – εταιρείας, το κόστος μεταφοράς και τα μη δασμολογικά εμπόδια για τους ανταγωνιστές.

Σ' αυτήν την περίπτωση, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις ενδιαφέρονται να εισέλθουν σε μια Τρίτη αγορά είτε διότι επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν σε περισσότερες αγορές είτε διότι ενδιαφέρονται να διατηρήσουν κάποιο ποσοστό της τοπικής αγοράς και να μειώσουν τον κίνδυνο να χάσουν από το ποσοστό καθώς εμφανίζονται περισσότεροι ανταγωνιστές.

2.1.3 Παραγωγή Προϊόντων για Εξαγωγή

Αυτό το είδος των επενδύσεων έκανε την εμφάνιση του προς το τέλος της δεκαετίας του '60. Η πιο συνηθισμένη πρακτική για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις ήταν να εγκαθιστούν θυγατρικές σε τρίτες χώρες, με σκοπό την παραγωγή συστατικών μερών ενός προϊόντος – και εξαγωγής αυτών των ημιτελών προϊόντων στις αγορές από όπου προέρχονται οι πολυεθνικές. Βασικός παράγοντας γι' αυτούς του είδους τις επενδύσεις είναι η ύπαρξη φθηνής εργατικής δύναμης.

2.1.4 Οφέλη Ποικιλόμορφων Δραστηριοτήτων

Πολλές επιχειρήσεις εισέρχονται σε μια νέα αγορά με στόχο την απόκτηση περιουσιακών στοιχείων των εταιρειών που δραστηριοποιούνται σ' αυτή. Με διάφορους μεθόδους, επιδιώκουν να προωθήσουν τα μακροχρόνια σχέδια τους που αφορούν την ενδυνάμωση της παγκόσμιας ανταγωνιστικότητας τους και πιθανώς την οικονομική εξαθλίωση των ανταγωνιστών τους.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επιθυμούν να εκμεταλλευτούν τα οφέλη από την κοινή ιδιοκτησία ποικιλόμορφων δραστηριοτήτων. Θεωρούμε ως τέτοια οφέλη τα εξής: άνοιγμα νέων αγορών, δημιουργία συνεργασιών στον τομέα έρευνα και ανάπτυξης, χαμηλότερο κόστος παραγωγής, απόκτηση νέων γραμμών παραγωγής καθώς και η δυνατότητα να διαμοιράσουν τον κίνδυνο. Όλα αυτά τα οφέλη προκύπτουν λόγω της ύπαρξης ατελειών στις αγορές προϊόντων. Αυτού του είδους οι επενδύσεις μπορούν να θεωρηθούν ως υπεύθυνες, για την αυξανόμενη συμμετοχή των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην παγκόσμια οικονομία και συγκεντρώνονται κυρίως σε τομείς υψηλής τεχνολογίας.

2.1.5 Για Επενδύσεις Διαφυγής

Μερικές επιχειρήσεις προβαίνουν σε επενδύσεις σε τρίτες αγορές διότι επιθυμούν να διαφύγουν από την αυστηρή νομοθεσία που επικρατεί στη χώρα τους. Οι επενδυτικές ευκαιρίες που τους παρουσιάζονται είναι περιορισμένες και αυτό οφείλεται στην παρεμβατική οικονομική πολιτική που ασκείται από τις Κυβερνήσεις τους. Ως παράδειγμα μπορούμε να πάρουμε τις Ιαπωνικές Τράπεζες που λειτουργούν στην Ευρώπη και οι οποίες παρέχουν ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών στους πελάτες τους, κάτι το οποίο δεν τους επιτρεπόταν στην Ιαπωνική αγορά.

Από τα παραπάνω παρατηρούμε ότι οι δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων επεκτείνονται και εξαπλώνονται συνέχεια σε καινούριους τομείς δράσης και τρόπους οργάνωσης. Ταυτόχρονα αυξάνονται με ταχύ ρυθμό οι νέες μορφές διεθνών επενδύσεων. Πρόκειται δηλαδή για επενδύσεις όπου οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μπορεί να μην συμμετέχουν στο μετοχικό κεφάλαιο μιας επιχείρησης, αλλά μπορούν να ελέγχουν αποτελεσματικά την λειτουργία της μέσω της τεχνολογίας, των επιχειρησιακών συμφωνιών και της διάθεσης των προϊόντων.

2.2 Εμπόδια Εισόδου

Η είσοδος μιας επιχείρησης σε μια αγορά δεν είναι πάντοτε εύκολη υπόθεση. Υπάρχουν αρκετά εμπόδια που επιβραδύνουν την επενδυτική της πολιτική. Το ύψος των εμποδίων εισόδου καθορίζει την έκταση και την χρονική διάρκεια κατά την οποία οι επιχειρήσεις που ήδη λειτουργούν σε μια αγορά μπορούν να απολαμβάνουν μονοπωλιακά ή ολιγοπωλιακά κέρδη.

Ο Mata (1991) θεωρεί ότι οι κεφαλαιουχικές απαιτήσεις μπορεί να λειτουργήσουν ως εμπόδια εισόδου λόγω των ατελειών που παρουσιάζει η αγορά κεφαλαίου. Υποθέτει ότι οι νέες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν αυξανόμενες δυσκολίες στην εύρεση πόρων. Τονίζει ότι υπάρχει μια αρνητική σχέση μεταξύ κεφαλαιουχικών απαιτήσεων και αριθμού εισερχόμενων επιχειρήσεων, μόνο όμως στην περίπτωση που μιλάμε για μικρής κλίμακας είσοδο. Αυτό συμβαίνει διότι αν η είσοδος γίνεται σε κλάδους όπου οι οικονομίες κλίμακας και οι κεφαλαιουχικές απαιτήσεις είναι σημαντικές, το πιθανότερο είναι να γίνεται από μεγάλες επιχειρήσεις. Άρα στην περίπτωση των μεγάλων εισερχόμενων επιχειρήσεων, οι κεφαλαιουχικές απαιτήσεις δεν λειτουργούν ως εμπόδια εισόδου.

Σύμφωνα με τον Mata (1991), το εμπόδιο “οικονομίες κλίμακας” είναι αποτελεσματικό στην περίπτωση των μικρών εισερχόμενων επιχειρήσεων. Δεδομένου του μεγέθους της αγοράς, όσο μεγαλύτερη είναι η κλίμακα στην οποία επιχειρείται είσοδος, τόσο μικρότερος είναι ο αριθμός των επιχειρήσεων που μπορούν να λειτουργούν στην αγορά και τόσο μεγαλύτερη είναι η μείωση του προϊόντος κάθε επιχείρησης που προκαλείται από την εμφάνιση ενός επιπλέον ανταγωνιστή. Υπάρχει μια αρνητική σχέση μεταξύ εισόδου και οικονομιών κλίμακας.

Οι συνθήκες εισόδου σε μια αγορά επηρεάζονται σ’ ένα βαθμό από το μέγεθος της αγοράς αυτής. Όσο πιο μικρό είναι το μέγεθος της αγοράς τόσο πιο απαγορευτικός γίνεται ο παράγοντας ‘οικονομίες κλίμακας παραγωγής’ για τους ανταγωνιστές. Μια νέα επιχείρηση θα προσπαθήσει να αποκτήσει τον έλεγχο ενός σημαντικού ποσοστού της αγοράς που θα της εξασφαλίσει αποτελεσματική λειτουργία.

