

Πολυεθνικές στην ελληνική βιομηχανία διασυνδέσεις και ενσωμάτωση

Δημήτρης Κυρκιλής*

Εισαγωγή

Ο σκοπός αυτής της εργασίας είναι να αναλύσει τη φύση και τις οικονομικές αιτίες των Ξένων Άμεσων Επενδύσεων στην Ελληνική μεταποιητική βιομηχανία. Ξένες Άμεσες Επενδύσεις (ΞΑΕ) θεωρούνται εκείνες στις οποίες ο ξένος επενδυτής ασκεί τον έλεγχο της επιχείρησης στην οποία κατευθύνονται. Ο έλεγχος αυτός δεν εξαντλείται στο μετοχικό κεφάλαιο, αλλά επεκτείνεται και στους τομείς επιχειρηματικής δράσης, όπως επιλογή τεχνολογίας, διανομή αγорών, management, διεπιχειρησιακές διασυνδέσεις κλπ. Η τεχνολογία και γενικότερα το know-how κατέχουν μία κεντρική θέση στην πραγματοποίηση αυτού του ελέγχου.

Το θεωρητικό υπόβαθρο της εργασίας βρίσκεται στην «εκλεκτική» προσέγγιση των ΞΑΕ του J.H. Dunning (1977, 1980), η οποία αντιμετωπίζει την άμεση επένδυση στο εξωτερικό σαν ένα μεταξύ τριών εναλλακτικών τρόπων εξυπηρέτησης μιας ξένης αγοράς. Οι άλλοι δύο τρόποι είναι εμπόριο (εξαγωγές) και licencing. Η θεωρία διακρίνει τρεις ομάδες προσδιοριστικών παραγόντων των ΞΑΕ: α) αποκλειστικά πλεονεκτήματα της επιχείρησης, β) πλεονεκτήματα εσωτερικοποίησης αγορών, γ) εγχώρια συγκριτικά πλεονεκτήματα της χώρας υποδοχής.

Η ολιγοπωλιακή δομή της αγοράς είναι στενά συνδεδεμένη με την ύπαρξη εμποδίων εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο, τα οποία με τη σειρά τους αποτελούνται από συγκριτικά πλεονεκτήματα που κατέχονται αποκλειστικά από τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις. Αυτά τα πλεονεκτήματα έχουν τη μορφή της κατοχής τόσο υλικών όσο και άυλων στοιχείων, π.χ. τεχνολογία, μέθοδοι management, αποτε-

* Ειδικός επιστήμονας στο Τμήμα Οικονομικών του Πανεπιστημίου Κρήτης.

λεσματικό marketing, πηγές χρηματοδότησης κλπ., και είναι αποκλειστικά στη διάθεση της κατέχουσας επιχείρησης τουλάχιστο για μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο (βλέπε J.S. Bain, 1966, Hymer, 1960). Επίσης, έχουν το χαρακτήρα ενός δημόσιου αγαθού, και έτσι είναι δυνατό να διαδοθούν με χαμηλό οριακό κόστος¹, αλλά δημιουργούν πρόβλημα ιδιοποίησης (βλέπε Kindleberger, 1969, H. Johnson, 1970, Magee, 1977a).

Οι επιχειρήσεις οι οποίες δεσμεύονται σε διεθνή παραγωγή πρέπει να έχουν ένα καθαρό συγκριτικό πλεονέκτημα αποκλειστικό στην επιχείρηση, σε σχέση με τις επιχειρήσεις της χώρας όπου πραγματοποιείται η άμεση επένδυση. Αναφορικά με έναν εγχώριο ανταγωνιστή στην ξένη αγορά, μια πολυεθνική επιχείρηση έχει επιπρόσθετα κόστη, που προέρχονται από πολιτισμικές, νομικές, γλωσσικές και θεσμικές διαφορές, έλλειψη γνώσης των συνθηκών της ντόπιας αγοράς, και αυξημένα έξοδα επικοινωνίας και συντονισμού μεταξύ απομεμακρυσμένων οικονομικών μονάδων. Συνοπτικά, για να αποδειχτεί κερδοφόρα μία ΞΑΕ, η πολυεθνική επιχείρηση πρέπει να κατέχει ένα πλεονέκτημα που δεν διατίθεται από τον εγχώριο υπαρκτό ή δυνητικό ανταγωνιστή της και το οποίο να παράγει μια μονοπωλιακή πρόσοδο (βλέπε S. Hymer, 1960, Kindleberger, 1969).

Η κερδοφόρα εκμετάλλευση αποκλειστικών μονοπωλιακών πλεονεκτημάτων δεν γίνεται μόνο μέσω ΞΑΕ, αλλά και με τη μέθοδο του licensing ή εξαγωγές. Επομένως, η επιχείρηση αντιμετωπίζει πρόβλημα επιλογής μεταξύ τριών διαφορετικών μεθόδων. Τα περισσότερα από τα αποκλειστικά συγκριτικά πλεονεκτήματα αναφέρονται σε διαδικασίες εκτός της παραγωγής π.χ. έρευνα και ανάπτυξη (R & D), marketing, μέθοδοι εκπαίδευσης προσωπικού, δημιουργία ολοκληρωμένης ομάδας management κλπ., και σαν τέτοιες συνδέονται με ροές ενδιάμεσων προϊόντων κυρίως άυλης υφής, π.χ. πληροφορία. Ατελείς αγορές για ενδιάμεσα προϊόντα και δραστηριότητες, π.χ. υψηλό κόστος συναλλαγής, οικονομίες αλληλεξαρτημένων δραστηριοτήτων, πρόβλημα ιδιοποίησης κλπ., (βλέπε Buckley and Casson, 1976, Kyrkilis, 1986), εμποδίζουν την επιχείρηση από την πλήρη ιδιοποίηση των προσόδων αυτών των προϊόντων από την πώλησή τους σε κάποιο ξένο προς την επιχείρηση αγοραστή. Έτσι η

