



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ
ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ ΣΤΙΣ ΑΜΕΣΕΣ ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Η εργασία υποβάλλεται για τη μερική κάλυψη των απαιτήσεων με
στόχο την απόκτηση διπλώματος.

Εισηγητής: Γιαννόπουλος Αναστάσιος (ΜΟΕΣ 1215)

Επιβλέπων Καθηγητής: Καρκαλάκος Σωτήριος

Πειραιάς, 2014

i. Δήλωση

Δηλώνω υπεύθυνα ότι η παρούσα εργασία είναι πρωτότυπη και εκπονήθηκε αποκλειστικά και μόνο για την εκπλήρωση των υποχρεώσεων μου στο Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών Οικονομικής και Επιχειρησιακής Στρατηγικής του τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς και για την απόκτηση του αντίστοιχου διπλώματος κατά την περίοδο 2013-2014.

Γιαννόπουλος Αναστάσιος
Πειραιάς, 2014

ii. Περίληψη

Στην παρούσα μελέτη θα εξετασθεί το θέμα των άμεσων ξένων επενδύσεων και θα αναλυθούν διάφοροι παράγοντες με κυριότερο την φορολογία που τείνουν να τις επηρεάσουν.

Αρχικά, θα γίνει μία ανασκόπηση της βιβλιογραφίας για να εξαχθούν χρήσιμα συμπεράσματα σχετικά με τον ρόλο της φορολογίας στις άμεσες ξένες επενδύσεις, το αν τις επηρεάζει τελικά και τον βαθμό επηρεασμού ανάλογα και με την εκάστοτε περίπτωση.

Στη συνέχεια θα γίνει μία ανάλυση των παραγόντων και των μεταβλητών που θα συμπεριλάβουμε στην έρευνα όπως επίσης και κατάλληλη παρουσίαση τους με πίνακες και θα ακολουθήσει η επεξεργασία των δεδομένων με την βοήθεια στατιστικών εργαλείων που θα μας δώσει αριθμητικά αποτελέσματα.

Τέλος, θα ακολουθήσει ο σχολιασμός και η παρουσίαση των αποτελεσμάτων, καθώς και τα συμπεράσματα που προέκυψαν.

iii. Ευχαριστίες

Ευχαριστώ θερμά τον καθηγητή μου κ. Καρκαλάκο Σωτήρη για την βοήθεια και την καθοδήγηση του.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

iv. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	9
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ	13
2.1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ.....	13
2.2. ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ	15
2.2.1 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ FDI (ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ).....	15
2.2.2. ΜΕΡΙΚΗ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ.....	17
2.2.3. ΓΕΝΙΚΗ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ.....	30
2.3. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	37
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΑΜΕΣΕΣ ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	38
3.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	38
3.2. ΛΟΓΟΙ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ ΕΚΤΟΣ ΣΥΝΟΡΩΝ	41
1. ΜΕΙΩΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	41
2. ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΠΟΡΩΝ	43
3. ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΝΕΑΣ ΑΓΟΡΑΣ.....	49
3.3. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΔΙΕΘΝΟΠΟΙΗΣΗΣ: ΘΕΩΡΗΤΙΚΑ ΜΟΝΤΕΛΑ.....	66
1. ΘΕΩΡΗΤΙΚΑ ΜΟΝΤΕΛΑ	66
2. ΕΙΔΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΩΝ ΔΙΕΘΝΟΠΟΙΗΣΗΣ.....	67
3.4. ΜΟΡΦΕΣ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΕ ΞΕΝΕΣ ΑΓΟΡΕΣ.....	69
1. ΕΞΑΓΩΓΕΣ.....	69
2. ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ	70
3. ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΜΕ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΕΣ	70
4. ΟΙ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (CONTRACT MANUFACTURING)	71
5. ΤΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ (MANAGEMENT CONTRACTS).....	72
6. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ «ΜΕ ΤΟ ΚΛΕΙΔΙ ΣΤΟ ΧΕΡΙ» (TURN-KEY PROJECTS)	72
7. ΕΠΙΣΗΜΕΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.....	73
8. INTERNATIONAL LICENSING.....	74
9. FRANCHISING	74
10. TURNKEY PROJECT ΚΑΙ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ.....	75
11. ΑΜΕΣΕΣ ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ.....	76
3.5. ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΡΟΠΟΥ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ	85
1. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ	85

2. ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ.....	85
3. ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΠΟΙΗΣΗ.....	86
4. ΈΛΕΓΧΟΣ.....	86
5. Άλλοι Παράγοντες	86
3.6. Θεωρητικό Πλαίσιο.....	88
1. Θεωρία του Κόστους Συναλλαγών.....	88
2. Ατελείες της Αγοράς.....	91
3. Θεωρία της Ιδιοκτησίας (OWNERSHIP SPECIFIC ADVANTAGES).....	93
4. Θεωρία της Εσωτερικεύσης.....	94
5. Θεωρία των Πορών	96
6. Η Εκλεκτική Προσεγγιση.....	101
7. Το Μονοπάτι της Αναπτυξης Επενδύσεων	103
8. Ιαπωνική Προσεγγιση	106
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ	109
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΜΕΘΟΔΟΣ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ: ΕΛΑΧΙΣΤΑ ΤΕΤΡΑΓΩΝΑ (OLS)	131
5.1. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ	131
5.2. ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ	132
5.3. ΕΠΑΓΩΓΗ ΤΩΝ ΕΚΤΙΜΗΤΩΝ ΤΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ	133
5.4. ΕΜΠΕΙΡΙΚΑ ΜΟΝΤΕΛΑ.....	134
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ.....	137
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	146
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	151

v. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΠΙΝΑΚΩΝ ΚΑΙ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ

ΠΙΝΑΚΑΣ 1: ΧΩΡΕΣ ΤΟΥ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	131
--------------------------------------	-----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ

ΠΙΝΑΚΑΣ 1: ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΩΝ ΘΥΓΑΤΡΙΚΩΝ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ, ΤΟ 1999, ΣΕ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ \$.....	15
---	----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

ΠΙΝΑΚΑΣ 1: ΕΠΕΞΗΓΗΣΗ ΜΕΤΑΒΛΗΤΩΝ.....	86
ΠΙΝΑΚΑΣ 2: ΜΙΚΡΟΤΕΡΗ ΤΙΜΗ, ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΤΙΜΗ, ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ, ΤΥΠΙΚΗ ΑΠΟΚΛΙΣΗ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΜΕΣΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΤΩΝ ΧΩΡΩΝ.....	87
ΠΙΝΑΚΑΣ 3: ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΚΑΤΑ ΜΕΣΟ ΟΡΟ ΣΤΙΣ 6 ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ ΜΑΣ.....	88
ΠΙΝΑΚΑΣ 4: ΠΑΤΕΝΤΕΣ ΗΠΑ ΓΙΑ ΤΙΣ 6 ΧΩΡΕΣ ΜΕΛΕΤΗΣ.....	88
ΣΧΗΜΑ 1: ΑΞΙΑ ΑΞΕ ΗΠΑ ΣΤΗΝ ΓΑΛΛΙΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	89
ΣΧΗΜΑ 2: ΑΞΙΑ ΑΞΕ ΗΠΑ ΣΤΗΝ ΓΑΛΛΙΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	89
ΣΧΗΜΑ 3: ΠΛΗΘΥΣΜΙΑΚΗ ΠΥΚΝΟΤΗΤΑ ΓΑΛΛΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	90
ΣΧΗΜΑ 4: ΚΟΣΤΟΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΓΑΛΛΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	90
ΣΧΗΜΑ 5: ΑΞΙΑ ΑΞΕ ΓΕΡΜΑΝΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	91
ΣΧΗΜΑ 6: ΑΞΙΑ ΑΞΕ ΗΠΑ ΣΤΗΝ ΓΕΡΜΑΝΙΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	92
ΣΧΗΜΑ 7: ΠΛΗΘΥΣΜΙΑΚΗ ΠΥΚΝΟΤΗΤΑ ΓΕΡΜΑΝΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	92
ΣΧΗΜΑ 8: ΚΟΣΤΟΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΓΕΡΜΑΝΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	93
ΣΧΗΜΑ 9: ΑΞΙΑ ΑΞΕ ΙΤΑΛΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	94
ΣΧΗΜΑ 10: ΑΞΙΑ ΑΞΕ ΗΠΑ ΣΤΗΝ ΙΤΑΛΙΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	94
ΣΧΗΜΑ 11: ΠΛΗΘΥΣΜΙΑΚΗ ΠΥΚΝΟΤΗΤΑ ΙΤΑΛΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	95
ΣΧΗΜΑ 12: ΚΟΣΤΟΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΙΤΑΛΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	95
ΣΧΗΜΑ 13: ΑΞΙΑ ΑΞΕ ΙΣΠΑΝΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	96
ΣΧΗΜΑ 14: ΑΞΙΑ ΑΞΕ ΗΠΑ ΣΤΗΝ ΙΣΠΑΝΙΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	97
ΣΧΗΜΑ 15: ΠΛΗΘΥΣΜΙΑΚΗ ΠΥΚΝΟΤΗΤΑ ΙΣΠΑΝΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	97
ΣΧΗΜΑ 16: ΚΟΣΤΟΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΙΣΠΑΝΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	98
ΣΧΗΜΑ 17: ΑΞΙΑ ΑΞΕ ΣΟΥΗΔΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	99
ΣΧΗΜΑ 18: ΑΞΙΑ ΑΞΕ ΗΠΑ ΣΤΗΝ ΣΟΥΗΔΙΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	99