Ο βαθμός διαφοροποίησης ενός προϊόντος παίζει σημαντικό ρόλο στη διαδικασία εισόδου σε νέες αγορές. Στη περίπτωση αυτή, για να εισέλθει μια επιχείρηση σε μία αγορά θα πρέπει είτε να επενδύσει σημαντικά σε δραστηριότητες προώθησης των προϊόντων της για να προσελκύσει τους καταναλωτές, κάτι που αυξάνει το κόστος

παραγωγής της, είτε να το διαθέσει σε χαμηλότερη τιμή (Mata , 1991). Όμως αυτή η διαφοροποίηση, για ορισμένες μεγάλες επιχειρήσεις, μπορεί να λειτουργήσει ως στοιχείο που επιτρέπει να πετύχουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των αντιπάλων τους. Άρα, σε μία τέτοια περίπτωση, η διαφοροποίηση λειτουργεί ως κίνητρο παρά το εμπόδιο.

Ένας εξίσου σημαντικός παράγοντας, για την διαμόρφωση συνθηκών εισόδου σε μία αγορά, είναι η κυβερνητική πολιτική που ακολουθείται. Η φορολογική και χρηματοδοτική πολιτική, οι κανονισμοί λειτουργίας και άλλα μέτρα παίζουν σημαντικό ρόλο στη διαδικασία εισόδου σε μία αγορά. Οι προστατευτικοί δασμοί που επιβάλλονται στα εισαγόμενα προϊόντα, είναι ένα μέτρο που θέτει η εκάστοτε κυβέρνηση προκειμένου να πετύχει περιορισμό των εισαγωγών και ενίσχυση του εμπορικού ισοζυγίου.

Η χρηματοδότηση της επένδυσης που αφορά την είσοδο σε μία νέα αγορά, μπορεί να θεωρηθεί ως εμπόδιο. Αν δηλαδή, το κόστος εγκατάστασης μιας πολυεθνικής επιχείρησης σε μία Τρίτη αγορά είναι αρκετά μεγάλο συγκριτικά με το κόστος παραγωγής στη χώρα της μητέρας εταιρείας, αυτό θα λειτουργήσει ως ανασταλτικός παράγοντας για την επιχείρηση να εισέλθει στην αγορά.

Ο αριθμός και η κατανομή του μεγέθους των επιχειρήσεων που λειτουργούν σε μια αγορά καθορίζει τον βαθμό συγκέντρωσης της παραγωγής. Στην περίπτωση της μονοπωλιακής ή ολιγοπωλιακής διάρθρωσης της αγοράς, οι επιχειρήσεις έχουν την δυνατότητα να καθορίσουν τις τιμές των προϊόντων τους σε επίπεδα που τους εξασφαλίζουν κέρδη μεγαλύτερα από τα κανονικά.

Ο Kessides (1991) υποστηρίζει ότι η είσοδος μιας επιχείρησης σε μια νέα αγορά εμποδίζεται επίσης από τις υψηλές δαπάνες για διαφήμιση που θα πρέπει να κάνει η εισερχόμενη επιχείρηση, σε σύγκριση με τις ήδη υπάρχουσες, προκειμένου να προσελκύσει το καταναλωτικό κοινό. Επίσης πιστεύει ότι η αύξηση της ζήτησης του προϊόντος ασκεί μια θετική επίδραση στην είσοδο και αυτό διότι η παροχή ενός επιπλέον προϊόντος στην αγορά, θα περιορίσει την τιμή σε χαμηλότερο επίπεδο και θα οδηγήσει σε μια αύξηση του αριθμού των επιχειρήσεων που λειτουργούν χωρίς να μειωθούν τα κέρδη που αντιστοιχούν σε κάθε μια επιχείρηση.

Όλα τα εμπόδια εισόδου σε μια αγορά είναι μεγαλύτερα για τις εθνικές συγκριτικά με τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις διαθέτουν τους απαραίτητους τεχνολογικούς ανθρώπινους πόρους που τους επιτρέπουν να υπερπηδούν τα εμπόδια εισόδου σε μια αγορά ενώ οι δυνητικοί ανταγωνιστές εθνικές επιχειρήσεις πρέπει να αγοράσουν αυτούς τους πόρους για να εισέλθουν στην αγορά. (Χριστόπουλος, 1991)

Σχετικά με τα προαναφερθέντα εμπόδια εισόδου, θα πρέπει να πούμε ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις είναι σε καλύτερη θέση – λόγω της υψηλής τεχνολογίας που διαθέτουν να ξεπεράσουν κάποια απ' αυτά τα εμπόδια. Από την άλλη πλευρά, οι μικρές επιχειρήσεις είναι περισσότερο εύκαμπτες.

2.3 Έξοδος

Για να οδηγηθεί μια επιχείρηση σε έξοδο από την αγορά της σημαίνει ότι πρωτίστως είχε να αντιμετωπίσει ένα ισχυρό ανταγωνισμό από τον οποίο δεν μπόρεσε να επιβιώσει. Το επίπεδο των πωλήσεων της ήταν χαμηλό ενώ το κόστος παραγωγής ήταν υψηλότερο συγκριτικά με τα έσοδα από τις πωλήσεις. Τα κέρδη που πραγματοποιούσε ήταν χαμηλά γεγονός που δεν της επέτρεπε να εξυπηρετήσει τις χρηματοοικονομικές της υποχρεώσεις. Ένα άλλο πρόβλημα είναι το μέγεθος της αγοράς. Αν πρόκειται για μικρή αγορά τότε θα δραστηριοποιηθούν σε αυτή μόνο λίγες παραγωγικές μονάδες οι οποίες έχουν άριστο μέγεθος ενώ αυτό θα επιτείνει την έξοδο μικρότερων επιχειρήσεων στην αγορά.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΙΙΙ

3. ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ

Σ' αυτό το τμήμα της εργασίας, θα γίνει ανάλυση των επιπτώσεων που έχει η εγκατάσταση και η λειτουργία των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε τρίτες χώρες, πάνω στους τομείς της βιομηχανικής, ανάπτυξης, της διανομής του εισοδήματος, της απασχόλησης, των μισθών, της τεχνολογίας, της αγοράς και πολλών άλλων.

3.1 Βιομηχανική ανάπτυξη

Η δραστηριότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων μέσω των άμεσων ξένων επενδύσεων δημιουργεί τόσο οφέλη όσο και κόστος για τη χώρα υποδοχής που πηγάζουν από μια ποικιλία παραγόντων. Ένας από αυτούς είναι ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις δημιουργούν τεχνολογικές εξωτερικότητες για την ντόπια οικονομία. Πολλοί οικονομέτρους απέδειξαν ότι η παρουσία των άμεσων ξένων επενδύσεων έχει μια θετική επίδραση πάνω στην συνολική παραγωγικότητα των συντελεστών των ντόπιων επιχειρήσεων και στη στάση αυτών για εξαγωγές.

Μια άλλη πιθανή πηγή του αποτελέσματος ευημερίας είναι η αλληλεπίδραση μεταξύ της δραστηριότητας των πολυεθνικών και των σταθερών διαστρεβλώσεων στην οικονομία. Σε αυτές τις διαστρεβλώσεις περιλαμβάνονται το φορολογικό σύστημα, οι ατέλειες της αγοράς εργασίας και οι μη άριστοι δασμοί. Για παράδειγμα, στη περίπτωση των δασμών, άμεσες ξένες επενδύσεις μπορεί να μειώσουν την ευημερία αν οι δασμοί εισαγωγής υπερβαίνουν το βέλτιστο επίπεδο και οι άμεσες ξένες επενδύσεις προκαλέσουν μια μείωση στην ποσότητα των εισαγωγών. Μια τρίτη πιθανή πηγή παραγόντων αφορά το επίπεδο της βιομηχανίας καθώς οι άμεσες ξένες επενδύσεις μεταβάλλουν την δομή των ατελώς ανταγωνιστικών βιομηχανικών κλάδων. Οι άμεσες ξένες επενδύσεις, μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων θα μεταβάλλουν τη προσφορά και την ζήτηση σε ένα αριθμό συσχετιζόμενων παραγωγικών μονάδων. Η δραστηριότητα τους αυτή θα δημιουργήσει επιπλέον ανταγωνισμό, τείνοντας να καταστρέψει την ντόπια βιομηχανία, αλλά ο ανταγωνισμός σε ένα κλάδο μπορεί να είναι ωφέλιμος για τις επιχειρήσεις σε άλλους κλάδους μέσω μείωσης των τιμών.