1. Ο βαθμός διάδοσης δεν είναι ο ίδιος για κάθε κατηγορία αποκλειστικών συγκριτικών πλεονεκτημάτων, και επίσης αλλάζει με την πάροδο του χρόνου, καθώς οι τεχνικές γίνονται περισσότερο τυποποιημένες. Όσο ο βαθμός διάδοσης αυξάνεται, τόσο το κόστος μεταφοράς μειώνεται. (βλέπε Vernon, 1966, Kyrkilis, 1986, Magee, 1977β).

επιχείρηση έχει κίνητρα να δημιουργήσει μια εσωτερική αγορά για αυτά τα προϊόντα, να τα αξιοποιήσει δηλαδή η ίδια μεγεθύνοντας τις δραστηριότητές της². Η εσωτερική αγορά εκμεταλλεύεται πλήρως κάθε μορφή οικονομικών κλίμακας και αδιαιρετοτήτων, αποδίδει όλα τα δικαιώματα ιδιοκτησίας και τη δύναμη ελέγχου και αποφάσεων για όλο το κύκλωμα: παραγωγή - υποστήριξη παραγωγής - διάθεση στην επιχείρηση, και γενικά αυξάνει τη δυνατότητα της επιχείρησης να παράγει και να διαθέτει προϊόντα έντασης πληροφορίας, και να προστατεύει την ολιγοπωλιακή της θέση στην αγορά με συνεχή έρευνα και ανάπτυξη, επεκτείνοντας και ανανεώνοντας έτσι τα τεχνολογικά της πλεονεκτήματα. Η επέκταση της διαδικασίας εσωτερικοποίησης των αγορών στο διεθνή χώρο οδηγεί σε ΞΑΕ (Buckley and Casson, 1976).

Δεδομένου ότι, η επιλογή μεταξύ ΞΑΕ και licencing, βασίζεται στο αν μία εσωτερικοποίηση της αγοράς είναι περισσότερο αποδοτική, σε σχέση με μία εξωτερική προς την επιχείρηση συναλλαγή, η επιλογή μεταξύ ΞΑΕ και εξαγωγών βασίζεται στο κατά πόσο ο συνδυασμός των αποκλειστικών ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων με παραγωγικούς συντελεστές σε μία ξένη χώρα είναι επωφελής. Κίνητρα για μία επιχείρηση να μην εξάγει αλλά να παράγει άμεσα είναι η ύπαρξη εμποδίων στο ελεύθερο εμπόριο, π.χ. δασμοί, ποσοστώσεις κλπ., μεγάλο κόστος μεταφοράς, μεγάλο μέγεθος αγοράς και συνεπώς ευκαιρία εκμετάλλευσης οικονομικών κλίμακας, χαμηλό κόστος εργασίας, δυνατότητα αποκλεισμού ανταγωνιστών σε ένα καθεστώς ολιγοπωλιακού ανταγωνισμού κλπ. Όσο μεγαλύτερες είναι οι οικονομίες παραγωγής και διάθεσης άμεσα στην ξένη αγορά, τόσο μεγαλύτερη είναι η διάθεση της επιχείρησης να δεσμευτεί σε ΞΑΕ, με την προϋπόθεση ότι υφίστανται πλεονεκτήματα εσωτερικοποίησης και άρα κίνητρα για ολοκλήρωση προς τα εμπρός.

Υπάρχει μία εννοιολογική δυσκολία διάκρισης πλεονεκτημάτων εσωτερικοποίησης και αποκλειστικών πλεονεκτημάτων, καθώς στα τελευταία δεν ανήκουν μόνο όσα οφείλονται στη δομή της αγοράς, π.χ. μεγάλο μέγεθος, αλλά και αυτά που προκύπτουν από την εσωτερικοποίηση μιας ενδιάμεσης αγοράς, π.χ. εσωτερικές τιμές μεταβίβασης, ευχέρεια επιβολής πολιτικής διακριτικών τιμών, ολοκλήρωση διαδικασιών, όπως management, καινοτομιών κλπ. Τελικά, η εσωτερικοποίηση αγορών αποτελεί ένα αποτελεσματικό αποκλειστικό

2. Βλέπε επίσης E. Penrose, 1959 για μια θεωρητική προσέγγιση της μεγέθυνσης της επιχείρησης σαν συνέπεια ύπαρξης μη πλήρως απασχολούμενων εσωτερικών πόρων.