ΣΧΗΜΑ 19: ΠΛΗΘΥΣΜΙΑΚΗ ΠΥΚΝΟΤΗΤΑ ΣΟΥΗΔΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	100
ΣΧΗΜΑ 20: ΚΟΣΤΟΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΣΟΥΗΔΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	100
ΣΧΗΜΑ 21: ΑΞΙΑ ΑΕΠ ΑΓΓΛΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	101
ΣΧΗΜΑ 22: ΑΞΙΑ ΑΞΕ ΗΠΑ ΣΤΗΝ ΑΓΓΛΙΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	102
ΣΧΗΜΑ 23: ΠΛΗΘΥΣΜΙΑΚΗ ΠΥΚΝΟΤΗΤΑ ΑΓΓΛΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	102
ΣΧΗΜΑ 24: ΚΟΣΤΟΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΑΓΓΛΙΑΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ.....	103
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΜΕΘΟΔΟΣ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ: ΕΛΑΧΙΣΤΑ ΤΕΤΡΑΓΩΝΑ (OLS)	
ΠΙΝΑΚΑΣ 1: ΕΠΕΞΗΓΗΣΗ ΜΕΤΑΒΛΗΤΩΝ.....	108
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ	
ΠΙΝΑΚΑΣ 1: ΠΟΛΛΑΠΛΗ ΠΑΛΙΝΔΡΟΜΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΓΑΛΛΙΑ.....	111
ΠΙΝΑΚΑΣ 2: ΠΟΛΛΑΠΛΗ ΠΑΛΙΝΔΡΟΜΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΓΕΡΜΑΝΙΑ.....	112
ΠΙΝΑΚΑΣ 3: ΠΟΛΛΑΠΛΗ ΠΑΛΙΝΔΡΟΜΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΤΑΛΙΑ.....	113
ΠΙΝΑΚΑΣ 4: ΠΟΛΛΑΠΛΗ ΠΑΛΙΝΔΡΟΜΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΣΠΑΝΙΑ.....	114
ΠΙΝΑΚΑΣ 5: ΠΟΛΛΑΠΛΗ ΠΑΛΙΝΔΡΟΜΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΣΟΥΗΔΙΑ.....	115
ΠΙΝΑΚΑΣ 6: ΠΟΛΛΑΠΛΗ ΠΑΛΙΝΔΡΟΜΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΓΛΙΑ.....	116
ΠΙΝΑΚΑΣ 7: ΠΟΛΛΑΠΛΗ ΠΑΛΙΝΔΡΟΜΗΣΗ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΜΕΣΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΤΩΝ ΧΩΡΩΝ.....	117

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Κατά τις δύο τελευταίες δεκαετίες, η παγκόσμια οικονομία γνώρισε μια πρωτοφανή σε όλο τον κόσμο ενσωμάτωση των βασικών προϊόντων και μία ραγδαία σύγκλιση των αγορών. Στην διαδικασία αυτή της παγκοσμιοποίησης, συνέδραμαν ιδιαίτερα οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μέσω των εξαγωγών και κυρίως μέσω των άμεσων ξένων επενδύσεων που πραγματοποιούσαν διακρατικά. Μάλιστα υπολογίζεται ότι κατά την ίδια χρονική περίοδο, οι άμεσες επενδύσεις έχουν καλλιεργηθεί κατά πολύ ταχύτερα από το εμπόριο όσον αφορά στις πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (*Foreign Direct Investment*) είναι οι μακροπρόθεσμες επενδύσεις σε επιχειρήσεις της εγχώριας αγοράς από επενδυτές (φυσικό ή νομικό πρόσωπο) των οποίων η έδρα βρίσκεται στην αγορά ξένης χώρας. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μέσω των άμεσων ξένων επενδύσεων αποτελούν τον πλέον δυναμικό παράγοντα της οικονομικής παγκοσμιοποίησης (James R. Markusen, Anthony J. Venables, 1999). Οι άμεσες ξένες επενδύσεις αναγνωρίζονται όλο και περισσότερο ως σημαντικός παράγοντας για την οικονομική ανάπτυξη των χωρών. Εκτός από την εισροή κεφαλαίου, διευκολύνουν την μεταφορά τεχνολογίας, οργανωτικών και διαχειριστικών πρακτικών και δεξιοτήτων καθώς και την ευκολότερη πρόσβαση στις διεθνείς αγορές.

Η διεθνοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας, με την εγκατάσταση θυγατρικών της ίδιας μητρικής επιχείρησης σε διαφορετικές χώρες, και η διασυνοριακή μεταφορά αγαθών και εισροών εμβαθύνει την ολοκλήρωση της παγκόσμιας αγοράς. Ταυτόχρονα, αυτές οι μεταφορές αγαθών και εισροών πραγματοποιούνται εντός του παγκόσμιου δικτύου της μητρικής επιχείρησης. Έτσι, υποκαθιστούν τις αγορές και τον καταναμητικό τους ρόλο με το εσωτερικό σύστημα διοίκησης, λήψης αποφάσεων και κατανομής πόρων των πολυεθνικών (Hobday, 1995; Chung et al., 1994). Όλο και περισσότερες χώρες προσπαθούν να δημιουργήσουν ένα ευνοϊκό κλίμα για την προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων, με προτεραιότητα μάλιστα σε αυτή την

πολιτική διευκόλυνσης. Όμως, παρότι η αποτελεσματικότητα των κινήτρων σε για την προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων είναι συχνά αμφισβητήσιμη, οι χώρες εξακολουθούν να καταφεύγουν σε ολοένα και περισσότερα τέτοια μέτρα τα τελευταία χρόνια.

Πολλοί παράγοντες μπορούν να εξεταστούν, ως προς το αν και πόσο επηρεάζουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις και σε θεωρητικό αλλά και σε πρακτικό επίπεδο. Πρόσφατες έρευνες έχουν δείξει ότι ένα μέρος της επιρροής μπορεί να αποδοθεί σε μεθοδολογικά ζητήματα, όπως ο σχεδιασμός της έρευνας (Gorg και Strobl, 2001), αλλά και στα χαρακτηριστικά της χώρας, όπως ορισμένοι θεσμοί (Rodrik, 1999, Alfaro et al., 2004), η τάση για εμπόριο (Balasubramanyam et al., 1996) και η τεχνολογική ανάπτυξη (Borensztein et al., 1998). Ωστόσο, ένα σύνολο παραγόντων που επηρεάζουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις -τα ίδια τα ανομοιογενή χαρακτηριστικά των άμεσων ξένων επενδύσεων- και την οικονομική ανάπτυξη, έχει λάβει μέχρι στιγμής λίγη συστηματική εμπειρική προσοχή (Nunnenkamp και Spatz, 2004, Lall, 1995, Jones, 2005).

Ένα μεγάλο κεφάλαιο -αν όχι το μεγαλύτερο- όσον αφορά στα κίνητρα διευκόλυνσης για τις άμεσες ξένες επενδύσεις αποτελεί η φορολογία. Τα φορολογικά κίνητρα επηρεάζουν τις αποφάσεις των επενδυτών σχετικά και με το μέγεθος αλλά και με την χωροθέτηση των εν λόγω επενδύσεων. Σε μία πρώτη προσέγγιση, εύκολα θα συμπεράινε κανείς ότι η άνοδος της φορολογίας θα αποτελούσε αποθαρρυντικό παράγοντα για επίδοξους επενδυτές ή επενδυτικούς ομίλους και ότι τυχόν φορολογικές διευκολύνσεις στον αντίποδα θα αποτελούσαν κίνητρα για δραστηριοποίηση (De Mooij, Ederveen, 2003), όμως το κεφάλαιο αυτό έχει περισσότερες από μία πτυχές. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι η φορολογία δεν είναι ο μοναδικός παράγοντας επηρεασμού των άμεσων ξένων επενδύσεων και πιθανόν να μην είναι και ο σημαντικότερος, γεγονός που θα κριθεί από άλλες συγκριτικές μελέτες.

Η μελέτη αυτή περιλαμβάνει τη διεξαγωγή έρευνας των καθεστώτων φορολογικών κινήτρων σε περισσότερες από 20 χώρες (23 συγκεκριμένα στον αριθμό) της Ευρωπαϊκής Ηπείρου. Σκοπός της εν λόγω έρευνας είναι να διαπιστωθεί τυχόν άμεση σχέση των ξένων επενδύσεων με την φορολογία των κρατών καθώς και η διερεύνηση

εναλλακτικών παραμέτρων που επηρεάζουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις. Για όλες τις χώρες η συλλογή, επεξεργασία και παρουσίαση των δεδομένων αφορά στην χρονική περίοδο 1985-2004. Στην υπό εξέταση περίοδο, συλλέχθηκαν διάφορα οικονομικά στοιχεία για την κάθε χώρα, που συνδυαζόμενα μας βοήθησαν στην εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων.

Στην πορεία της μελέτης προέκυψαν πολλά ερωτήματα και προβληματισμοί γύρω από την επίδραση της φορολογίας στις άμεσες ξένες επενδύσεις:

- Είναι όντως σημαντικός παράγοντας η φορολογία για τις άμεσες ξένες επενδύσεις και σε τι βαθμό τις επηρεάζει;
- Μπορεί η φορολογία των κρατών να αποτελεί τον σημαντικότερο παράγοντα όσον αφορά στις επενδύσεις και πως μπορούμε να το αποδείξουμε αυτό;
- Η φορολογία δρα σαν ανεξάρτητος παράγοντας επηρεασμού ή σαν κομμάτι ενός γενικότερου συνόλου καθοριστικών παραγόντων;
- Σε τι βαθμό οι πολυεθνικές επιχειρήσεις λαμβάνουν υπ' όψιν τους τα δεδομένα αυτά και αντιδρούν ορθολογικά;

Πίνακας 1: Χώρες του δείγματος

Ομάδα	Χώρες
ΑΝΕΠΤΥΓΜΕΝΕΣ	Αυστρία, Βέλγιο, Κύπρος, Δανία, Φινλανδία, Γερμανία, Γαλλία, Ελλάδα, Ιρλανδία, Ιταλία, Ολλανδία, Νορβηγία, Πορτογαλία, Ισπανία, Σουηδία, Αγγλία, Ελβετία
ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ	Βουλγαρία, Τσεχία, Ουγγαρία, Τουρκία, Πολωνία, Ρουμανία

Το κεντρικό επομένως ερώτημα της μελέτης αυτής είναι το εξής:

‘ Τι είναι οι άμεσες επενδύσεις και πως επηρεάζονται από την φορολογία των κρατών κατά κύριο λόγο καθώς και από άλλους παράγοντες και τι αντίκτυπο έχει αυτό στην παγκοσμιοποιημένη οικονομία και στα υποκείμενα της; ’