Οι J. Markusen & A. Venables (1999), ερεύνησαν την επίδραση της εισόδου των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην ντόπια βιομηχανία. Χρησιμοποίησαν για την μελέτη τους ένα μοντέλο σύμφωνα με το οποίο: α) Πρέπει να υπάρχει μια συγκεκριμένη διάρθρωση εισροών- εκροών που αφορά την παραγωγή τόσο τελικών όσο και ενδιάμεσων προϊόντων και β) πρέπει να επικρατούν συνθήκες ατελούς ανταγωνισμού. Η ύπαρξη συνθηκών ατελούς ανταγωνισμού συνδυάζεται με αύξουσες αποδόσεις κλίμακας έτσι ώστε οι μεταβολές στη ζήτηση - που οφείλονται σε διασυνδέσεις προς τα πίσω - να μεταβάλλουν τα κέρδη και κατά συνέπεια τον αριθμό των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο. Αυτή η μεταβολή της παραγωγής ενδέχεται να μεταβάλει την τιμή των αγαθών που προσφέρονται διασυνδέσεις προς τα πίσω - η οποία με την σειρά της ανατροφοδοτεί τον πρώτο κλάδο.

Παράλληλα, υιοθετούνται δυο απλοποιητικές υποθέσεις:

- i) Γίνεται διαχωρισμός των επιχειρήσεων σε τρία είδη (ντόπια, πολυεθνική, και ξένη) και παράλληλα γίνεται η υπόθεση ότι η μόνο διαφοροποίηση αυτών των επιχειρήσεων είναι ότι παράγουν ελαφρώς διαφοροποιημένο προϊόν.
- ii) Αυτή η μικρή διαφοροποίηση του προϊόντος μας επιτρέπει να υποθέσουμε ότι η κάθε επιχείρηση διαθέτει μονοπωλιακή δύναμη όσον αφορά το δικό της προϊόν.

Το μοντέλο τους αφορά μια ντόπια οικονομία όπου δραστηριοποιούνται δύο μονοπωλιακά ανταγωνιστικοί κλάδοι. Στον πρώτο κλάδο παράγονται καταναλωτικά προϊόντα ενώ στον δεύτερο ενδιάμεσα προϊόντα. Τα ενδιάμεσα προϊόντα προσφέρονται μόνο από τις ντόπιες επιχειρήσεις ενώ τα καταναλωτικά από τρία είδη επιχειρήσεων (ντόπια, πολυεθνική, και ξένη). Επίσης, οι δυο κλάδοι αντιμετωπίζουν μια απείρως ελαστική προσφορά του βασικού συντελεστή παραγωγής και δεν υπάρχουν αποτελέσματα εισοδήματος πάνω στη ζήτηση.

3.2 Διανομή του Εισοδήματος

Σε πολλές εμπειρικές μελέτες, σχετικά με την επίδραση των ξένων επενδύσεων πάνω στο εισόδημα, έχει χρησιμοποιηθεί για τις εκτιμήσεις το μοντέλο του μοναδικού προϊόντος, όπου τόσο η χώρα προέλευσης όσο και η χώρα υποδοχής παράγουν ένα μόνο προϊόν. Σ' αυτό το μοντέλο δεν γίνεται λόγος για το σημαντικό ρόλο του διεθνούς εμπορίου που έχει την δυνατότητα να χαλιναγωγεί τις ποικίλες επιδράσεις από τις διεθνείς κινήσεις του κεφαλαίου.

Συμπερασματικά, οι επιδράσεις των πολυεθνικών στην διανομή του εισοδήματος μπορεί να εξεταστούν τόσο σε γενική όσο και σε μερική ισορροπία. Στο μοντέλο της γενικής ισορροπίας, η εξαγωγή κεφαλαίου από τις πολυεθνικές μειώνει τον πραγματικό μισθό ενώ η εισαγωγή τον αυξάνει. Στα μοντέλα της μερικής ισορροπίας, ο επαναπατρισμός του αποθέματος κεφαλαίου που είχε επενδυθεί σε τρίτες χώρες, θα οδηγήσει σε αναδιανομή του εισοδήματος.

3.3 Απασχόληση

Η είσοδος των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε τρίτες χώρες, επιφέρει κάποιες επιπτώσεις πάνω στην απασχόληση. Οι διαστάσεις των επιπτώσεων αυτών είναι συνάρτηση του είδους της επένδυσης που αναλαμβάνεται από τις επιχειρήσεις αυτές και του επιπέδου ανάπτυξης της χώρας υποδοχής τους.

Πιο συγκεκριμένα, όταν οι επενδύσεις είναι τύπου έντασης κεφαλαίου και πρώτων υλών, η δημιουργία απασχόλησης θα είναι σχεδόν ανύπαρκτη. Αυτό οφείλεται βασικά στο ότι οι επιχειρήσεις εισχωρούν στην συγκεκριμένη αγορά προκειμένου να έχουν πρόσβαση σε πρώτες ύλες- οι οποίες παρουσιάζουν έλλειμμα στην δική τους αγορά- και να τις χρησιμοποιούν για την αποπεράτωση της παραγωγικής τους διαδικασίας. Επομένως δεν τους ενδιαφέρει ο τομέας της απασχόλησης.

Όταν πάλι οι επενδύσεις είναι τύπου υποκατάστασης των εισαγωγών, τότε δημιουργείται σχετικά μικρή απασχόληση. Αυτό μπορεί να αποδοθεί σε δύο λόγους. Ο πρώτος είναι ότι αυξάνουν ολοένα και περισσότερο οι επενδύσεις με την μορφή εξαγοράς ήδη εν ενεργεία επιχειρήσεων. Ο δεύτερος αφορά τις μεθόδους παραγωγής που χρησιμοποιούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις και οι οποίες συμπίπτουν με εκείνες στη χώρα της μητέρας – εταιρείας. Οι περισσότερες από αυτές τις επιχειρήσεις, δεν προσαρμόζουν τις τεχνικές παραγωγής – όπου ο παράγοντας εργασία βρίσκεται σε σχετική στενότητα – στις τοπικές συνθήκες. Μόνο επιμέρους καταστάσεις, όπως η μη άριστη ποιότητα του προϊόντος ή η έλλειψη εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού, ωθεί τις επιχειρήσεις σε αναπροσαρμογή της παραγωγικής τους διαδικασίας προκειμένου να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της αγοράς.

Εντάσεως εργασίας είναι οι επενδύσεις με εξαγωγικό προσανατολισμό. Στη περίπτωση αυτή, η πολυεθνική επιχείρηση μεταφέρει στις αναπτυσσόμενες χώρες ένα ή περισσότερα στάδια της παραγωγής κάποιου προϊόντος στα οποία χρησιμοποιείται πολύ

εντατικά η εργασία. Επενδύσεις τέτοιου τύπου γίνονται κατά βάση σε χώρες όπου η αμοιβή της εργασίας είναι πολύ χαμηλή και η ανυπαρξία ενός δυναμικού εργατικού κινήματος είναι ευδιάκριτη. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, κατά συνέπεια, αντιμετωπίζουν το πλέον πρόσφορο έδαφος για την επίτευξη των στόχων τους.