πλεονέκτημα, που μπορεί να οδηγήσει σε μεγέθυνση και ολιγοπωλιακές καταστάσεις στην αγορά του τελικού προϊόντος. Πάντως, η ύπαρξη οικονομιών εσωτερικοποίησης απαιτεί την ανάλυση του προβλήματος στο μικρο-επίπεδο. Μία τέτοια ανάλυση απαιτεί, με τη σειρά της, την εξέταση των σχέσεων μεταξύ των διαφόρων τμημάτων μιας επιχείρησης. Η μέχρι τώρα εμπειρική έρευνα χρησιμοποιεί κλαδικά στοιχεία. Για παράδειγμα, χρησιμοποιείται η ένταση χρήσης έρευνας και ανάπτυξης ενός κλάδου, όχι όμως και το ενδοεπιχειρησιακό εμπόριο σε προϊόντα τεχνολογίας, μια πληροφορία περισσότερο κοντά στην έννοια των πλεονεκτημάτων εσωτερικοποίησης.

Η υπόθεση εργασίας του παρόντος άρθρου είναι η ακόλουθη: Δεδομένου του χαμηλού επιπέδου ανάπτυξης των εγχώριων παραγωγικών δυνατοτήτων (εμπόδια εισόδου από την πλευρά της προσφοράς), οι ΞΑΕ επιβάλλουν ολιγοπωλιακές συνθήκες στην ντόπια αγορά, που τελικά καταλήγουν να αποτελούν ένα από τα σοβαρότερα κίνητρα εγκατάστασης ΞΑΕ στην ελληνική μεταποιητική βιομηχανία. Στο βαθμό που το κυριότερο πλεονέκτημα των ξένων επιχειρήσεων εντοπίζεται στην τεχνολογία και το know-how, είναι ακριβώς αυτές οι εισροές που εσωτερικοποιούνται, καθώς τα οποιαδήποτε οφέλη εσωτερικοποίησης διευρύνονται από τη σχεδόν μονοπωλιακή εκμετάλλευση των τεχνολογικών εισροών στην ελληνική αγορά. Αν μάλιστα οι εισροές αυτές είναι τυποποιημένες, τότε το όφελος διευρύνεται περαιτέρω, καθώς η δυνατότητα εκμετάλλευσής τους στις αναπτυγμένες βιομηχανικές χώρες περιορίζεται, δεδομένης της υψηλής διάχυσής τους και άρα του μεγαλύτερου, σε σχέση με την ελληνική αγορά, ανταγωνισμού.

Το βασικό και πρωτότυπο στοιχείο της μεθοδολογίας της εργασίας είναι η χρησιμοποίηση στοιχείων που προκύπτουν από το επίπεδο της ατομικής επιχείρησης. Η συλλογή των στοιχείων έγινε με τη βοήθεια ερωτηματολογίων που απεστάλησαν στις θυγατρικές πολυεθνικών επιχειρήσεων εγκατεστημένων στην Ελλάδα. Παράλληλα, ζητήθηκε και η παραχώρηση προσωπικής συνέντευξης από τους διευθύνοντες συμβούλους ή γενικούς διευθυντές.

Επιλέξαμε από τις 100 μεγαλύτερες σε όρους πωλήσεων εταιρείες της ελληνικής μεταποίησης, όσες σε οποιοδήποτε ποσοστό, είτε πλειοψηφίας είτε μειοψηφίας, παρουσιάζουν συμμετοχή ξένου Κεφαλαίου. Η επιλογή των μεγαλύτερων επιχειρήσεων έγινε για να μελετηθούν εταιρείες με δεσπόζουσα θέση στην ελληνική αγορά, και συνεπώς με σημαντική επίδραση στη διαμόρφωση των δεδομένων και σχέσεων της ελληνικής μεταποίησης. Τα δεδομένα, τόσο των πωλήσεων, όσο και του ποσοστού ξένης συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο ελήφθησαν από τον Οικονομικό Οδηγό της ICAP

ΕΛΛΑΣ, του έτους 1984, για τις εγκατεστημένες στην Ελλάδα επιχειρήσεις.

Συνολικά επιλέχθηκαν 59 επιχειρήσεις και από αυτές ανταποκρίθηκαν μόνο 14, από τις οποίες 8 συμπλήρωσαν το ερωτηματολόγιο. Δύο δε από αυτές παραχώρησαν προσωπική συνέντευξη. Οι υπόλοιπες 6 (4 Φαρμακοβιομηχανίες, 1 του τομέα Βασικών Μετάλλων, και 1 του κλάδου Ποτών) αρνήθηκαν τη συμμετοχή στην έρευνα, με το επιχείρημα ότι οι ζητούμενες πληροφορίες έχουν στρατηγικό χαρακτήρα για την επιχείρηση.