Η μελέτη που ακολουθεί χωρίζεται σε 5 κεφάλαια. Το πρώτο κεφάλαιο είναι η εισαγωγή όπου και γίνεται μια γενική περιγραφή της μελέτης και των παραμέτρων της καθώς και η παρουσίαση του θέματος όπως επίσης και των στόχων που αυτή θέτει. Το επόμενο κεφάλαιο έχει να κάνει με την μελέτη και παρουσίαση της - σχετιζόμενης με την μελέτη μας- ελληνικής εμπειρίας και βιβλιογραφίας. Αρχικά γίνεται μια γενικότερη αναφορά στην προϋπάρχουσα βιβλιογραφία ενώ μετέπειτα παρουσιάζονται αναλυτικά και κατηγοριοποιημένα τα έως τώρα ευρήματα. Στο τρίτο κεφάλαιο, παρουσιάζονται αναλυτικά η συγκρότηση του δείγματος και η ανάλυση των δεδομένων του δείγματος μας. Στο κομμάτι αυτό γίνονται κάποιες αναλύσεις και απεικονίσεις σχετικά με το δείγμα, που μας δίνουν μια καλύτερη εικόνα σχετικά με την διάρθρωση του. Μετά από τις αναλύσεις, ακολουθεί η λεπτομερής περιγραφή της μεθόδου της παλινδρόμησης στο τέταρτο κεφάλαιο. Εδώ, απεικονίζονται όλες οι εξισώσεις που ορίζουν την παλινδρόμηση και πως αυτές προκύπτουν σταδιακά. Ακολουθεί το πέμπτο κεφάλαιο της μελέτης που παρουσιάζει τα αποτελέσματα της έρευνας και το σύνολο των επεξεργασιών που πραγματοποιήθηκαν ώστε να προκύψουν αυτά.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ

Στο κομμάτι αυτό, θα ασχοληθούμε με την υπάρχουσα βιβλιογραφία, γύρω από το αντικείμενο μελέτης μας, τις άμεσες ξένες επενδύσεις δηλαδή, και τους παράγοντες που τις επηρεάζουν. Η βιβλιογραφία γύρω από ένα τέτοιο θέμα είναι πολύ μεγάλη και έχει πολλές παραμέτρους. Συνεπώς, μια συνολική ανάλυση της υπάρχουσας βιβλιογραφίας κρίνεται άσκοπη, και γι αυτόν τον λόγο θα επιχειρήσουμε μια προσέγγιση - περιγραφή της, έτσι ώστε να εντοπίσουμε τα βασικά σημεία.

Η παρουσίαση της βιβλιογραφίας, χωρίζεται στο κομμάτι της εισαγωγής, ακολουθεί το κομμάτι της ανασκόπησης (χωρισμένο σε 3 κατηγορίες παραγόντων που επηρεάζουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις) και τέλος τα συμπεράσματα που προκύπτουν από την εξέταση της βιβλιογραφίας.

2.1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ

Είναι γνωστό ότι η μεγέθυνση της δραστηριοποίησης των πολυεθνικών επιχειρήσεων υπό μορφή άμεσων ξένων επενδύσεων, έχει αυξηθεί με ταχύτερους ρυθμούς από ότι οι περισσότερες άλλες διεθνείς συναλλαγές, ιδίως όπως το εμπόριο μεταξύ των χωρών. Με πολλούς τρόπους, οι πολυεθνικές εταιρείες αποτελούν το κέντρο ελέγχου μιας μεγάλης μερίδας διεθνών συναλλαγών, εκτός από άμεσες ξένες επενδύσεις. Για παράδειγμα, σχεδόν το ήμισυ των εμπορικών ροών είναι ενδοεπιχειρησιακές δηλαδή, συναλλαγές στο εσωτερικό μίας πολυεθνικής. Ταυτόχρονα, μεγάλη είναι η επιρροή των θυγατρικών και των πωλήσεων - επενδύσεων που αυτές πραγματοποιούν.

Πίνακας 1: Πωλήσεις αμερικάνικων θυγατρικών στο εξωτερικό, το 1999, σε εκατομμύρια \$

	Πωλήσεις στην χώρα υποδοχής		Πωλήσεις πίσω στις ΗΠΑ		Πωλήσεις σε μη-σχετιζόμενα μέρη σε άλλες ξένες χώρες		Πωλήσεις σε σχετιζόμενα μέρη σε άλλες ξένες χώρες	
	\$	% συνόλου	\$	% συνόλου	\$	% συνόλου	\$	% συνόλου
ΗΠΑ	1.494.903	67,4%	230.975	10,4%	216.613	9,8%	276.904	12,5%
Βιομηχανία	651.982	58,9%	165.731	15%	110.119	9,9%	179.533	16,2%
Μη-βιομηχανία	842.921	75,8%	65.244	5,9%	106.494	9,6%	97.371	8,8%
Καναδάς	197.222	70,1%	78.081	27,8%	3.600	1,3%	2.348	0,8%
Ευρώπη	803.860	65,9%	53.629	4,4%	159.130	13%	203.850	16,7%
Ασία	304.177	71,4%	47.255	11,1%	30.944	7,3%	43.904	10,3%
Νότια Αμερική	165.678	65,9%	43.544	17,3%	16.120	7,4%	23.722	9,4%

Πηγή: Πίνακας III.F.1, Υπουργείο Οικονομικών ΗΠΑ

Οι τάσεις αυτές, που ουσιαστικά αποτελούν τάσεις της σύγχρονης πραγματικής παγκόσμιας οικονομίας, οδήγησαν σε πρόσφατο ενδιαφέρον από τη διεθνή οικονομική βιβλιογραφία προκειμένου να διερευνηθεί εμπειρικά τους θεμελιώδεις παράγοντες που επηρεάζουν την συμπεριφορά των άμεσων ξένων επενδύσεων. Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζουμε μια κριτική ανασκόπηση της βιβλιογραφίας αυτής πάνω στην οποία θα στηριχτούν μελλοντικές ερευνητικές προσπάθειες πάνω σε τομείς που αναφέρονται.

Η βιβλιογραφία του πεδίου αυτού είναι τόσο μεγάλη που μια συνολική επανεξέταση δεν καθίσταται δυνατή. Ως εκ τούτου, η ανασκόπηση επικεντρώνεται στους πιο σημαντικούς και στους πλέον καινούργιους καθοριστικούς παράγοντες των άμεσων ξένων επενδύσεων. Το θέμα των επιπτώσεων της δραστηριότητας των πολυεθνικών στις χώρες προέλευσης και εγκατάστασης δεν θα εξετάζεται, αν και θα μπορούσε εύκολα να είναι το επίκεντρο των δικών της ερευνών.

Σε μια τελική ανάλυση, θα εξεταστεί πρώτα η βιβλιογραφία που τεστάρει και κινεί την ανάλυσή των καθοριστικών παραγόντων των άμεσων ξένων επενδύσεων από μια μερικής ισορροπίας οπτική γωνία της συγκεκριμένης πολυεθνικής. Έπειτα από μια σύντομη συζήτηση των ειδικών ενδοεπιχειρησιακών παραγόντων που κινητοποιούν μια επιχείρηση για να γίνει πολυεθνική σε πρώτη φάση, ακολουθεί η εξέταση των εξωτερικών παραγόντων που είναι πιθανοί καθοριστικοί παράγοντες της θέσης και

του μεγέθους των άμεσων ξένων επενδύσεων από τις πολυεθνικές εταιρείες. Αυτοί οι εξωτερικοί παράγοντες μπορεί να είναι από συναλλαγματικές ισοτιμίες και φόρους, έως και παράγοντες που είναι πιθανότατα περισσότερο ενδογενείς όπως η προστασία του εμπορίου και οι εμπορικές ροές.

Αυτοί οι τελευταίοι "καθοριστικοί παράγοντες" των άμεσων ξένων επενδύσεων, όπως οι εμπορικές ροές, ανοίγουν το μεγαλύτερο θέμα των αρκετά μεταβαλλόμενων κινήτρων για άμεσες ξένες επενδύσεις, οι οποίες αγνοούνται σε μεγάλο βαθμό από την ελλιπή βιβλιογραφική ανάλυση των συναλλαγματικών ισοτιμιών και των φόρων. Τέτοιες παράμετροι είναι βασικές για την ανάπτυξη της θεωρίας και της εκτίμησης του γενικού ισορροπημένου μοντέλου συμπεριφοράς μιας πολυεθνικής επιχείρησης.

2.2. ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ

Η βιβλιογραφική ανασκόπηση χωρίζεται σε 3 μέρη:

- I. Στην βιβλιογραφία που ασχολείται με τα σταθερά χαρακτηριστικά που επηρεάζουν τις αποφάσεις των πολυεθνικών σχετικά με τις άμεσες ξένες επενδύσεις
- II. Στην βιβλιογραφία που αναλύει την μερική ισορροπία των εξωτερικών παραγόντων που επηρεάζουν τις αποφάσεις και την τοποθεσία των άμεσων ξένων επενδύσεων.
- III. Στην βιβλιογραφία που εξετάζει την ανάλυση γενικής ισορροπίας που σχετίζεται με τις αποφάσεις και την τοποθεσία των άμεσων ξένων επενδύσεων

Στο κομμάτι που ακολουθεί γίνεται προσπάθεια απόδοσης των σημαντικότερων σημείων της βιβλιογραφίας γύρω από τις άμεσες ξένες επενδύσεις, με τη σειρά που προαναφέρθηκαν οι τομείς στους οποίους χωρίζονται.

2.2.1. ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ FDI (ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ)

Το πλέον θεμελιώδες ερώτημα σχετικά με τη διενέργεια άμεσων ξένων επενδύσεων είναι ο λόγος για τον οποίο μια επιχείρηση θα επέλεγε να εξυπηρετήσει μια ξένη αγορά, μέσω της θεμελίωσης θυγατρικών, και όχι μέσω άλλων επιλογών,

όπως οι εξαγωγές ή οι χορηγήσεις αδειών χρήσης. Η τυπική απάντηση περιστρέφεται γύρω από την παρουσία των άυλων περιουσιακών στοιχείων μιας επιχείρησης, όπως οι τεχνολογίες, οι διαχειριστικές της ικανότητες, κλπ. Τα εν λόγω περιουσιακά στοιχεία είναι δημόσια αγαθά μέσα σε μια επιχείρηση, στο βαθμό που η χρησιμοποίηση ενός περιουσιακού στοιχείου σε μία μονάδα δεν μπορεί να μειώσει τη χρήση ενός άλλου περιουσιακού στοιχείου σε μια άλλη μονάδα. Αυτό εξηγεί γιατί οι επιχειρήσεις με τα εν λόγω περιουσιακά στοιχεία έχουν περισσότερες πιθανότητες να έχουν πληθώρα μονάδων, *ceteris paribus*, αλλά όχι απαραίτητα το γιατί θα ήταν πολυεθνικές.