3.4 Μισθοί – Ημερομίσθια

Χαρακτηριστικό της πολιτικής που ακολουθούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, είναι η πληρωμή των υψηλών μισθών και ημερομισθίων. Αυτό οφείλεται στους ακόλουθους λόγους.

- i. Η καλύτερη οργάνωση της παραγωγής και της προώθησης των προϊόντων τους, που τους εξασφαλίζει υψηλότερα κέρδη, και ταυτόχρονα το κόστος εργασίας τους δεν συνιστά σημαντικό στοιχείο του συνολικού κόστους παραγωγής. Κατά συνέπεια, τους δίδεται η δυνατότητα να πληρώνουν υψηλότερες αμοιβές.
- ii. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν στο διοικητικό και τεχνικό τους προσωπικό, ξένους με αρμοδιότητες υψηλής σημασίας. Οφείλουν επομένως να τους παρέχουν υψηλούς μισθούς, γεγονός που ανεβάζει το μέσο όρο αμοιβής των εργαζομένων σε αυτές τις επιχειρήσεις.
- iii. Η δυνατότητα πληρωμής υψηλών μισθών από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, προσελκύει το πλέον ειδικευμένο εργατικό δυναμικό της χώρας υποδοχής.

Αυτή η διαφορά στους μισθούς που πληρώνουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις σε σχέση με τις ντόπιες, μπορεί να αποδοθεί και σε παράγοντες όπως το μέγεθος των πολυεθνικών, η ολιγοπωλιακή διάρθρωση της αγοράς, η χρησιμοποίηση μεθόδων παραγωγής σε βιομηχανικούς τομείς υψηλής τεχνολογίας και εντάσεως κεφαλαίου.

3.5 Μεταφορά Τεχνολογίας

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι σημαντικές πηγές τεχνολογίας. Αυτό αποτελεί σημαντικό κίνητρο, για τις αναπτυσσόμενες κυρίως χώρες, να αποβλέπουν σε αυτές σαν μέσο για την εκβιομηχάνιση τους και την προώθηση της αναπτυξιακής τους πολιτικής. Ως μεταφορά τεχνολογίας εννοείται η προσαρμογή της στις τοπικές συνθήκες και η δημιουργία πολλαπλασιαστικών αποτελεσμάτων στη χώρα υποδοχής.

Υπάρχουν δύο είδη μεταφοράς τεχνολογίας. Το ένα αφορά την τεχνολογία παραγωγής. Αναφέρεται στην μεταφορά της γνώσης του τρόπου παραγωγής προϊόντων που υπάρχουν σε μια χώρα. Το δεύτερο αφορά την τεχνολογία κατανάλωσης και αναφέρεται στην μεταφορά νέων προϊόντων και ζήτησης σε γι' αυτά.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, συνήθως προτιμούν τον άμεσο τρόπο μεταφοράς τεχνολογίας, με την εγκατάσταση δηλαδή θυγατρικών επιχειρήσεων σε τρίτες χώρες. Αυτό έχει την βάση του στην λογική ότι ούτε η ιδιοκτησία ούτε ο έλεγχος της κυριότητας της τεχνολογίας, πρέπει να περνάει σε χέρια τρίτων.

Πολλές μελέτες σύμφωνα με τον Vernon (1966) και Johnson (1968) έχουν γίνει σχετικά με την μεταφορά της νέας τεχνολογίας και την διάχυση της. Σύμφωνα με το μοντέλο του “κύκλου προϊόντος”, οι περισσότερες εφευρέσεις είναι τύπου εξοικονόμησης εργασίας. Οι εφευρέσεις που αφορούν την παραγωγή διαρκών αγαθών, χρησιμοποιούν περισσότερο κεφάλαιο παρά εργασία γεγονός που αυξάνει την ευημερία των καταναλωτών. Κι' αυτό διότι τέτοιου είδους εφευρέσεις έχουν μεγαλύτερη σημασία σε χώρες όπου οι μισθοί και ο χρόνος έχουν αξία υψηλότερη από το κόστος του κεφαλαίου. Επίσης, οι τεχνολογικές αυτές ανακαλύψεις λαμβάνουν χώρα σε αναπτυσσόμενες χώρες, διότι σ' αυτές γίνονται υψηλές δαπάνες σε έρευνα και ανάπτυξη.

Η χρησιμοποίηση αυτής της νέας τεχνολογίας διαχέεται με τον καιρό σε νέες αγορές οι οποίες ενδιαφέρονται για την μείωση του κόστους παραγωγής τους. Αυτές οι αγορές εξυπηρετούνταν παλαιότερα από τις εισαγωγές ενώ τώρα είναι δυνατή η επιτόπια παραγωγή μέσω των θυγατρικών επιχειρήσεων.

Σύμφωνα με άλλες μελετητές, οι οικονομίες κλίμακας παραγωγής και το marketing επιβραδύνουν την μεταφορά, ενώ άλλοι μελετητές έχουν υποστηρίξει ότι υπάρχει μια θετική συσχέτιση μεταξύ ταχύτητας διάχυσης της τεχνολογίας και του μεριδίου της πολυεθνικής στη διεθνή αγορά. Η μεταφορά τεχνολογίας υπάρχει αρχικά σε χώρες με υψηλό κατά κεφαλήν εισόδημα, με μεγάλους κατασκευαστικούς τομείς και υψηλό επίπεδο μόρφωσης βάση απόψεων που διατυπώθηκαν και υποστηρίζουν επιπλέον, ότι σημαντικό ρόλο παίζει η προηγούμενη εμπειρία που έχει μια πολυεθνική στη μεταφορά τεχνολογίας. Όσο μεγαλύτερη εμπειρία έχει, δηλαδή, τόσο γρηγορότερα θα γίνει και η διάχυση των νέων εφευρέσεων της.

Μελέτες έχουν δείξει ότι ένα μικρό ποσοστό της μεταφοράς τεχνολογίας θεωρείται ως πραγματική. Αυτό αποδίδεται κατά βάση σε δύο λόγους. Ο πρώτος είναι η περιορισμένη ικανότητα της χώρας υποδοχής να απορροφήσει τεχνολογία. Ο δεύτερος αφορά τη στρατηγική των πολυεθνικών επιχειρήσεων σχετικά με την έρευνα και

ανάπτυξη της τεχνολογίας. Η βασική δηλαδή έρευνα για την δημιουργία ενός νέου προϊόντος, ολοκληρώνεται αποκλειστικά στα κέντρα της μητέρας – εταιρείας.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι σε μεγάλο βαθμό υπεύθυνες για τον υπερβολικό εκσυγχρονισμό και τις συνεχείς αλλαγές και βελτιώσεις των προϊόντων. Τα αγαθά όμως αυτά μπορεί να μην είναι κατάλληλα για να ικανοποιήσουν τις βασικές ανάγκες της χώρας υποδοχής, με την έννοια ότι έχουν ενσωματωμένα τεχνολογικά χαρακτηριστικά που είναι είτε μη απαραίτητα ή μη επιθυμητά ή πολύ δαπανηρά για τις χώρες αυτές.

Οι αναπτυσσόμενες χώρες, ενώ έχουν αφθονία πρώτων υλών, δεν έχουν αναπτυγμένες τεχνικές παραγωγής. Συνεπώς, εδώ διαφαίνεται ότι η οικονομική τους ανάπτυξη είναι σε πλήρη εξάρτηση από τις πηγές τεχνολογίας του εξωτερικού. Βέβαια θα πρέπει να πούμε ότι η τεχνολογική αυτή εξάρτηση είναι αυτοσυντηρούμενη με την έννοια ότι οι αναπτυσσόμενες χώρες εισάγουν νέα βελτιωμένα προϊόντα που παράγουν οι αναπτυγμένες χώρες και κατά συνέπεια εισάγουν τεχνολογία που αντιστοιχεί στην παραγωγή αυτών των προϊόντων.