Το μικρό μέγεθος του τελικού δείγματος μας υποχρέωσε να μην εφαρμόσουμε μεθόδους της επαγωγικής στατιστικής στην ανάλυση των δεδομένων, αλλά να πινακοποιήσουμε τα αποτελέσματα βασιζόμενοι στην αναλυτική στατιστική. Η κατανομή του τελικού δείγματος κατά τομείς, περίοδο πρώτης εγκατάστασης και συμμετοχής ξένου κεφαλαίου φαίνεται στον Πίνακα 1.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

| Αριθμός Επιχειρήσεων | Τομέας | Περίοδος Εγκατάστασης | Συμμετοχή πλειοψηφίας | Συμμετοχή μειοψηφίας | Αριθμός Επιχειρ. συνολικός |
|-------------------------|-----------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------|----------------------------------|
| 2 | Μη-Μεταλλικά | Πριν το 1963 | 1 | 1 | 2 |
| | Ορυκτά | 1963-1973 | 4 | 2 | 6 |
| 1 | Χημεία | 1974-1981 | — | — | — |
| 3 | Ηλεκτρικές Μηχανές | Σύνολο | 5 | 3 | 8 |
| 1 | Χαρτί | | | | |
| 1 | Τρόφιμα | | | | |
| 8 | Σύνολο | | | | |

Η βιβλιογραφία θεωρεί ότι ένα ελάχιστο ποσοστό 25% συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο επιτρέπει στη μητρική εταιρεία να εξασκεί αποτελεσματικό έλεγχο στις επιχειρηματικές αποφάσεις της θυγατρικής. Επομένως, συμμετοχή μειοψηφίας θεωρείται από 25%-50%. Και ποσοστό 50% και πάνω θεωρείται συμμετοχή πλειοψηφίας. Στο δείγμα έχουμε 4 εταιρείες που ανήκουν ολοκληρωτικά στη μητρική, δηλαδή το ποσοστό συμμετοχής είναι πάνω από 90%.

Συζήτηση-Αξιολόγηση

Ο Πίνακας 2 παρουσιάζει τα δεδομένα όσον αφορά τις διασυνδέσεις, την προστιθέμενη αξία και τη διαχρονική της τάση. Η προστιθέμενη αξία, σε όλες τις περιπτώσεις εκτός από μία, δεν ξεπερνά το 60% και η διαχρονική τάση της δεν είναι συστηματική, παρουσιάζομενη άλλοτε ανοδική και άλλοτε πτωτική ανάλογα με την εταιρεία. Σε μία δε περίπτωση παρουσιάζεται ανοδική με σημαντική αύξηση της κάθετης ολοκλήρωσης μέχρι το 1975 και μία συνεχή πτώση μετά. Προφανώς κάθε επιχείρηση αντιδρά διαφορετικά στις δεσμεύσεις του τομέα όπου λειτουργεί. Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων δηλώνει ότι δεν έχουν διασυνδέσεις με άλλους βιομηχανικούς τομείς και είναι ανταγωνιστικές προς τις επιχειρήσεις του τομέα τους. Το δείγμα είναι διχοτομημένο σε ότι αφορά το ποσοστό των εισαγόμενων εισροών, με τις μισές εταιρείες να εισάγουν λιγότερο από το 50% των εισροών και τις υπόλοιπες πάνω από το 50%.

Οι εταιρείες Α και Β έχουν μία εξαιρετικά χαμηλή κάθετη εγχώρια ολοκλήρωση και, καθώς εισάγουν ένα σημαντικό τμήμα των ενδιάμεσων εισροών τους, είναι ρεαλιστικό να υποθέσουμε ότι κάνουν απλή συναρμολόγηση του τελικού προϊόντος. Και οι δύο εταιρείες δραστηριοποιούνται στον τομέα των ηλεκτρικών συσκευών. (Τηλεπικοινωνιακό υλικό και τηλεοράσεις η πρώτη, λαμπτήρες η δεύτερη). Η ανερχόμενη προστιθέμενη αξία της Β πιθανόν να δικαιολογείται από μία τεχνική παραγωγής έντασης εργασίας και το αυξανόμενο εργατικό κόστος, ιδιαίτερα μετά το 1981.

Η εταιρεία Γ παρουσιάζει κάποια κάθετη ενδοεπιχειρησιακή³ ολοκλήρωση, με ενδιάμεσες εισροές εισαγόμενες σε ποσοστό κάτω του 50%, πολύ υψηλό δείκτη εισαγόμενων πρώτων υλών και καθόλου διασυνδέσεις. Η κάθετη ενδοεπιχειρησιακή ολοκλήρωση των Δ και Ζ πρέπει να είναι σημαντικότερη, καθώς έχουν χαμηλό ποσοστό εισαγόμενων εισροών και υψηλή προστιθέμενη αξία. Στην περίπτωση Ε, καθώς η εταιρεία δηλώνει χαμηλό ποσοστό εισαγόμενων ενδιάμεσων εισροών και διασυνδέσεις με την ντόπια αγορά, η εγχώρια διεπιχειρησιακή ολοκλήρωσή της καθίσταται πιθανή. Η τελευταία δε μπορεί να είναι υπεύθυνη για το χαμηλό ποσοστό προστιθέμενης αξίας της επιχείρησης. Η εταιρεία Θ παρουσιάζει και εγχώρια διεπιχειρησιακή ολοκλήρωση (προς τα εμπρός), και υψηλή προστιθέμενη αξία, που σημαίνει κάποιο βαθμό κάθετης ενδοεπιχειρησιακής ολο-