Για να καταλήξουμε στον λόγο για τον οποίο αυτά τα στοιχεία ενεργητικού ενδέχεται να οδηγήσουν σε απόφαση για πολυεθνική εταιρία, συχνά μελετάται το ενδεχόμενο ανεπάρκειας της αγοράς που συνδέεται με αυτά τα περιουσιακά στοιχεία. Μια τυπική υπόθεση είναι, ότι είναι δύσκολο να είναι κατάλληλα καθορισμένα τα ενοίκια από τα εν λόγω περιουσιακά στοιχεία, στα πλαίσια διακανονισμού με ένα τρίτο μέρος. Σε τέτοιες περιπτώσεις, η βέλτιστη απόφαση μπορεί να είναι για την επιχείρηση να εσωτερικεύσει τις συναλλαγές της στην, πράγμα που θα σήμαινε τη δημιουργία δικών της θυγατρικών στην αγορά. Μια πρώτη προσέγγιση της έννοιας περιλαμβάνει το έργο του Oliver Williamson για το κόστος των συναλλαγών, καθώς και η ανάπτυξη του προτύπου «τοποθεσία ιδιοκτησίας - εσωτερικοποίηση» (πρότυπο OLI) στις μελέτες του Rugman(1980) και Dunning(2001). Πιο πρόσφατες εργασίες έχουν εφαρμόσει πιο επίσημη θεωρία για την επιχείρηση, όπως θεωρίες περί οργανισμών, για να παρέχουν ένα πιο ολοκληρωμένο πλαίσιο για την κατανόηση των ανεπαρκειών της αγοράς που οδηγούν στην «μετάλλαξη» μιας επιχείρησης σε πολυεθνική (Navaretti και Venables, 2004).

Πρακτικές εφαρμογές αυτών των υποθέσεων είναι δύσκολες, διότι οι -σχετιζόμενοι με τις επιχειρήσεις- παράγοντες που οδηγούν σε άμεσες ξένες επενδύσεις είναι πολύ δύσκολο να παρατηρηθούν. Ως αποτέλεσμα, η ένταση της έρευνας και της ανάπτυξης (R&D) καθώς και της διαφήμισης, χρησιμοποιούνται κυρίως για την δικαιολόγηση άυλων περιουσιακών στοιχείων και στη συνέχεια ως επεξηγηματικές μεταβλητές σε μελέτες για το εάν οι επιχειρήσεις είναι «πολυεθνικές» ή όχι. Στην πραγματικότητα, έχει γίνει σίγουρο το να συμπεριλαμβάνονται οι εν λόγω μεταβλητές σε οποιαδήποτε ανάλυση σε επίπεδο επιχειρήσεων, για αποφάσεις άμεσων ξένων επενδύσεων.

Πρακτικά, η ανασκόπηση της βιβλιογραφίας δείχνει ότι η ένταση E & A συσχετίζεται σχεδόν πάντα θετικά με την πολυεθνικότητα, ανεξάρτητα από το δείγμα δεδομένων, ενώ τα στοιχεία για την ένταση της διαφήμισης είναι πολύ πιο περίπλοκα. Μια εναλλακτική περίπτωση παρέχεται από τους Morck και Yeung (1992), οι οποίοι διαπίστωσαν ότι οι εισηγμένες εταιρείες στις ΗΠΑ που ανακοίνωσαν ξένες αγορές, παρουσίασαν θετικές έκτακτες αποδόσεις, μόνο αν είχαν σημαντικό επίπεδο R&D και ένταση διαφήμισης. Σε τελική ανάλυση, όμως, δεν είναι δυνατόν να εννοηθεί ότι αυτές οι εμπειρικές αναλύσεις επιβεβαιώνουν αδιαμφισβήτητα την υπόθεση εσωτερικοποίησης, καθώς τα μέτρα αυτά (R&D, διαφήμιση) μπορεί να είναι έναυσμα για άλλες δυνάμεις που οδηγούν σε άμεσες ξένες επενδύσεις, και όχι για εκείνες που συνδέονται με αυτήν.

Επιπλέον, υπάρχουν ενδείξεις ότι οι επιχειρήσεις που "υπολείπονται" έντασης R&D (ή καινοτομίας) σε σχέση με τους ανταγωνιστές τους, είναι πιο πιθανό να εμπλακούν με άμεσες ξένες επενδύσεις. Για παράδειγμα, οι Kogut και Chang (1991) και ο Blonigen (1997), παρέχουν στοιχεία που αποδεικνύουν ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις των ιαπωνικών επιχειρήσεων στις ΗΠΑ, υποκινήθηκαν από την πρόσβαση σε συγκεκριμένα στοιχεία του ενεργητικού των επιχειρήσεων, και όχι απαραίτητα λόγω της διεθνοποίησης των δικών τους περιουσιακών στοιχείων. Αυτά τα κίνητρα, μπορούν ή δεν μπορούν να είναι αντίθετα ως προς τα κίνητρα διεθνοποίησης για τις άμεσες ξένες επενδύσεις.

Εκτός των προαναφερθέντων, η προσοχή εστιάζεται περισσότερο στους εξωγενείς και πολιτικούς παράγοντες που επηρεάζουν το παρατηρηθέν μέγεθος των άμεσων ξένων επενδύσεων, είτε αυτές θα συμβούν είτε όχι. Η βιομηχανία και οι μελέτες μερικών προδιαγραφών ισορροπίας σε επίπεδο χώρας, είτε αγνοούν αυτούς τους παράγοντες είτε υποθέτουν ότι ελέγχονται σε σταθερό -κατά μέσο όρο- επίπεδο κλάδου ή χώρας.

2.2.2. ΜΕΡΙΚΗ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ

Ένα μεγάλο μέρος της βιβλιογραφίας που αφορά στην εξέταση των καθοριστικών παραγόντων των άμεσων ξένων επενδύσεων, ξεκινά με ένα πλαίσιο μερικής ισορροπίας σε επίπεδο επιχειρήσεων που βασίζονται στη βιομηχανική οργάνωση και

τη χρηματοδότηση, και επακόλουθα στην εμπειρική ανάλυση. Οι μελέτες αυτές εξετάζουν τυπικά τον τρόπο με τον οποίο οι εξωγενείς μακροοικονομικοί παράγοντες επηρεάζουν τις αποφάσεις της επιχείρησης για άμεσες ξένες επενδύσεις, με κύρια εστίαση στις διακυμάνσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών, των φόρων, καθώς και σε μικρότερο βαθμό, στις διατιμήσεις. Παλαιότερες μελέτες χρησιμοποιούσαν συχνά, στοιχεία σε επίπεδο βιομηχανίας (ή ακόμα και χώρας) για να διερευνήσουν αυτές τις υποθέσεις, ενώ οι πιο πρόσφατες δεδομένα σε επίπεδο επιχείρησης και μονάδας, που ταιριάζουν καταλλήλότερα με τη θεωρία, σε επίπεδο επιχειρήσεων.

❖ Διακυμάνσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών

Η επίδραση των συναλλαγματικών ισοτιμιών στις άμεσες ξένες επενδύσεις έχει εξεταστεί, τόσο σε σχέση με τις αλλαγές στο διμερές επίπεδο της συναλλαγματικής ισοτιμίας μεταξύ των χωρών και ως προς τη μεταβλητότητα των συναλλαγματικών ισοτιμιών. Μέχρι την μελέτη από τους Froot και Stein (1991), η κοινή άποψη ήταν ότι οι (αναμενόμενες) μεταβολές στο επίπεδο της συναλλαγματικής ισοτιμίας δεν θα άλλαζαν την απόφαση μιας επιχείρησης να επενδύσει σε μια ξένη χώρα. Χονδρικά, ενώ μια ανατίμηση του νομίσματος της χώρας μιας εταιρείας θα μείωνε την αξία των περιουσιακών στοιχείων στο εξωτερικό, η(αναμενόμενη) ονομαστική απόδοση ανάγεται και εκείνη στο εγχώριο νομισματικό σύστημα, αφήνοντας το ποσοστό απόδοσης ταυτόσημο.

Οι Froot και Stein (1991) παρουσιάζουν μια ιστορία ατελών κεφαλαιακών αγορών στις οποίες η ανατίμηση ενός νομίσματος μπορεί ουσιαστικά να αυξήσει τις ξένες επενδύσεις από μια εταιρεία. Στην περίπτωση αυτή, η ανατίμηση του νομίσματος οδηγεί σε αύξηση του πλούτου της επιχείρησης και της παρέχει περισσότερα κεφάλαια χαμηλού κόστους για επενδύσεις, σε σχέση με τις επιχειρήσεις στο εξωτερικό που αντιμετωπίζουν την υποτίμηση του νομίσματός τους. Οι Froot και Stein (1991) παρέχουν εμπειρικά στοιχεία αυξημένων εισερχόμενων άμεσων ξένων επενδύσεων σε συνθήκες υποτίμησης του νομίσματος, μέσα από απλές παλινδρομήσεις, χρησιμοποιώντας ένα μικρό αριθμό ετήσιων παρατηρήσεων άμεσων ξένων επενδύσεων στις ΗΠΑ, τις οποίες ο Stevens (1998) βρίσκει ότι είναι αρκετά «εύθραυστες» για να αποτελέσουν ακριβή στοιχεία.