Είναι σκόπιμο οι αναπτυσσόμενες χώρες να ασκούν έλεγχο πάνω στην μεταφορά τεχνολογίας από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις και να δραστηριοποιηθούν σε τομείς όπως την έρευνα και ανάπτυξη με στόχο την δημιουργία προϊόντων που θα ικανοποιήσουν τις βασικές τους ανάγκες και θα προωθήσουν παράλληλα την δική τους αναπτυξιακή πολιτική.

3.6 Αγορά

Μελέτες έχουν δείξει ότι οι αναπτυσσόμενες χώρες είναι λιγότερο ανταγωνιστικές απ' ό,τι οι αναπτυγμένες χώρες. Αυτό οφείλεται στο γεγονός, ότι το μικρό μέγεθος της αγοράς τους μπορεί να στηρίζει λίγες μονάδες παραγωγής με άριστο μέγεθος, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις προϊόντων όπου οι οικονομίες κλίμακας παραγωγής παίζουν σημαντικό ρόλο. Αγορές που χαρακτηρίζονται από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης στις αναπτυγμένες οικονομίες, θα χαρακτηρίζονται από ακόμη υψηλότερο στις αναπτυσσόμενες χώρες.

Το κατά πόσο η εγκατάσταση των πολυεθνικών επιχειρήσεων έχει ως αποτέλεσμα της αύξηση ή την μείωση του βαθμού συγκέντρωσης της αγοράς στη χώρα υποδοχής τους, εξαρτάται από πολλούς παράγοντες. Αρχικά, από τον τρόπο εισόδου μιας επιχείρησης σε μια αγορά (συγχώνευση/ εξαγορά) μιας είδη λειτουργούσας επιχείρησης ή ίδρυση μιας καινούριας. Σημαντικό ρόλο παίζει η συμπεριφορά της ίδιας της επιχείρησης καθώς

και οι αντιδράσεις των άλλων επιχειρήσεων που ήδη λειτουργούν στην αγορά. Οι τελευταίες αντιδρούν με βάση την στρατηγική τους σε παγκόσμια κλίμακα και την δομή της διεθνούς αγοράς.

3.7 Ισοζύγιο Πληρωμών

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συντελούν, με τις επενδύσεις κεφαλαίων τους σε τρίτες χώρες, στην αναπτυξιακή πολιτική αυτών των χωρών. Έχει επιχειρηθεί από πολλούς, η μελέτη των επιπτώσεων στο ισοζύγιο πληρωμών των χωρών αυτών. Μια χώρα μπορεί να επιτυγχάνει ισορροπία στο ισοζύγιο πληρωμών της, αν ακολουθεί την κατάλληλη οικονομική πολιτική. Αυτή απαιτεί την παράλληλη εκτίμηση των επιπτώσεων στο πραγματικό εισόδημα κι αυτό διότι η κατάσταση του ισοζυγίου πληρωμών είναι παράγωγο της Κυβερνητικής οικονομικής πολιτικής και όχι των ξένων επενδύσεων.

Η εγκατάσταση μιας θυγατρικής επιχείρησης σε μια χώρα συνεπάγεται εισροή κεφαλαίου με μορφή είτε μετοχικού κεφαλαίου, είτε δανείων. Αυτή η εισροή κεφαλαίου αποτελεί προσφορά ξένου συναλλάγματος με την μορφή της ιδιωτικής επένδυσης.

3.8 Εισαγωγές- Εξαγωγές

Πολλές χώρες εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό, από τις εισαγωγές βιομηχανικών προϊόντων από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Οι περισσότερες από τις χώρες αυτές έχουν ακολουθήσει πολιτική προσέλκυσης ξένων επιχειρήσεων για να παράγουν τοπικά προϊόντα τα οποία εισάγουν από το εξωτερικό. Επομένως αυξάνεται το ποσοστό της συνολικής προσφοράς που ικανοποιείται από την τοπική παραγωγή και κατά συνέπεια υπάρχει εξοικονόμηση ξένου συναλλάγματος, αφού περιορίζονται οι εισαγωγές.

Σχετικά τώρα με την επίδραση των πολυεθνικών επιχειρήσεων πάνω στις εξαγωγές, υπάρχουν δυο διαφορετικές απόψεις. Σύμφωνα με την πρώτη, μια πολυεθνική επιχείρηση λόγω των παραγωγικών δυνατοτήτων και της τεχνολογίας που κατέχει, της εμπειρίας της στην διεθνή αγορά και της δυνατότητας της να αντιμετωπίζει τα εμπόδια εισόδου σε μια αγορά, μπορεί με επιτυχία ανταγωνιστεί τις ντόπιες επιχειρήσεις στην προώθηση των εξαγωγών. Η άλλη άποψη υποστηρίζει ότι η δραστηριότητα των πολυεθνικών περιορίζει αντί να προωθεί τις εξαγωγές. Είναι χρήσιμο πάντως να τονιστεί

ότι δεν υπάρχουν στοιχεία για την εξαγωγική πολιτική των πολυεθνικών, αλλά έρευνες δείχνουν ότι το μερίδιο τους στις εξαγωγές είναι μικρό.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ IV

4. ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ-ΤΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

4.1 Παράγοντες Προσέλκυσης Ξένων Επενδύσεων

Η προσέλκυση ξένων επενδύσεων αποτελεί στόχο της πολιτικής όλων των χωρών, ανεξάρτητα από επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης και τύπο πολιτικού συστήματος. Διάφορες έρευνες (από το Ελληνοαμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο, 1992 και το ΕΛΚΕ, 1994) του τρόπου με τον οποίο επενδυτές με ενδιαφέροντα για διεθνείς επενδύσεις, κατατάσσουν τις εναλλακτικές επιλογές τους ως προς το τόπο εγκατάστασης τέτοιων επενδύσεων, συγκλίνουν στο ότι η ιεράρχηση των ομάδων παραγόντων προσέλκυσης ξένων επενδυτών τοποθετεί στην πρώτη θέση την **υποδομή**(π.χ. σύγχρονες τηλεπικοινωνίες). Ακολουθεί το **μορφωτικό επίπεδο** του εργατικού- στελεχιακού δυναμικού και οι **παράγοντες αγοράς**, όπου περιλαμβάνονται η ευκολία πρόσβασης στους καταναλωτές, το κόστος κεφαλαίου της εργασίας, τα φορολογικά κίνητρα, οι εργασιακές σχέσεις, το θεσμικό και νομικό καθεστώς. Αυτά εκφράζουν τη γενική διεθνή πραγματικότητα

Για την διερεύνηση των παραγόντων που οδήγησαν τους ξένους επενδυτές να εγκατασταθούν στην Ελλάδα, έρευνες του Ελληνοαμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου που πραγματοποιήθηκαν κατέληξαν στις εξής διατυπώσεις:

Πρώτον: Ο υψηλότερος συντελεστής βαρύτητας αποδίδεται στο παράγοντα “προσέγγιση σε άλλες αγορές”. Έπειτα ακολουθεί ο παράγων “προοπτικές ανάπτυξης τοπικής αγοράς” και αμέσως μετά τοποθετείται ο παράγων “καλές εργασιακές σχέσεις”

Δεύτερον: Οι ξένες επιχειρήσεις που λειτουργούν στην Ελλάδα αποδίδουν χαμηλή μάλλον βαρύτητα σε θέματα κόστους/ διαθεσιμότητας πρώτων υλών, κόστους τοπικά διαθέσιμων κεφαλαίων, κόστους ενέργειας και κτιριακή υποδομή.