3. Ενδοεπιχειρησιακή ολοκλήρωση σημαίνει στα πλαίσια της θυγατρικής.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

| Εταιρίες | Διασυνδέσεις | Προσπίθμενη Αξία Διαχρονική Τάση 1984 | Εισαγόμενες εισροές σαν % των συνολικών εισροών |
|----------|--|--|---|
| A | OXI | Πτωπική | 50%-70% (≥ 70% των ενδιάμεσων αγαθών εισάγονται) |
| B | OXI (συμμετοχή μειοψηφίας) | Ανοδική | ≥ 70% των ενδιάμεσων αγαθών εισάγονται) |
| Γ | OXI | Πτωπική | ≥ 70% των πρώτων υλών, 20%-50%, των ενδιάμεσων εισροών, ≥ 70% του κεφα- λαιουχικού εξοπλισμού εισάγονται) |
| Δ | OXI (συμμετοχή μειοψηφίας) | Σταθερή | ≤ 20% |
| E | NAI (προς τα εμπρός + προς τα πίσω συμμετοχή μειοψηφίας) | Ανοδική | 50%-70% (≥ 70% του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού ≤ 20% των ενδιάμεσων εισορών 50%-70% των πρώτων υλών) |
| Z | OXI | Ανοδική | 20%-50% (πρώτες ύλες) |
| H | NAI (προς τα εμπρός) | Σταθερή | ≤ 20% |
| Θ | NAI (προς τα εμπρός) | Πτωπική (Σταθερή μετά το 1981) | 35% (≤ 20% των πρώτων υλών, 20%-50% των ενδιάμεσων αγαθών, 20%- 50% του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού) |

κλήρωσης. Η χαμηλή προστιθέμενη αξία της έρχεται σε αντίθεση τόσο με το χαμηλό ποσοστό εισαγόμενων εισροών όσο και με την απουσία ενδοβιομηχανικών προς τα πίσω διασυνδέσεων. Το γεγονός όμως ότι η εταιρεία δραστηριοποιείται στον τομέα του γάλατος μπορεί να σημαίνει σημαντικές διασυνδέσεις με τον αγροτικό τομέα.

Το συμπέρασμα είναι ότι κάποιος βαθμός εγχώριας ολοκλήρωσης, είτε ενδοεπιχειρησιακής, είτε διεπιχειρησιακής, μάλλον υφίσταται, πλην δύο περιπτώσεων όπου καμία μορφή εγχώριας ολοκλήρωσης δηλώνεται.

Η ολοκλήρωση των θυγατρικών στα πλαίσια του μητρικού τους πολυεθνικού οργανισμού είναι σημαντική για θέματα τεχνολογίας, έρευνας και ανάπτυξης, και για τους δύο τύπους θυγατρικών (συμμετοχή πλειοψηφίας, συμμετοχή μειοψηφίας), ενώ για τις υπόλοιπες επιχειρηματικές αποφάσεις η τάση των επιχειρήσεων με συμμετοχή πλειοψηφίας είναι για μία στενή συνεργασία με το μητρικό τους οργανισμό, κάτι αναμενόμενο άλλωστε. Εκείνες όμως με συμμετοχή μειοψηφίας έχουν μια πιο ανεξάρτητη προσέγγιση. Σε κάθε περίπτωση πάντως συμβουλευόνται τις μητρικές εταιρείες σε θέματα επιχειρηματικής στρατηγικής.

Δεν υπάρχουν ενδείξεις ότι η ξένη παραγωγή στην Ελλάδα ακολουθεί συστηματική διεθνή ολοκλήρωση στο πολυεθνικό σύστημα. Όλες οι θυγατρικές πλην των δύο με τη χαμηλότερη εγχώρια ολοκλήρωση, και που δηλώνουν ότι πάνω από το 70% των ενδιάμεσων εισροών τους εισάγεται από τον πολυεθνικό οργανισμό όπου ανήκουν, δεν απορροφούν κανένα ποσοστό από τα ενδιάμεσα και κεφαλαιουχικά τους αγαθά από τον πολυεθνικό τους οργανισμό ή απορροφούν κάτω από το 20%. Όσον αφορά τις εξαγωγές μόνο δύο εταιρείες αναφέρουν τη μητρική τους σαν τον προορισμό των εξαγωγών. Η μία από αυτές, που εισάγει το 70% των ενδιάμεσων εισροών της από τη μητρική της εταιρεία, είναι η μόνη που παρουσιάζει πλήρη ενσωμάτωση σε ένα διεθνές δίκτυο παραγωγής και διανομής. Σε μία άλλη περίπτωση χρησιμοποιείται το διεθνές δίκτυο διανομής της μητρικής για τοποθέτηση εξαγωγών σε ανεξάρτητες αγορές. Πάντως, κάποιος βαθμός προς τα εμπρός διασύνδεσης πρέπει να υφίσταται και σε αυτή την περίπτωση.

Τα παραπάνω στοιχεία δείχνουν ότι εσωτερικοποίηση αγορών υφίσταται στις υπηρεσίες τεχνολογίας και στις διάφορες επιχειρηματικές επιδεξιότητες με περισσότερη έμφαση στις πρώτες.