Klein και Rosengren (1994), ωστόσο, επιβεβαιώνουν το γεγονός ότι η υποτίμηση της συναλλαγματικής ισοτιμίας αυξάνει τις άμεσες ξένες επενδύσεις των ΗΠΑ με τη χρήση διαφόρων δειγμάτων άμεσων ξένων επενδύσεων των ΗΠΑ, με ανάλυση ανά χώρα προέλευσης και είδος. Ο Blonigen (1997) παρουσιάζει έναν άλλο τρόπο με τον οποίο οι αλλαγές στο επίπεδο των συναλλαγματικών ισοτιμιών μπορούν να επηρεάσουν τις εισερχόμενες άμεσες ξένες επενδύσεις μιας χώρας. Αν οι άμεσες ξένες επενδύσεις μιας επιχείρησης έχουν ως κίνητρο την απόκτηση των περιουσιακών στοιχείων, που μπορούν να μεταφερθούν σε πολλές αγορές χωρίς νομισματική συναλλαγή (π.χ. περιουσιακά στοιχεία όπως η τεχνολογία, διοικητικές ικανότητες, κλπ.), τότε μια ανατίμηση της συναλλαγματικής ισοτιμίας του ξένου νομίσματος θα μειώσει την τιμή του περιουσιακού στοιχείου στο ξένο νόμισμα, όχι όμως απαραίτητα τις ονομαστικές αποδόσεις. Με δεδομένα της ιαπωνικής βιομηχανίας για συγχωνεύσεις και εξαγορές ξένων επενδύσεων στις ΗΠΑ, ο Blonigen διαπιστώνει ότι οι επιπτώσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών κατά την άσκηση άμεσων ξένων επενδύσεων αφορούν κατά κύριο λόγο τις βιομηχανίες υψηλής τεχνολογίας, όπου συγκεκριμένα-επιχειρησιακά περιουσιακά στοιχεία είναι ουσιώδους σημασίας.

Άλλες μελέτες έχουν γενικότερα βρει συνεπή στοιχεία που αποδεικνύουν ότι οι βραχυχρόνιες διακυμάνσεις στις συναλλαγματικές ισοτιμίες οδηγούν σε αύξηση των εισερχόμενων άμεσων ξένων επενδύσεων, συμπεριλαμβανομένων των Grubert και Mutti (1991), Swenson (1994), και Kogut και Chang (1996), με περιορισμένα στοιχεία ότι η επίδραση είναι μεγαλύτερη για συγχωνεύσεις και εξαγορές ξένων άμεσων επενδύσεων (βλέπε, π.χ., Klein και Rosengren, 1994). Έτσι, τα αποδεικτικά στοιχεία που προέκυψαν σε μεγάλο βαθμό συνάδουν αυτά με τις υποθέσεις των Froot και Stein (1991) και Blonigen (1997). Ένα σοβαρό θέμα στη εξεταζόμενη βιβλιογραφία είναι, ότι αυτές οι επιπτώσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών έχουν δοκιμαστεί σχεδόν αποκλειστικά σε αμερικανικά στοιχεία, αν και μερικές μελέτες έχουν εστιαστεί σε εξερχόμενες άμεσες ξένες επενδύσεις των ΗΠΑ, ενώ άλλες σε εισερχόμενες. Οι προηγούμενες μελέτες έχουν γίνει, επίσης, υπό την σιωπηρή υπόθεση ότι οι επιπτώσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών στις άμεσες ξένες επενδύσεις είναι συμμετρικές και αναλογικές με το μέγεθος της μεταβολής της συναλλαγματικής ισοτιμίας.

Επιπροσθέτως, οι οικονομικές κρίσεις της δεκαετίας του 1990 άρχισαν πρόσφατα να ωθούν μια μικρή εκκολαπτόμενη βιβλιογραφία σχετικά με τις επιπτώσεις των μεγάλων ξαφνικές διακυμάνσεων των συναλλαγματικών ισοτιμιών σε διάφορες οικονομικές μεταβλητές, συμπεριλαμβανομένων των άμεσων ξένων επενδύσεων από τις πολυεθνικές εταιρείες. Ο Lipsey (2001) μελετά ορισμένες αμερικάνικες άμεσες ξένες επενδύσεις σε τρεις περιοχές που βίωσαν νομισματικές κρίσεις (Λατινική Αμερική το 1982, στο Μεξικό το 1994, και την Ανατολική Ασία το 1997) και διαπιστώνει ότι οι ροές των άμεσων ξένων επενδύσεων είναι πολύ πιο σταθερές κατά τη διάρκεια αυτών των κρίσεων σε σχέση με άλλες ροές κεφαλαίων. Οι Desai, Foley και Forbes (2004) συγκρίνουν τις επιδόσεις των αλλοδαπών θυγατρικών αμερικανικών εταιριών με τις τοπικές επιχειρήσεις, όταν έρχονται αντιμέτωπες με μια νομισματική κρίση, και βρίσκει ότι οι αμερικανικές ξένες θυγατρικές εταιρίες αυξάνουν τις επενδύσεις, τις πωλήσεις τους και τα περιουσιακά τους στοιχεία σημαντικά περισσότερο από τις τοπικές επιχειρήσεις, κατά τη διάρκεια και μετά την κρίση, αποδίδοντας τις διαφορές με τις πολυεθνικές εταιρείες στην ικανότητα χρηματοδότησης των επενδύσεων. Παρόλο που οι μελέτες αυτές είναι αρκετά κατατοπιστικές, υπάρχουν σαφώς περισσότερες ερωτήσεις που μένουν να απαντηθούν στο κομμάτι αυτό της βιβλιογραφίας.

❖ Φορολογία

Το ενδιαφέρον για τις επιπτώσεις των φόρων επί των άμεσων ξένων επενδύσεων ήταν σημαντικό τόσο από διεθνείς όσο και από κοινούς οικονομολόγους. Μια προφανής υπόθεση είναι ότι οι υψηλότεροι φόροι αποθαρρύνουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις με την πιο σημαντική ερώτηση να είναι το μέγεθος. Οι De Mooij και Ederveen (2003) δίνουν μια ακόμα πιο λεπτομερή συζήτηση της βιβλιογραφίας από εκείνη που παρέχεται εδώ και βρίσκουν μια μέση φορολογική ελαστικότητα των άμεσων ξένων επενδύσεων της τάξεως του -3,3 σε 25 μελέτες. Ωστόσο, ορισμένα από τα πιο μελετημένα άρθρα στη βιβλιογραφία ανέδειξαν γιατί ένα τέτοιο αποτέλεσμα μπορεί να είναι αρκετά παραπλανητικό. Όπως επισημαίνουν οι μελέτες αυτές, οι επιπτώσεις των φόρων επί των άμεσων ξένων επενδύσεων μπορεί να διαφέρουν ουσιαστικά από

το είδος των φόρων, τη μέτρηση της δραστηριότητας άμεσων ξένων επενδύσεων, καθώς και τη φορολογική μεταχείριση στην χώρα υποδοχής και προέλευσης. Ένα άλλο σημαντικό ζήτημα είναι ότι μία πολυεθνική εταιρία πιθανόν να αντιμετωπίζει φόρους στο κράτος υποδοχής αλλά και στη χώρα καταγωγής. Οι χώρες έχουν διαφορετικούς τρόπους αντιμετώπισης αυτού του θέματος της διπλής φορολογίας, γεγονός που περιπλέκει ακόμα περισσότερο τις αναμενόμενες επιδράσεις των φόρων στις άμεσες ξένες επενδύσεις.

Το μεγαλύτερο κομμάτι της βιβλιογραφίας σχετικά με τις επιπτώσεις της φορολόγησης στις άμεσες ξένες επενδύσεις, έγκειται στα γραπτά του Hartman του (1984, 1985) ως το σημείο εκκίνησης της, καθώς αυτά ήταν τα πρώτα που επισήμαναν έναν τρόπο με τον οποίο ορισμένα είδη άμεσων ξένων επενδύσεων, μπορεί περιέργως να μην είναι πολύ ευαίσθητα στις διακυμάνσεις των φόρων. Το σημείο-κλειδί της μελέτης του Hartman, είναι ότι τα κέρδη μιας θυγατρικής σε ξένη χώρα, θα είναι τελικά υποκείμενα στους φόρους και της ξένης αλλά και της χώρας υποδοχής, ανεξάρτητα από το αν θα αποταμιεύονται πίσω στην χώρα ή αν θα επανεπενδύονται στην ξένη με στόχο την απόκτηση περαιτέρω κερδών. Δεν υπάρχει, δηλαδή, κανένας τρόπος να αποφευχθούν τελικά οι «αλλοδαποί» φόροι επί αυτών των εισοδημάτων. Από την άλλη πλευρά, νέες αποφάσεις για επενδύσεις εξετάζουν τις περιπτώσεις μετάθεσης νέων κεφαλαίων από τη μητρική εταιρία προς τη θυγατρική, που δεν κατάγονται από τη χώρα υποδοχής και, ως εκ τούτου, δεν υπόκεινται ακόμα σε τέτοιους φόρους, γεγονός που έχει ορισμένες σημαντικές συνέπειες. Πρώτον, αυτό σημαίνει ότι οι επιχειρήσεις θα θελήσουν να χρηματοδοτήσουν νέες άμεσες ξένες επενδύσεις, μέσω κερδών εις νέον όσο το δυνατόν περισσότερο, πριν από την στροφή σε νέα κεφάλαια από τη μητρική εταιρεία. Δεύτερον, αυτό σημαίνει, ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις μέσω των κερδών εις νέον θα πρέπει να ανταποκρίνονται μόνο στους φορολογικούς συντελεστές της χώρας υποδοχής, και όχι στους φορολογικούς συντελεστές της μητρικής χώρας ή των μεθόδων της μητρικής στα θέματα αντιμετώπισης της διπλής φορολογίας. Άμεσες ξένες επενδύσεις μέσω νέων μεταβιβάσεων κεφαλαίου, από την άλλη πλευρά, θα μπορούσαν να ανταποκριθούν τόσο στους φόρους της μητρικής όσο και στους φόρους της χώρας υποδοχής, με τα ποσοστά αποδόσεων να διατίθεται και στις δύο

αγορές.