Τρίτον: Για τους παράγοντες οι οποίοι χαρακτηρίστηκαν ως “ υψηλής βαρύτητας”, εκτιμάται ότι η βαρύτητα τους αυξάνεται.

Σύμφωνα με τη μελέτη του Χασσίδ (1997), οι ξένοι επενδυτές που ενδιαφέρονται να δραστηριοποιηθούν στην Ελλάδα δίνουν ιδιαίτερο βάρος στην **κατάσταση και προοπτικές της Ελληνικής αγοράς**, στην **ποιότητα της υποδομής** και στους **όρους προσφοράς εξειδικευμένης εργασίας**. Ιδιαίτερα σημαντικής βαρύτητας θεωρούν και τους παράγοντες: **προσέγγιση σε άλλες αγορές και προσφοράς ανειδίκευτης εργασίας**. Η ειδική σημασία που διεθνείς επενδυτές αποδίδουν στη δυνατότητα να προσεγγίζουν άλλες αγορές, μέσω επενδύσεων τους στην Ελλάδα, θα πρέπει να αποδοθεί στο μικρό μέγεθος της αγοράς, η οποία από μόνη της, δεν είναι επαρκής για αξιοποίηση της δυναμικότητας παραγωγικών μονάδων αποδοτικού μεγέθους. Όσον αφορά την έμφαση που δίνεται στην ανειδίκευτη εργασία εξηγείται από το χαρακτήρα πολλών επενδύσεων που αφορούν την παραγωγή προϊόντων απλής τεχνολογίας και εντάσεως χαμηλής εξειδίκευσης εργασίας.

Τα ελκυστικά στοιχεία της Ελλάδας είναι:

- Το πολιτιστικό περιβάλλον
- Η ευκολία διεθνών μετακινήσεων
- Οι επικοινωνίες
- Οι συνθήκες στέγασης
- Το θεσμικό πλαίσιο(νόμος 2687)

Τα λιγότερα ελκυστικά στοιχεία είναι:

- Οι ρυθμίσεις για προσλήψεις/ απολύσεις
- Οι επιβαρύνσεις για ασφαλιστικές εισροές
- Το κόστος υγειονομικής περίθαλψης
- Οι σχέσεις με τα εργατικά σωματεία

Τα κυριότερα προβλήματα που οι ξένες επιχειρήσεις δηλώνουν ότι αντιμετωπίζουν στην Ελλάδα είναι:

- Τηλεπικοινωνίες
- Φορολογική νομοθεσία
- Συναλλαγματική πολιτική
- Χρηματοδότηση
- Διαδικασίες εισαγωγών/ εξαγωγών

Τέλος ένα σημαντικό πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι ξένες επιχειρήσεις είναι οι μη ευνοϊκές σχέσεις αυτών με το **Δημόσιο**. Ιδιαίτερα στην περίπτωση της Ελλάδας, όπου η

παρουσία του κράτους είναι έντονη, και η επικοινωνία με κάθε μορφής Δημόσιες υπηρεσίες του Δημόσιου Τομέα είναι αναπόφευκτη.

Ο ΝΟΜΟΣ 2687

Το θεσμικό πλαίσιο που διέπει τις ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα καθορίζεται βασικά από το Ν.Δ. 2687/1953. Οι ξένοι επενδυτές δεν χρειάζονται απαραίτητα κυβερνητική έγκριση για αναλάβουν παραγωγική δραστηριότητα στην Ελλάδα, αν δεν ενδιαφέρονται να επωφεληθούν από τα θεσμικά κίνητρα που παρέχονται από το νόμο αυτό. Πάντως, οι κύριοι προστατευτικοί όροι που παρέχονται με το νόμο αυτό είναι(σύμφωνα με την Β.Παπανδρέου, 1981):

- 1.** Το δικαίωμα επαναπατριsmού των κεφαλαίων, κερδών και τόκων. Το ετήσιο ποσοστό επαναπατριsmού είναι 10% για απόσβεση του κεφαλαίου που εισάγεται, 12% για κέρδη και 10% για το εισαγόμενο δανειακό κεφάλαιο.
- 2.** Τα μη εξαγόμενα κέρδη και αποσβέσεις μπορούν να ξαναεπενδυθούν.
- 3.** Απαλλαγή για μια δεκαετία από φόρους, δασμούς, εισφορές και τέλη υπέρ διάφορων οργανισμών και ταμείων για εισαγωγές πρώτων υλών, ενδιάμεσων προϊόντων και ανταλλακτικών που χρησιμοποιούνται για την εγκατάσταση και λειτουργία των ξένων επιχειρήσεων.
- 4.** Το δικαίωμα να απασχολούν ένα περιορισμένο αριθμό ξένων ειδικών στις διοικητικές θέσεις της επιχείρησης.
- 5.** Επιτρέπεται η εξαγωγή κεφαλαίων για αποσβέσεις, κέρδη και τόκους αν τα προηγούμενα χρόνια δεν είχαν ασκήσει αυτό το δικαίωμα.
- 6.** Το δικαίωμα για ίση ή και περισσότερη ευνοϊκή μεταχείριση με βάση το νόμο.
- 7.** Δεν μπορεί να γίνει τροποποίηση των νόμων που έχουν συμφωνηθεί παρά μόνο με την συγκατάθεση του επενδυτή.
- 8.** Σε περίπτωση που μια ξένη επένδυση κριθεί ιδιαίτερα σημαντική για την οικονομία τα ποσοστά επαναπατριsmού των κεφαλαίων, κερδών και τόκου μπορεί να είναι μεγαλύτερα από αυτά που προβλέπονται από το νόμο.

Από το παραπάνω θεσμικό πλαίσιο γίνεται φανερό ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις απολαμβάνουν ιδιαίτερα ευνοϊκή μεταχείριση. Πολλοί Έλληνες έχουν τονίσει ότι η δική τους μεταχείριση είναι λιγότερη ευνοϊκή σε σύγκριση με τους ξένους επιχειρηματίες, γεγονός που κάνει τον ανταγωνισμό ακόμη πιο δύσκολο για τις ντόπιες επιχειρήσεις.

4.2 Εισαγωγή Νέων Τεχνολογιών

Για τον εκσυγχρονισμό και την ανάπτυξη της Ελληνικής βιομηχανίας βοήθησαν σημαντικά η εισαγωγή και η μεταφορά νέων τεχνολογιών ιδιαίτερα μέσω των ξένων άμεσων επενδύσεων των πολυεθνικών επιχειρήσεων

Στο παρελθόν, η Ελληνική τεχνολογική πολιτική βασίστηκε περισσότερο στη μεταφορά νέων τεχνολογιών από το εξωτερικό, χωρίς όμως την ενσωμάτωση τους και χωρίς να εκμεταλλευτούν τα πλεονεκτήματα από την μεταφορά των νέων αυτών τεχνολογιών για την εγχώρια ανάπτυξη. Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε ότι μέχρι το τέλος της δεκαετίας του 1970, η προσέλκυση των νέων τεχνολογιών διαμέσου των ξένων άμεσων επενδύσεων και των πολυεθνικών επιχειρήσεων φαίνεται ότι βρισκόταν σε ικανοποιητικό επίπεδο. Όμως για την χρονική περίοδο που ακολουθεί, φαίνεται ότι υπήρξε μια μείωση του επιπέδου μεταφοράς τεχνολογίας και τεχνογνωσίας, καθώς επίσης ένας νέος προσανατολισμός για νέους βιομηχανικούς τομείς λιγότερης τεχνολογικής έντασης.