Αυτό το συμπέρασμα συμφωνεί με την άποψη της πλειοψηφίας των ερωτηθέντων ότι η τεχνολογία και το know-how μεταφέρονται περισσότερο αποτελεσματικά στα πλαίσια του ίδιου επιχειρηματικού

οργανισμού. Όσον αφορά τη μέθοδο της μεταφοράς τεχνολογίας δεν υπάρχει κάποια συστηματικότητα. Διαφορετικές εταιρείες χρησιμοποιούν διαφορετικούς τύπους μεταφοράς⁴. Εδώ πρέπει να γίνουν δύο παρατηρήσεις: α) οι θυγατρικές με συμμετοχή πλειοψηφίας μετοχών, χρησιμοποιούν μόνο μία μέθοδο μεταφοράς τεχνολογίας/know-how ενώ εκείνες με συμμετοχή μειοψηφίας περισσότερες της μιας. Αυτό μπορεί να αποδεικνύει μεγαλύτερη ανεξαρτησία όσον αφορά το θέμα επιχειρηματικής στρατηγικής. β) Ένα πλήρες πακέτο επένδυσης-τεχνολογίας-know-how δεν έχει χρησιμοποιηθεί σε καμία περίπτωση. Σε κάθε περίπτωση όμως η πηγή τεχνολογίας και know-how είναι η μητρική. Μόνο δύο εταιρείες δηλώνουν ότι χρησιμοποιούν και άλλη πηγή, όχι όμως κατά κύριο λόγο. Ένα άλλο αξιοπρόσεκτο χαρακτηριστικό είναι ότι έξι εταιρείες θεωρούν την τεχνολογία τους τυποποιημένη. Επομένως τα προϊόντα τους βρίσκονται στην ώριμη φάση του κύκλου τους. Οι υπόλοιπες δύο τη θεωρούν ενδιάμεση. Πάντως, δεν φαίνεται να γίνεται μεταφορά τεχνολογίας αιχμής μέσω των ΞΑΕ, και αυτό είναι σημαντικό ως προς τη βιομηχανική δομή που προωθούν οι ΞΑΕ στην Ελλάδα. Πρόκειται μάλλον για παραδοσιακές δραστηριότητες με υψηλό διεθνή ανταγωνισμό.

Όσον αφορά την κατανομή των πωλήσεων μεταξύ ξένης και εγχώριας αγοράς, η κυρίαρχη κατεύθυνση είναι η εγχώρια αγορά. Αν και έξι από τις οκτώ θυγατρικές αναλαμβάνουν εξαγωγές, αυτές αντιστοιχούν σε λιγότερο από το 50% του συνολικού προϊόντος σε κάθε περίπτωση. Τρεις εταιρείες αναφέρουν μια μεταβολή της πολιτικής κατανομής αγορών διαχρονικά, ιδιαίτερα μετά το 1974, προς μεγαλύτερη εξαγωγική προσπάθεια. Κάτι τέτοιο συμπίπτει με τη μετατόπιση των ΞΑΕ στο διεθνές πεδίο προς τόπους εγκατάστασης χαμηλού εργατικού κόστους (βλέπε Guorgy Adam, 1975) στη δεκαετία του '70. Μία επιχείρηση, που λειτουργεί στον κλάδο των Ηλεκτρικών Συσκευών, ανέφερε ένα λιγότερο του 20% ποσοστό εξαγωγών στα πρώτα χρόνια της λειτουργίας της, και σταδιακή αύξηση εξαγωγών τηλεπικοινωνιακού υλικού (χωρίς αναφορά συγκεκριμέ-

4. Οι τρόποι μεταφοράς τεχνολογίας είναι οι ακόλουθοι:

- α) Εισαγωγή κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.
- β) Εισαγωγή πλήρους πακέτου τεχνολογίας παραγωγής και know-how σε management-οργάνωση-marketing.
- γ) Εισαγωγή επί μέρους συστατικών του πακέτου τεχνολογίας / know-how μεμονωμένων ή σε συνδυασμούς.
- δ) Αγορά πατεντών.
- ε) Συμφωνίες licencing.

ων ποσοστών), που κορυφώνονται στην περίοδο 1974-79. Η εταιρεία παρουσιάζει μία υψηλού βαθμού ενσωμάτωση στο σύστημα της μητρικής της, και είναι πιθανόν αυτό να είναι το κρίσιμο στοιχείο που επηρεάζει την πολιτική κατανομής αγορών. Η δεύτερη θυγατρική, με συμμετοχή μειοψηφίας, ανέφερε λιγότερο από 20% εξαγωγές, αλλά σημαντικές αυξήσεις εξαγωγών το 1984-85. Η τρίτη εταιρεία, με συμμετοχή μειοψηφίας, επίσης ανέφερε μία εντεινόμενη εξαγωγική κατεύθυνση, χωρίς όμως η ξένη αγορά να καταλαμβάνει κυρίαρχη θέση.

Ένα άλλο σημαντικό χαρακτηριστικό των εξαγωγών των θυγατρικών επιχειρήσεων πολυεθνικών εταιρειών στην Ελλάδα, είναι ότι οι αναπτυγμένες βιομηχανικά χώρες δεν αποτελούν εξαγωγικές αγορές. Η μόνη πιθανή εξαίρεση είναι οι δύο εταιρείες που ανέφεραν σαν αγορά τοποθέτησης εξαγωγών τις μητρικές τους εταιρείες. Καθώς δε οι μητρικές τους είναι πολυεθνικές χωρών μελών της Ε.Ο.Κ., είναι πιθανό η Ε.Ο.Κ. να αποτελεί την εξαγωγική τους αγορά.