Ο Hartman (1984) τέσταρε την παραπάνω υπόθεση, εξετάζοντας τη συμπεριφορά των αλλοδαπών θυγατρικών εταιρειών στις Ηνωμένες Πολιτείες. Σημαντικό για την εμπειρική ανάλυση ήταν το γεγονός, ότι ο Hartman ήταν σε θέση να συλλέξει δεδομένα για τα ποσοστά φόρων και επιστροφών μόνο της χώρας υποδοχής (ΗΠΑ), αλλά όχι για τα στοιχεία της μητρικής χώρας. Έτσι, διαπιστώνει ότι τα κέρδη εις νέον από άμεσες ξένες επενδύσεις ανταποκρίνονται σημαντικά στο φορολογικό συντελεστή της χώρας υποδοχής, όπως αρχικά υπέθεσε. Η μεταφορά άμεσων ξένων επενδύσεων, όμως, δεν ανταποκρίνεται ουσιαστικά για να στους φορολογικούς συντελεστές της χώρας υποδοχής.

Αυτή η στρατηγική εκτίμηση από τον Hartman σαφώς δεν είναι ιδανική για την επεξήγηση των υποθέσεων. Ιδανικό θα ήταν να υπήρχαν πληροφορίες σχετικά με τους φορολογικούς συντελεστές της μητρικής χώρας και συγκεκριμένα να ελέγχονται αυτοί κατά την εκτίμηση, σε σχέση με το να υποθεθεί ότι η παράλειψη τους οδηγεί σε μη σημαντικό συντελεστή. Ο Slemrod (1990) πηγαίνει ένα βήμα μπροστά προς αυτή την κατεύθυνση, με τη χρήση αναλυτικών στοιχείων πινάκων σε επίπεδο χώρας και ελέγχου για το σύστημα που χρησιμοποιείται από την μητρική χώρα για τη διπλή φορολογία (εκείνες που επιτρέπουν τις πολυεθνικές εταιρείες να χρησιμοποιούν ξένο επαναπατρισθέν εισόδημα ως πίστωση για το φόρο στις μητρικές τους χώρες και εκείνες που επιτρέπουν εξαιρέσεις), το οποίο υποστηρίζει ότι θα πρέπει να παίζει ρόλο στην ανταπόκριση σχετικά με τους φόρους. Τα αποτελέσματά του είναι αναμειγμένα, αποκαλύπτοντας συχνά μια στατιστικά ασήμαντη ανταπόκριση φόρων για τα κέρδη εις νέον από τις άμεσες ξένες επενδύσεις ή ακόμα και μία αρνητική ανταπόκριση. Η μελέτη αυτή έχει θέσει με σαφήνεια αμφιβολίες σχετικά με το μοντέλο Hartman, ωστόσο δεν έχουν υπάρξει σημαντικές προσπάθειες από τότε για εκ νέου εκτίμηση με καλύτερα δεδομένα ή προσεγγίσεις.

Η ιδέα του Slemrod (1990), ότι οι πολιτικές για την αντιμετώπιση της διπλής φορολογίας μπορεί να επηρεάσουν την ανταπόκριση φόρου, είχε αντίκτυπο στη βιβλιογραφία. Η κοινή διάκριση ήταν μεταξύ των χωρών που δεν φορολογούν κανένα εισόδημα εκτός της μητρικής χώρας, και μιας παγκόσμιας μεθόδου φορολόγησης η οποία θεωρεί όλα τα εισοδήματα εργασίας από τις επιχειρήσεις της μητρικής χώρας

φορολογητέα, αλλά μπορούν να αντιμετωπίζουν τα ξένα εισοδήματα με μια σειρά από τρόπους για την αποφυγή της διπλής φορολογίας της συγκεκριμένης πολυεθνικής. Δύο συνήθεις τρόποι για την αντιμετώπιση αυτής της διπλής φορολογίας είναι για την χώρα προέλευσης να προσφέρει μια πίστωση ή την αφαίρεση των καταβολών ξένων φόρων από την πολυεθνική.

Η προοπτική να επηρεάσουν αυτές οι φορολογικές διατάξεις την ανάλυση των άμεσων ξένων επενδύσεων έπαιξε μεγάλο ρόλο στη βιβλιογραφία καθώς οι ερευνητές άρχισαν να εξετάζουν τον αντίκτυπο μιας σημαντικής φορολογικής μεταρρύθμισης στις ΗΠΑ το 1986 στις εισερχόμενες στις ΗΠΑ άμεσες ξένες επενδύσεις. Οι Scholes και Wolfson (1990) υποθέτουν ότι οι αμερικανικές άμεσες ξένες επενδύσεις από τις πολυεθνικές εταιρείες σε όλο τον κόσμο είναι πιθανό να αυξηθούν σε παγκόσμια κλίμακα, όταν τα επιτόκια στις ΗΠΑ αυξηθούν. Αυτή η φαινομενικά αντιφατική παρατήρηση, προέρχεται από τη συνειδητοποίηση ότι με ένα σύστημα πιστώσεων, για παράδειγμα, η πολυεθνική δεν θα δει κάποια αύξηση του ποσού του φόρου που επιβάλλεται από ένα παγκόσμιο σύστημα φορολογίας. Από την άλλη πλευρά, οι εγχώριοι επενδυτές των ΗΠΑ (και των πολυεθνικών εταιρειών στο πλαίσιο του εγχώριου φορολογικού συστήματος), θα αναλάβουν όλο το βάρος των προστιθέμενων φορολογικών υποχρεώσεων των ΗΠΑ. Με τις επιχειρήσεις στο σύνολο τους να υποβάλουν προσφορές για τα ίδια περιουσιακά στοιχεία στις ΗΠΑ, οι πολυεθνικές εταιρείες παγκοσμίως θα ευνοηθούν και θα επενδύσουν περισσότερο.

Ενώ οι Scholes και Wolfson (1990) εκτελούν μόνο πολύ απλά στατιστικά τεστ για να δείξουν ότι οι αμερικανικές άμεσες ξένες επενδύσεις ανεβαίνουν μετά το 1986 χωρίς έλεγχο άλλων παραγόντων, ο Swenson (1994) κάνει μία πιο προσεκτική εξέταση της υπόθεσης των Scholes και Wolfson, εξετάζοντας τις διαφορετικές επιπτώσεις των φορολογικών μεταρρυθμίσεων των ΗΠΑ το 1986 στις άμεσες ξένες επενδύσεις, μεταξύ των βιομηχανιών που βίωσαν ποικίλες αλλαγές στους φορολογικούς συντελεστές μετά τη μεταρρύθμιση. Συγκεκριμένα, ο Swenson εξετάζει δεδομένα βιομηχανίας από το 1979 μέχρι το 1991, αξιοποιώντας τη φορολογική διακύμανση στη βιομηχανία από τη μεταρρύθμιση του 1986, διαπιστώνοντας ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις σημείωσαν όντως αύξηση με μεγαλύτερους κατά μέσο όρο φορολογικούς συντελεστές. Ένα ανησυχητικό ζήτημα με τη μελέτη του Swenson, είναι ότι η

επιβεβαίωση της υπόθεσης του Scholes και Wolfson, εμφανίζεται κατά τη χρήση δεδομένων των φορολογικών συντελεστών κατά μέσο όρο, αλλά απορρίπτεται κατά τη χρήση εν γένει φορολογικών συντελεστών. Οι Auerbach και Hassett (1993) παρέχουν περαιτέρω αποδείξεις σε βάρος της υπόθεσης Scholes και Wolfson, με την ανάπτυξη ενός μοντέλου άμεσων ξένων επενδύσεων που προβλέπει τα είδη των επενδύσεων στις ΗΠΑ, που θα πρέπει να ενθαρρύνονται από τη φορολογική μεταρρύθμιση για τις εγχώριες πολυεθνικές εταιρείες σε σχέση με τις παγκόσμιες.

Έτσι, με πολλούς τρόπους, οι επιπτώσεις της φορολογικής μεταρρύθμισης του 1986 επί των άμεσων ξένων επενδύσεων, είναι ένα αναπάντητο ερώτημα ακόμα και σήμερα. Ωστόσο, αν και το συγκεκριμένο ερώτημα σήμερα είναι κάπως ξεπερασμένο, η ιδέα ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις στις χώρες παγκόσμιας φορολογίας θα πρέπει να είναι σχετικά ανεξάρτητες από τους φορολογικούς συντελεστές, συνεχίζει να είναι ενδιαφέρουσα. Αυτή η άποψη εκπροσωπείται καλύτερα από τον Hines (1996) που έφερε δημιουργικά το θέμα της εδαφικής-σε σχέση με το θέμα της παγκόσμιας- μεταχείρισης του φόρου από την προϋπάρχουσα βιβλιογραφία, εξετάζοντας αν σε κρατικό επίπεδο οι φόροι επηρεάζουν την θέση των εισερχόμενων στις ΗΠΑ, άμεσων ξένων επενδύσεων. Προηγούμενες μελέτες που εξετάζουν την επίδραση των φόρων του κράτους στην τοποθεσία των άμεσων ξένων επενδύσεων, κατέληξαν σε ασήμαντα αποτελέσματα (βλ., Coughlin, Terza και Arromdee, 1991).