Στη δεκαετία του 1980, η Ελληνική βιομηχανία βασίστηκε κυρίως στη μεταφορά Κοινοτικών τεχνολογικών και χρηματοοικονομικών πόρων από τη Κοινότητα προς την Ελλάδα και λιγότερο στις ξένες άμεσες επενδύσεις από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Το γεγονός αυτό επηρέασε και το ότι οι ξένες άμεσες επενδύσεις στράφηκαν ιδιαίτερα προς τους καταναλωτικούς τομείς.

Σύμφωνα με τους Κορρέ και Ρήγα (1997), η Ελληνική τεχνολογική πολιτική ακολούθησε το δόγμα ότι 'μία μικρή χώρα όπως είναι η Ελλάδα είναι πολυτέλεια να αναπτύξει τις δικές της νέες τεχνολογίες και να προσπαθήσει να αναβαθμίσει την τεχνολογική της υποδομή, αντί απλά να μεταφέρει τις τεχνολογίες από το εξωτερικό'. Συνεπώς η θέση αυτή επέφερε μια αδυναμία στην τεχνολογική θέση και στο τεχνολογικό ισοζύγιο της Ελλάδος στη διεθνή αγορά.

Οι ίδιοι ερευνητές (Κορρές και Ρήγας), κάνοντας μια εμπειρική ανάλυση καταλήγουν στο ότι:α) Τα μερίδια του κεφαλαίου επηρεάζονται περισσότερο από μια αλλαγή στην τιμή της εργασίας. Δηλαδή η ζήτηση για κεφάλαιο είναι λιγότερο ανελαστική από ότι είναι η ζήτηση εργασίας. β) Η Ελληνική βιομηχανία σε μια μεγάλη έκταση παρουσιάζει αύξουσες αποδόσεις, γεγονός που δείχνει ότι οι βιομηχανίες έχουν τη δυναμική για περαιτέρω ανάπτυξη.

Τελειώνοντας, θα πρέπει να πούμε συμπερασματικά ότι η Ελληνική οικονομία χαρακτηρίζεται από διαρθρωτικά προβλήματα. Το γεγονός ότι οι Ελληνικές βιομηχανικές μονάδες είναι πολύ μικρές και ότι υπάρχει χαμηλός βαθμός της παραγωγής, έχουν επηρεάσει αρνητικά την ανάπτυξη νέων τεχνολογιών και κάνουν την ανάπτυξη της Ελληνικής βιομηχανίας ακόμη δυσκολότερη.

4.3 Προοπτικές Ξένης Επενδυτικής Δραστηριότητας στην Ελλάδα

Οι προοπτικές για την δραστηριότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα είναι:

1. Η δεκαετία του 1980 εμφανίζει την Ελλάδα να μην έχει διαφοροποιηθεί όσον αφορά την ελκυστικότητα της για τους ξένους επενδυτές, το ίδιο συμβαίνει και την δεκαετία του 1990, όμως την δεκαετία που διανύουμε φαίνεται να παρουσιάζεται μια αλλαγή όσον αφορά την ελκυστικότητα της.
2. Η Ελλάδα υστερεί, και πάλι από άποψης ελκυστικότητας προς ξένους επενδυτές, σε σχέση με άλλα Νότια κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης(Πορτογαλία, Ισπανία), αλλά σε σχέση με άλλες γειτονικές χώρες.
3. Οι κυριότεροι λόγοι εγκατάστασης ξένων επιχειρήσεων στην Ελλάδα θα είναι “ η προώθηση των προϊόντων στην Ενιαία Ευρωπαϊκή Αγορά” και ακολουθούν οι “ προοπτικές της εγχώριας ζήτησης” αλλά και “ προοπτικές αξιοποίησης σε αγορές της Ανατολικής Ευρώπης”.
4. Η πιθανότερη πηγή προέλευσης ξένων επενδύσεων θα είναι τα κράτη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, σύμφωνα με τις τάσεις που έχουν διαμορφωθεί.
5. Η μεγάλη πλειοψηφία των επιχειρήσεων συμφωνεί ότι οι ελκυστικότερες ευκαιρίες επενδύσεων θα εντοπιστούν στο τομέα των υπηρεσιών και θα προσανατολίζονται κυρίως στον τουρισμό.

Είναι εμφανές από τα παραπάνω ότι οι τάσεις που έχουν διαμορφωθεί δείχνουν τη σαφή στροφή του ενδιαφέροντος των ξένων επενδυτών προς τις υπηρεσίες.

4.4 Προτάσεις Πολιτικής για την Προσέλκυση Πολυεθνικών Επιχειρήσεων

Για την προσέλκυση πολυεθνικών επιχειρήσεων και ξένων επενδύσεων, οι προτάσεις που γενικά προβάλλονται αφορούν την άσκηση γενικής οικονομικής πολιτικής. Πιο συγκεκριμένα απαιτείται:

- Αποτελεσματικότερη μακροοικονομική πολιτική όσον αφορά το πληθωρισμό, την ανεργία.
- Βελτίωση της υποδομής (π.χ. τηλεπικοινωνίες)
- Βελτίωση του επιπέδου των στελεχών στις δημόσιες υπηρεσίες

Όσον αφορά την προσέλκυση συγκεκριμένων ξένων επενδύσεων στη χώρα δεν είναι δυνατό να αποδώσει παρά μόνο στο βαθμό που έχει προηγηθεί και έχει αποδώσει πολιτική διεύρυνσης της προσφοράς και αναβάθμισης της ανταγωνιστικότητας των κατάλληλων συντελεστών παραγωγής.

Με το σκεπτικό αυτό, τα στοιχεία των οποίων η ανταγωνιστικότητα μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι ήδη σε καλό επίπεδο και ότι με σχετικά χαμηλό κόστος μπορεί να τονωθεί περισσότερο, είναι στην περίπτωση της Ελλάδας, κυρίως τα εξής:

- Πρώτες ύλες του γεωργικού τομέα
- Φυσικό περιβάλλον
- Ανθρώπινο δυναμικό
- Γεωγραφική θέση

4.5 Η Περίπτωση της Ελλάδας

Η Ελλάδα είναι από τις χώρες που παρουσίασε υψηλή ανάπτυξη μετά από το δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο και από αγροτική οικονομία ανέπτυξε το βιομηχανικό τομέα καθώς και τις υπηρεσίες. Η χρονική περίοδος από το 1950 και μέχρι τα τέλη του 1960 χαρακτηρίζεται από ραγδαία αύξηση των δεικτών ανάπτυξης. Ακολουθεί μείωση των δεικτών αυτών για την χρονική περίοδο μεταξύ του 1980 και του 1988. Η δεκαετία του 1990 χαρακτηρίζεται ως η αρχή μιας νέας εποχής. Η πορεία αυτή της Ελληνικής οικονομίας οφείλεται μερικά και στις άμεσες ξένες επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιήθηκαν κατά καιρούς στην χώρα μας.

Τρεις τομείς βιομηχανικής δραστηριότητας (χημικές βιομηχανίες, βασική μεταλλουργία και βιομηχανία μεταφορικών μέσων) συγκεντρώνουν σε όλη την διάρκεια της περιόδου 1963-1973, πάνω από το 75% το συνολικό αποθέματος των ξένων επενδύσεων στην Ελληνική βιομηχανία. Παρακολουθώντας ωστόσο διαχρονικά τις ανακατανομές των ξένων επενδύσεων μεταξύ κλάδων της Ελληνικής βιομηχανίας, προκύπτουν ενδείξεις αναπροσανατολισμού τους προς την κατεύθυνση των κλάδων παραγωγής καταναλωτικών προϊόντων, ιδίως σε τρόφιμα-ποτά, και σε νέους κλάδους όπως ηλεκτρικά-ηλεκτρονικά.