Συνοπτικά, θα μπορούσε να αναφερθεί ότι η εγχώρια αγορά αποτελεί το στόχο των πολυεθνικών στην Ελλάδα και αυτό μειώνει την ενσωμάτωση των θυγατρικών τους σε ένα διεθνές κύκλωμα παραγωγής και διάθεσης. Επομένως, είναι οι συνθήκες της ελληνικής αγοράς αυτές που περισσότερο καθορίζουν την επιχειρηματική τους στρατηγική.

Ο πίνακας 3 παρουσιάζει αποτελέσματα σχετικά με τις αιτίες εισροής ΞΑΕ στην Ελλάδα. Οι ολιγοπωλιακές συνθήκες, αποδεικνύονται ο πιο σημαντικός παράγοντας ΞΑΕ στην Ελλάδα, με τη μεγέθυνση της εγχώριας αγοράς στη δεύτερη θέση, το χαμηλό κόστος παραγωγής στην τρίτη θέση και τα κρατικά κίνητρα, την ύπαρξη πρώτων υλών και τη δυνατότητα εξαγωγικής πλατφόρμας στην τέταρτη. Είναι χαρακτηριστική η σύμπτωση των παραπάνω αποτελεσμάτων με τα συμπεράσματα στα οποία καταλήξαμε προηγουμένως. Συγκεκριμένα, οι συνθήκες της εγχώριας αγοράς με τη μορφή ολιγοπωλιακών συνθηκών και μεγέθυνσης της αγοράς, είναι το κύριο κριτήριο των επιχειρηματικών αποφάσεων, όπως η επιλογή μεταξύ εξαγωγικού προσανατολισμού και εγχώριας αγοράς, σε όφελος της δεύτερης και άρα σε μείωση της ενσωμάτωσης σε ένα πολυεθνικό σύστημα παραγωγής και διανομής. Επίσης, οι ερωτηθείσες εταιρείες (6 από τις 8) θεωρούν την επί τόπου παραγωγή περισσότερο ανταγωνιστική, σε σχέση με εξαγωγές στην Ελλάδα, επιβάλλοντας έτσι τις ΞΑΕ υποκατάστασης εισαγωγών, σαν τον περισσότερο κατάλληλο τρόπο εξυπηρέτησης της ελληνικής αγοράς. Τέλος, η σχετικά υψηλή σημαντικότητα του χαμηλού κόστους παραγωγής, ενισχύει την ήδη εκφρασθείσα πεποίθηση ότι το προϊόν των ΞΑΕ είναι στη φάση

της ωριμότητας του κύκλου προϊόντος.

Πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι οι δύο εταιρείες που ανέφεραν τις μητρικές τους σαν το μόνο προορισμό των εξαγωγών τους, και μία ακόμη θυγατρική που δεν ανέφερε προορισμό εξαγωγών, είναι οι τρεις από τις 4 εταιρείες, που βαθμολόγησαν τον παράγοντα 7 (σύνδεση με Ε.Ο.Κ.) σαν «σημαντικό». Άρα μπορεί κανείς να συνάγει το συμπέρασμα ότι οι τρεις αυτές εταιρείες κατευθύνουν τις εξαγωγές τους προς τα κράτη μέλη της Ε.Ο.Κ. και ότι η φιλελευθεροποίηση του εμπορίου μεταξύ Ελλάδος και Ε.Ο.Κ. ενισχύει το βαθμό πολυεθνικής ολοκλήρωσης. Μόνο δύο εταιρείες ανέφεραν τα εμπόδια εμπορίου σαν σημαντικό λόγο αρχικής εγκατάστασης στην Ελλάδα. Οι εταιρείες αυτές, επειδή εγκαταστάθηκαν πριν το 1963, έτος της συμφωνίας για τη σύνδεση της Ελλάδας με την Ε.Ο.Κ. και αρχής φιλελευθεροποίησης του εμπορίου, σχολίασαν ότι με την πλήρη ένταξη και τη φιλελευθεροποίηση του εμπορίου, οι παραγωγικές τους μονάδες δεν θα είναι πλέον ανταγωνιστικές, σε σχέση με τα ευρωπαϊκά παραγωγικά κέντρα. Επίσης, επτά από τις οκτώ εταιρείες θεωρούν τον ανταγωνισμό των εισαγωγών, είτε πολύ σημαντικό, είτε απλώς σημαντικό. Μπορεί να υποθεθεί ότι οι εισαγωγές αμφισβητούν τις ολιγοπωλιακές καταστάσεις μιας αγοράς, σχετικά προστατευμένης, και μία τέτοια αμφισβήτηση εντείνεται με τη μείωση της προστασίας. Αυτή η εξέλιξη μεταθέτει τη σπουδαιότητα των αιτίων των ΞΑΕ, από τις ολιγοπωλιακές συνθήκες στο κόστος παραγωγής, για παραδοσιακά προϊόντα από τη μία μεριά, και στο μέγεθος αγοράς και τα τεχνολογικά πλεονεκτήματα, για προϊόντα βαριάς βιομηχανίας (οικονομίες κλίμακας), από την άλλη.