Εν ολίγοις, η βιβλιογραφία έχει επισημάνει αρκετά καλά ότι υπάρχουν πολλές παραπάνω παράμετροι να εξερευνηθούν από ότι νομίζαμε αρχικά, όσον αφορά στην εξέταση των επιπτώσεων των φόρων στις άμεσες ξένες επενδύσεις. Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, οι εμπειρικές προσεγγίσεις και τα δεδομένα των δειγμάτων διέφεραν σε αρκετό βαθμό, με συνέπεια να εξακολουθούν να υπάρχουν σημαντικά ερωτήματα για το πόσο οι φόροι (και οι φορολογικές μεταρρυθμίσεις, όπως ότι στις ΗΠΑ το 1986) επηρεάζουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις. Επιπλέον, υπάρχουν και άλλες αδυναμίες της υπάρχουσας βιβλιογραφίας που σαφώς πρέπει να αντιμετωπιστούν. Πρώτον, όλες οι μελέτες που αναφέρονται παραπάνω, εξετάζουν (στην καλύτερη περίπτωση) δεδομένα σε επίπεδο βιομηχανίας για μοντέλα που είναι σε επίπεδο επιχειρηματικής δραστηριότητας. Αυτό μπορεί να δημιουργήσει ένα θέμα

παρερμηνείας των εμπειρικών στοιχείων με τη θεωρία. Η βιβλιογραφία έχει, επίσης, μόλις πρόσφατα αρχίσει να εξετάζει άλλους συναφείς φόρους, πέρα από τους φόρους εταιρικού εισοδήματος. Για παράδειγμα, ένα πρόσφατο έγγραφο από τους Desai, Foley και Hines (2004) έχει ενδείξεις ότι οι έμμεσοι φόροι των επιχειρήσεων έχουν επιπτώσεις στις άμεσες ξένες επενδύσεις που βρίσκονται στο ίδιο επίπεδο με τους εταιρικούς φόρους εισοδήματος. Στο ίδιο πνεύμα, οι επιπτώσεις των διμερών διεθνών φορολογικών συμβάσεων, οι οποίες ήταν ένα ανεξερεύνητο ζήτημα –εμπειρικά– μέχρι πρόσφατα. Υπάρχουν χιλιάδες τέτοιες φορολογικές συνθήκες που διαπραγματεύονται, μεταξύ άλλων, μειώσεις των συντελεστών. Οι Hallward-Dreimeier (2003) και Blonigen και Davies (2004) δεν βρίσκουν πολλές ενδείξεις ότι οι συνθήκες αυτές επηρεάζουν την δραστηριότητα των άμεσων ξένων επενδύσεων με κανένα σημαντικό τρόπο.

❖ Θεσμοί

Η ποιότητα των θεσμών είναι, πιθανόν, ένας σημαντικός καθοριστικός παράγοντας της δραστηριότητας άμεσων ξένων επενδύσεων, ιδιαίτερα για τις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες για διάφορους λόγους. Πρώτον, η ανεπαρκής νομική προστασία των περιουσιακών στοιχείων αυξάνει την πιθανότητα απαλλοτρίωσης των περιουσιακών αυτών στοιχείων μιας επιχείρησης, καθιστώντας τις επενδύσεις λιγότερο πιθανές. Η κακή ποιότητα των αναγκαίων -για την καλή λειτουργία των αγορών-θεσμών (ή / και της διαφθοράς) αυξάνει το κόστος των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και, ως εκ τούτου, θα πρέπει επίσης να μειώνει τις επενδυτικές δραστηριότητες. Τέλος, στο βαθμό που οι «ανεπαρκείς» θεσμοί οδήγησαν σε ελλιπείς υποδομές (π.χ., δημόσια αγαθά), αναμένεται η πτώση της αποδοτικότητας και των επενδύσεων σε μια αγορά.

Αν και αυτές οι βασικές υποθέσεις είναι μη αμφισβητούμενες, η εκτίμηση του μεγέθους της επίδρασης των θεσμικών οργάνων σχετικά με τις άμεσες ξένες επενδύσεις είναι δύσκολη, επειδή δεν υπάρχουν ακριβείς μετρήσεις των οργάνων αυτών. Τα περισσότερα μέτρα αποτελούν μέρος ενός σύνθετου δείκτη πολιτικών, νομικών και οικονομικών θεσμών μιας χώρας, που αναπτύχθηκε από τις απαντήσεις στις έρευνες των υπαλλήλων ή επιχειρηματιών που δρουν στη χώρα. Συγκρισιμότητα

μεταξύ των χωρών είναι αμφιβόλου αξίας όταν οι συμμετέχοντες στην έρευνα ποικίλλουν μεταξύ των διαφόρων χωρών. Επιπλέον, οι θεσμοί είναι τόσο ανθεκτικοί, ώστε είναι απίθανο να υπάρξει σημαντική μεταβολή με το χρόνο μέσα σε μια χώρα.

Για τους λόγους αυτούς, ενώ οι διακρατικές μελέτες συχνά περιλαμβάνουν μέτρα των ιδρυμάτων ή / και τη διαφθορά, δεν τα έχουν συχνά ως το επίκεντρο της ανάλυσης. Τα έγγραφα του Wei (2000a, 2000b) αποτελούν εξαιρέσεις που δείχνουν ότι μία ποικιλία δεικτών διαφθοράς είναι έντονα και αρνητική συσχετιζόμενη με τις άμεσες ξένες επενδύσεις, αν και άλλες μελέτες δεν βρήκαν τέτοια στοιχεία (π.χ., Wheeler και Mody, 1992). Ο Hines (1995) παρέχει μια ενδιαφέρουσα προσέγγιση «τύπου φυσικό πείραμα» εξετάζοντας τον τρόπο με τον οποίο το διάταγμα Corrupt Practices Act του 1977 στις ΗΠΑ, που προέβλεπε κυρώσεις για τις αμερικανικές πολυεθνικές εταιρείες διαπιστώθηκε ότι ήταν δωροδοκία ξένων αξιωματούχων. Οι εκτιμήσεις του έδειξαν αρνητική επίπτωση στις αμερικανικές άμεσες επενδύσεις κατά την περίοδο μετά το εν λόγω διάταγμα. Η ανάλυση τέτοιων φυσικών πειραμάτων, διατηρούν την ελπίδα για ακόμα πιο πειστικές αποδείξεις στο μέλλον, αν και η εύρεση τέτοιων περιπτώσεων είναι συχνά δύσκολη.

❖ Προστασία εμπορικής δραστηριότητας

Η υποτιθέμενη σχέση μεταξύ των άμεσων ξένων επενδύσεων και της προστασία του εμπορίου θεωρείται αρκετά σαφής από τους περισσότερους εμπορικούς οικονομολόγους. Μεγαλύτερη προστασία εμπορίου πρέπει να κάνει τις επιχειρήσεις να υποκαθιστούν την παραγωγή θυγατρικών με εξαγωγές, για αποφυγή του κόστους παραγωγής του εμπορίου.

Ίσως επειδή το θεωρητικό υπόβαθρο είναι αρκετά απλό και γενικό, υπήρξαν ελάχιστες μελέτες για την επαλήθευση της συγκεκριμένης υπόθεσης. Μια άλλη πιθανή αιτία είναι η φύση των δεδομένων. Είναι δύσκολο να ποσοτικοποιηθούν μη δασμολογικές μορφές προστασίας, με σταθερό τρόπο από κλάδο σε κλάδο. Πολλές μελέτες έχουν ελέγξει διάφορα προγράμματα προστασίας του εμπορίου στη βιομηχανία σε επίπεδο μέτρων, αλλά συχνά με ανάμεικτα αποτελέσματα, συμπεριλαμβανομένων των Grubert και Mutti (1991), Kogut και Chang (1996), και Blonigen (1997). Μια εναλλακτική των βιομηχανικών μέτρων παρέχεται από τα

μέτρα αντιντάμπινγκ που ισχύουν σε περιπτώσεις επιχειρήσεων όπου οι δασμοί αντιντάμπινγκ είναι συχνά αρκετά μεγάλοι. Χρησιμοποιώντας αυτά τα πιο ακριβή μέτρα αλλαγών σε ένα καθεστώς προστασίας του εμπορίου που αντιμετωπίζει μια επιχείρηση, οι Belderbos (1997) και Blonigen (2002) βρίσκουν και οι 2 πιο ισχυρή απόδειξη της θετικής σχέσης δασμών και άμεσων ξένων επενδύσεων, αν και τα αποτελέσματα του Blonigen δείχνουν σαφώς ότι οι εν λόγω απαντήσεις φαίνονται μόνο από τις πολυεθνικές εταιρείες που εδρεύουν στις ανεπτυγμένες χώρες. Πράγματι, η προστασία του εμπορίου στοχεύει ρητά σε αυτές τις εισαγωγικές πηγές όπου οι άμεσες ξένες επενδύσεις είναι λιγότερο πιθανές. Αυτό προϋποθέτει έναν τρόπο, με τον οποίο οι άμεσες ξένες επενδύσεις και η προστασία του εμπορίου μπορεί να είναι ενδογενής, ένα θέμα το οποίο δεν έχει διερευνηθεί σχεδόν καθόλου εμπειρικά. Εξάιρεση αποτελούν οι Blonigen και Figlio (1998) που έχουν ενδείξεις ότι η αύξηση των άμεσων ξένων επενδύσεων σε μια πολιτεία ενός Γερουσιαστή των ΗΠΑ ή ενός εκπροσώπου περιφέρειας των ΗΠΑ, αυξάνει την πιθανότητα να ψηφιστούν περαιτέρω μέτρα για την προστασία του εμπορίου.

❖ Επιπτώσεις εμπορικής δραστηριότητας

Οι προηγούμενες μελέτες παραγόντων μερικής ισορροπίας που εξετάστηκαν σε αυτό το σημείο, αγνοούσαν σε μεγάλο βαθμό τις εμπορικές επιπτώσεις των άμεσων ξένων επενδύσεων οι οποίες είναι άρρηκτα συνδεδεμένες με τα κίνητρα της συμπεριφοράς που σχετίζεται με άμεσες ξένες επενδύσεις. Ίσως το πιο συχνά αναφερόμενο κίνητρο για άμεσες ξένες επενδύσεις, είναι ως υποκατάστατο εξαγωγών προς μια χώρα υποδοχής. Όπως ορίζεται από το μοντέλο των Buckley και Casson (1981), μπορεί κανείς να σκεφτεί εξαγωγές που αφορούν χαμηλό σταθερό κόστος, αλλά υψηλό μεταβλητό κόστος μεταφοράς και εμπορικά εμπόδια. Η δραστηριοποίηση στην ίδια αγορά με πωλήσεις θυγατρικών από άμεσες ξένες επενδύσεις επιτρέπει σε κάποιον να μειώσει σημαντικά το μεταβλητό κόστος, αλλά πιθανόν συνεπάγεται υψηλότερο σταθερό κόστος από τις εξαγωγές. Αυτό υποδηλώνει μια φυσική εξέλιξη από τις εξαγωγές στις άμεσες ξένες επενδύσεις, εφόσον η ζήτηση από την ξένη αγορά για τα προϊόντα της συγκεκριμένης πολυεθνικής φθάνει σε αρκετά υψηλό επίπεδο.