Σύμφωνα με τις παρατηρήσεις αυτές προκύπτουν και δύο ακόμα χαρακτηριστικές τάσεις:

1. Σύμφωνα με τον Χασσιδ (1997), από τα τέλη της δεκαετίας του 1980, υποχωρεί χαρακτηριστικά το ενδιαφέρον για επενδύσεις στη βιομηχανία και αντίστοιχα, αναδύεται με γρήγορους ρυθμούς το ενδιαφέρον για το τομέα των υπηρεσιών. Στη συνέχεια εμφανίζεται μια ανάκαμψη του ενδιαφέροντος για το δευτερογενή τομέα, όπου οι εισροές ξένου κεφαλαίου αυξήθηκαν, ενώ αυτή η αύξηση σχετίστηκε με μείωση του τριτογενούς τομέα όσο και του πρωτογενούς.
2. Οι παραπάνω εξελίξεις συσχετίζονται με εξαγορά μεριδίων σε Ελληνικές επιχειρήσεις. Η συχνότητα συμφωνιών μεταξύ Ελληνικών επιχειρήσεων και ξένων επενδυτών εμφανίζεται πιο έντονη στους κλάδους τροφίμων, ηλεκτρικών-ηλεκτρονικών και ξενοδοχείων (Γιαννίτσης, 1991).

Ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά που κάνουν αυτούς τους κλάδους ελκυστικούς για τους ξένους επενδυτές είναι και τα στοιχεία συγκριτικού πλεονεκτήματος.

4.5 Η Δράση των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων στην Ελληνική Οικονομία

Η γεωγραφική θέση της Ελλάδας αξιοποιείται σαν εξαγωγική βάση για διείσδυση στις αγορές της Μ. Ανατολής, Β Αφρικής και Βαλκανικές χώρες. Επίσης η σχετικά φθηνή εξειδικευμένη εργατική δύναμη, το θεσμικό καθεστώς καθεστώς είναι πρόσθετα πλεονεκτήματα.

Ο βασικότερος λόγος προσέλκυσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων σχετίζεται με την ανάπτυξη της εγχώριας αγοράς. Οι έντονοι ρυθμοί αστικοποίησης(αύξησης του αστικού πληθυσμού) που παρατηρήθηκαν από την δεκαετία του 1950 σε συνδυασμό με τις κοινωνικοοικονομικές αλλαγές που συντελέστηκαν στις δεκαετίες του 1960 και 1970(αύξηση βιομηχανικής παραγωγής, επένδυση μισθωτής απασχόλησης) οδήγησαν στην διερεύνηση της εσωτερικής αγοράς και δημιούργησαν κερδοφόρο δράση για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η είσοδος των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην Ελληνική αγορά, είτε μέσω άμεσων νέων επενδύσεων αποτελεί έναν από τους βασικότερους προσδιοριστικούς παράγοντες της δομής της αγοράς και συμβάλλει σημαντικά στον καθορισμό της πορείας της Ελληνικής οικονομίας. Στόχος μας σε αυτή την μελέτη ήταν να προσδιορίσουμε τους παράγοντες που επηρεάζουν την είσοδο των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε νέες αγορές.

Παρατηρήσαμε ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις στην Ελλάδα αντιμετωπίζουν ευνοϊκές συνθήκες για την εγκατάστασή τους και την λειτουργία τους για κάποια παραγωγική δραστηριότητα με σκοπό την προώθηση των προϊόντων τους στην Ευρωπαϊκή αγορά γενικότερα. Η εισροή ξένων ιδιωτικών επενδύσεων έχει συμβάλει σε ένα μικρό ποσοστό στην κάλυψη του ελλείμματος των εμπορικών συναλλαγών. Αυτό οφείλεται στην μη άσκηση του δικαιώματος για εξαγωγή των κεφαλαίων που θα μπορούσαν να είχαν εξάγει σύμφωνα με τον νόμο 2687.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν διεισδύσει σε σημαντικό βαθμό στην ελληνική οικονομία και κυριαρχούν σε κλάδους της βιομηχανίας. Ο έλεγχος που ασκούν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις στην εκβιομηχάνιση και η προβολή τους στην αναπτυξιακή διαδικασία της χώρας μας δεν προσδιορίζεται μόνο με τα ποσοστά συμμετοχής τους στα διάφορα μεγέθη της οικονομίας αλλά και με το είδος των κοινωνικών-οικονομικών δομών που προωθούν και ενισχύουν την χώρα μας.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις βρίσκονται σε πλεονεκτική θέση σε σύγκριση με τις ντόπιες επιχειρήσεις να υπερπηδούν τα εμπόδια εισόδου στην αγορά. Τα εμπόδια εισόδου στην αγορά για μια επιχείρηση συνδέονται και απορρέουν από την ολιγοπωλιακή δομή της αγοράς, την διαθεσιμότητα των απαραίτητων εισροών, τις οικονομίες κλίμακας παραγωγής και διαφοροποίηση των προϊόντων.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις συμπεραίνουμε ότι είναι προϊόν των αναπτυγμένων χωρών και αποτελούν βασικό παράγοντα για την ανάπτυξη της παγκόσμιας οικονομίας, και στόχος τους είναι να μεταφέρουν τα νέα προϊόντα τους και την τεχνολογία τους, και ως συνέπεια έχει η ανάπτυξη της χώρας υποδοχής όπου δέχεται αυτές τις δραστηριότητες από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Επίσης είδαμε ότι μια από τις κύριες δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι οι άμεσες ιδιωτικές επενδύσεις.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Γιαννίτσης, Τ. (1992). Η δυναμική των σχέσεων Εξειδίκευσης μεταξύ Ελλάδας - Ισπανίας- Πορτογαλίας- Τουρκίας και Ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα
2. ΕΛΛΗΝΟΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ, (1992) Ξένες επιχειρήσεις στην Ελλάδα
3. Κορρές, Γ. και Ρήγας, κ. (1997). Ξένες επενδύσεις, Εισαγωγή Νέων Τεχνολογιών και Ανάπτυξη, " Το Παρόν και το Μέλλον της Ελληνικής Οικονομίας". Αθήνα.
4. Παπανδρέου, Β. (1986). " Πολυεθνικές επιχειρήσεις και αναπτυσσόμενες χώρες". Η περίπτωση της Ελλάδας. Αθήνα: Εκδόσεις Gytenberg.
5. Πουρναράκης, Ε. (1995). Διεθνή οικονομία- Μια Εισαγωγική Προσέγγιση. Αθήνα: Εκδοτικές επιχειρήσεις: « Το οικονομικό Κ&Π Σμπίλιας»
6. Χασσίδ, Ι. (1997). " Ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα- Διάρθρωση- Τάσεις- Προοπτικές και Πολιτική. Το παρόν και το μέλλον της Ελληνικής οικονομίας. Αθήνα
7. Χριστόπουλος, Κ. (1991). Τάσεις ανάπτυξης του κεφαλαίου στην Ελλάδα – Πολυκλαδικοί Όμιλοι- Πολυεθνικές επιχειρήσεις κ κράτη επιχειρήσεις. Αθήνα: Εκδόσεις Σύγχρονη Εποχή.
8. Kessides, I.N. (1991). "Entry and market contestability: The Evidence from the United States, in Gerosk, P & Schwalbach, J. i An International Comparison", Cambridge.
9. Mata, J (1991). Sunk Costs and Entry by Small and Large Plants. " Entry and Market Contestability: An International Comparison" Cambridge.