Συμπέρασμα

Ένα βασικό χαρακτηριστικό των ΞΑΕ στην ελληνική μεταποίηση είναι ο προσανατολισμός τους στην εγχώρια αγορά. Φαίνεται ότι η άμεση επένδυση αποτελεί μία μέθοδο μεταφοράς τεχνολογίας, και με αυτή την έννοια αποτελεί εσωτερικοποίηση των τεχνολογικών εισροών. Αλλά δεν φαίνεται να συμβαίνει το ίδιο με άλλες ενδιάμεσες παραγωγικές εισροές. Η κατεύθυνση των ΞΑΕ είναι προς τομείς ολιγοπωλιακά διαρθρωμένους, που η εγχώρια αγορά τους διευρύνεται, είναι δηλαδή περισσότερο επενδύσεις υποκατάστασης εισαγωγών και λιγότερο εξαγωγικού προσανατολισμού. Αυτή η εικόνα μας επιτρέπει να συμπεράνουμε, ότι η οποιαδήποτε διασύνδεσή τους με το πολυεθνικό σύστημα παραγωγής και διανομής δεν είναι ολοκλη-

ΠΙΝΑΚΑΣ 3:

Προσδιοριστικοί παράγοντες ΞΑΕ

| Παράγοντες άμεσης επένδυσης στην ελληνική μεταποίηση | Συχνότητες* |
|--|-------------|
| 1) Ολιγοπωλιακές συνθήκες i.e. δυνατότητα να ξεπεράσουν εμπόδια εισόδου και να προκαταλάβουν δυνητικούς εγχώριους ή αλλοδαπούς ανταγωνιστές. | 7 |
| 2) Η μεγέθυνση της ντόπιας αγοράς | 6 |
| 3) Κρατικά κίνητρα και επιδοτήσεις | 4 |
| 4) Χαμηλό κόστος παραγωγής | 5 |
| 5) Ύπαρξη πρώτων υλών | 4 |
| 6) Δυνατότητα εξαγωγικής πλατφόρμας (export platform) i.e. σχετικά χαμηλού κόστους παραγωγής ή / και γειτνίαση με εξαγωγικές αγορές. | 4 |
| 7) Σύνδεση με Ε.Ο.Κ. i.e. χρήση του πλεονεκτήματος μείωσης των περιορισμών εμπορίου για εξαγωγές στην Ε.Ο.Κ. | 4 |
| 8) Ξεπέρασμα περιορισμών εμπορίου της ελληνικής αγοράς | 2 |

Σημείωση: Οι συχνότητες υπολογίστηκαν ως εξής: Ζητήθηκε από τις εταιρείες να ταξινομήσουν τους παράγοντες κατά σειρά σπουδαιότητας και να τους βαθμολογήσουν με μία κλίμακα από 2 για τον κύριο, αλλά όχι μοναδικό, έως 14 για τον ελάχιστο σημαντικό. Παράγοντες με βαθμολογία από 2 έως 5 θεωρήθηκαν ως «σημαντικοί». Η συχνότητα υπολογίστηκε από το πόσες φορές ο παράγοντας Χ αναφέρθηκε ως «σημαντικός», π.χ. οι περιορισμοί εμπορίου έλαβαν βαθμό από 2 έως 5 μόνο από 2 εταιρείες.

ρωτική, δηλαδή η λειτουργία τους στην Ελλάδα μάλλον δεν αποτελεί κάποιο στάδιο μιας παραγωγικής διαδικασίας, που αναλαμβάνεται σε διεθνές επίπεδο. Αυτό σημαίνει ότι η οποιαδήποτε ανταγωνιστικότητα τους προσδιορίζεται, από το συνδυασμό τεχνολογικών εισροών διαμορφωμένων σε ένα ξένο προς την Ελλάδα περιβάλλον και πιθανών πλεονεκτημάτων της ελληνικής αγοράς. Επομένως, στο βαθμό που τα πλεονεκτήματα αυτά συμβάλλουν στην απόφαση για την εγκατάσταση μιας θυγατρικής σε κάποιο κλάδο της ελληνικής μεταποίησης, υπάρχουν περιθώρια επηρεασμού αυτής της απόφασης από την εθνική βιομηχανική πολιτική.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- J.S. Bain, *Barriers to New Competition*, Harvard 1966.
- Buckley, P. and Casson, M., *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan 1976.
- Gnorgy Adam, "Multinational Corporations and Worldwide Sourcing" in Radice, H. (ed), *International Firms and Modern Imperialism*, Penguin, 1975.
- Dunning, J.H., "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach", B. Ohlin et al (ds): *Industrial Allocation of International Activity*, Macmillan 1977.
- Dunning, J.H., "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Nov. 1980.
- Hymers, S., "The International Operations of National firms: A study of Direct Investment" (Ph. D. Thesis), MIT, 1960.
- Johnson, H.G., "The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation" Kindleberger, C.P. (ed), *The International Corporation*, Cambridge, Mas, MIT Press, 1970.
- Kindleberger, C.P., *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven: Yale University Press, 1969.
- Kyrkilis D., "The Economic Determinants of Foreign Direct Investment in Greek Manufacturing, 1963-1981. "A Dynamic Approach" (Ph. D. Thesis), University of Manchester, 1986.
- Magee S., "Information and the Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment", Bagwatti, J.H. (ed), *The New International Economic Order*, Cambridge Mass, MIT Press, 1977a.
- Magee, S., "Multinational Corporations, the Industry Technology Cycle and Development", *Journal of World Trade Law*, Vol. II, 1977b.
- Penrose, E: *Theory of the Growth of the Firm*, Blackwell, 1959.
- Vernon, R.: "International Investment and International Trade in the Product-Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, 1966.