Παλαιότερες μελέτες από τους Lipsey και Weiss (1981, 1984) βρίσκουν θετική

συσχέτιση κατά την εφαρμογή παλινδρόμησης των εξερχόμενων άμεσων ξένων επενδύσεων των ΗΠΑ προς τις χώρες υποδοχής με τις εξαγωγές προς τις χώρες υποδοχής. Ωστόσο, τα έγγραφα αυτά αγνοούν την ενδογένεια που προέρχεται από τα χαρακτηριστικά της αγοράς-υποδοχής, που τείνουν να αυξήσουν ή να μειώσουν την επιθυμία των πολυεθνικών για άμεσες ξένες επενδύσεις και για εξαγωγές προς την προς την ίδια κατεύθυνση. Οι Grubert και Mutti (1991) εξέτασαν τις εξαγωγικές πωλήσεις και κατέληξαν σε αρνητική συσχέτιση με τη χρήση ανάλογων στοιχείων όπως οι Lipsey και Weiss (1981), αν και είναι στατιστικά μη σημαντικοί.

Ο Blonigen (2001) εξετάζει το ζήτημα ότι οι εμπορικές ροές μπορεί να είναι είτε τελικά προϊόντα τα οποία αποτελούν υποκατάστατο για το προϊόν που παράγεται από μια θυγατρική μιας πολυεθνικής στην ίδια χώρα ή ενδιάμεσες εισροές που θα χρησιμοποιηθούν από μια θυγατρική συγκεκριμένης πολυεθνικής για την παραγωγή ενός τελικού προϊόντος. Η προηγούμενη κατάσταση θα υποδείκνυε αρνητική συσχέτιση μεταξύ «εμπορίου» και «άμεσων ξένων επενδύσεων», ενώ η δεύτερη θα υποδείκνυε θετική συσχέτιση μεταξύ των δύο. Ο Blonigen χρησιμοποιεί στοιχεία προϊόντων σε επίπεδο εμπορίου και άμεσων ξένων επενδύσεων για το ιαπωνικό 10-ψήφιο σύστημα δασμολογικής εναρμόνισης των προϊόντων (HTS) στις Ηνωμένες Πολιτείες για να δείξει ότι οι νέες άμεσες ξένες επενδύσεις στις ΗΠΑ από ιαπωνικές επιχειρήσεις αυξάνουν τις ιαπωνικές εξαγωγές που αφορούν ενδιάμεσες εισροές για τα προϊόντα αυτά, ενώ οι νέες άμεσες ξένες επενδύσεις οδηγούν σε μειώσεις των ιαπωνικών εξαγωγών των ίδιων τελικών προϊόντων. Οι Head και Ries (2001) και Swenson (2004) παρουσιάζουν παρόμοια στοιχεία κατά τη χρήση δεδομένων για ιαπωνικές επιχειρήσεις ή επιχειρήσεις των ΗΠΑ σε επίπεδο βιομηχανίας, αντίστοιχα.

Ένα βασικό πρόβλημα στην παραπάνω συζήτηση είναι ότι οι σχέσεις μεταξύ των επιχειρήσεων (όπως οι προμηθευτές εισροών), έχουν τη δύναμη να επηρεάζουν τις αποφάσεις άμεσων ξένων επενδύσεων. Ιαπωνικές επιχειρήσεις έχουν συχνά πολύ πιο επίσημες και δημόσιες διασυνδέσεις μεταξύ προμηθευτών και συναρμολογητών, που ονομάζονται κάθετες keiretsu. Οι Head, Ries και Swenson (1995) διερευνούν κατά πόσο η τοποθέτηση άλλων ιαπωνικών επιχειρήσεων σε μια πολιτεία των ΗΠΑ ή σε γειτονικές χώρες από επιχειρήσεις, της ίδια κατακόρυφη keiretsu, επηρεάζει τις επόμενες άμεσες ξένες επενδύσεις για μια ιαπωνική πολυεθνική επιχείρηση.

Βρίσκουν ότι επηρεάζει, ιδιαίτερα στον τομέα της αυτοκινητοβιομηχανίας, και ότι πρέπει να οριστεί αυτό ως αποδεικτικό στοιχείο για οικονομίες κλίμακας μεταξύ των εν λόγω επιχειρήσεων, με τυπικές σχέσεις προμηθευτή-κατασκευαστή.

Άλλες μελέτες εξετάζουν τις επιπτώσεις των οριζοντίων keiretsu για την ιαπωνική δραστηριότητα που αφορά στις άμεσες ξένες επενδύσεις. Οριζόντιες keiretsu είναι ομάδες ετερογενών δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων σε πολλούς κλάδους, αλλά επικεντρώνονται γύρω από μια μεγάλη ιαπωνική τράπεζα. Τρία πιθανά αποτελέσματα των ομάδων αυτών για δραστηριότητες άμεσων ξένων επενδύσεων έχουν προταθεί. Το πρώτο δυνητικό αποτέλεσμα είναι η χρήση από την τράπεζα του οριζόντιου keiretsu ως φθηνότερη πηγή χρηματοδότησης, γεγονός που θα αυξήσει τις συνολικές, καθώς και τις ξένες, επενδύσεις της επιχείρησης. Όπως υποστηρίζουν οι Hoshi, Kashyap και Scharfstein (1991), τέτοιες σχέσεις με ένα μέλος της τράπεζας keiretsu μπορεί να μειώσει το κόστος του κεφαλαίου. Η ανάλυσή τους για τις ιαπωνικές επιχειρήσεις μεταποίησης, δείχνει ότι αυτές με οριζόντιο keiretsu, έχουν υψηλότερη επενδυτική δραστηριότητα σε σχέση με άλλες επιχειρήσεις. Μεταγενέστερες μελέτες εξέτασαν κατά πόσον η συμμετοχή σε τέτοιες οριζόντιες keiretsu αυξάνουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις μιας ιαπωνικής εταιρείας, αλλά συχνά κατέληγαν σε στατιστικά ασήμαντα ή ευαίσθητα αποτελέσματα (βλ., Belderbos και Sleugwaegen, 1996).

Οι Blonigen, Ellis και Fausten (2005) εστιάζουν σε μια άλλη πιθανή επίδραση αυτών των οριζοντίων keiretsu, στην ανταλλαγή πληροφοριών. Στελέχη από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις σε keiretsu συχνά συμμετέχουν σε συναντήσεις «Προεδρικών Συμβουλίων», όπου έρευνες βρίσκουν ότι η ανταλλαγή πληροφοριών είναι η κύρια δραστηριότητα. Οι Blonigen, Ellis και Fausten (2005) υποθέτουν ότι οι ανταλλαγές αυτές μπορούν να μειώσουν το κόστος της απόκτησης πληροφοριών σχετικά με τοποθεσίες για μελλοντικές θυγατρικές και να οδηγήσουν σε θετικά αποτελέσματα προηγούμενων άμεσων ξένων επενδύσεων από επιχειρήσεις οριζόντιας keiretsu, όσον αφορά στην επιλογή τοποθέτησης των άμεσων ξένων επενδύσεων μιας επιχείρησης. Χρησιμοποιώντας στοιχεία για τις τοποθετήσεις άμεσων ξένων επενδύσεων από ιαπωνική εταιρεία σε όλο τον κόσμο από το 1985 μέχρι το 1991, διαπιστώνουν ότι οι πρόσφατες άμεσες ξένες επενδύσεις από «συγγενείς» επιχειρήσεις οριζόντιου keiretsu τουλάχιστον 100 εργαζομένων, αυξάνουν την πιθανότητα τοποθέτησης επενδύσεων

από την επιχείρηση στην ίδια περιοχή κατά 20%. Επιβεβαιώνουν επίσης τις διαπιστώσεις των Head, Ries και Swenson (1995) σχετικά με τις επιπτώσεις των κάθετων keiretsu στις άμεσες ξένες επενδύσεις για ένα παγκόσμιο δείγμα τοποθετήσεων του θέσεως, όχι μόνο των ΗΠΑ.

2.2.3. ΓΕΝΙΚΗ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ

Στην ιδανική περίπτωση, η βιβλιογραφία για τις άμεσες ξένες επενδύσεις, θα είχε καθιερωμένα μοντέλα και εμπειρικές προδιαγραφές που θα όριζαν τους μακροπρόθεσμους καθοριστικούς παράγοντες για τις τοποθεσίες των επενδύσεων αυτών. Αυτό θα καθιστούσε δυνατό, να εξεταστεί εμπειρικά το πώς οι εν λόγω επενδύσεις παγκοσμίως επηρεάζεται από κυβερνητικές παρεμβάσεις, όπως η φορολογία και εμπορικές πολιτικές, με παράλληλο έλεγχο για τυχόν διαρθρωτικές εξελίξεις στους μακροπρόθεσμους καθοριστικούς παράγοντες των άμεσων ξένων επενδύσεων. Όπως θα δούμε, η επικέντρωση της βιβλιογραφίας σε πλαίσια μερικής ισορροπίας που συζητήθηκε παραπάνω, οφείλεται στη δυσκολία οικοδόμησης ενός μοντέλου που αντιπροσωπεύει τα γενικά χαρακτηριστικά της ισορροπίας που απασχολεί τη μικροοικονομική λήψη αποφάσεων. Η ανησυχία με τα στοιχεία από μοντέλα μερικής ισορροπίας, είναι ότι αγνοούν σημαντικές μακροπρόθεσμους παράγοντες γενικής ισορροπίας, που επηρεάζουν τις αποφάσεις και τις θέσεις των άμεσων ξένων επενδύσεων. Είναι ιδιαίτερα ανησυχητικό όταν οι μελέτες εκτελούνται με σταυροειδή δεδομένα μόνο (τα οποία συνέβη σε πολλές μελέτες που προαναφέρθηκαν), δεδομένου ότι αυτό έχει την αυτονόητη παραδοχή ότι τα δεδομένα αντιπροσωπεύουν κάποια (μακροχρόνια) ισορροπία. Η εναλλακτική λύση είναι η εξέταση δεδομένα χρονοσειρών, αν υποθέσουμε ότι παραλείπονται οι μεταβλητές που αντικατοπτρίζουν τους μακροπρόθεσμους καθοριστικούς παράγοντες που δεν αλλάζουν σημαντικά κατά την περίοδο του χρόνου του δείγματος (δηλαδή, να επικεντρώνονται μόνο στους βραχυπρόθεσμους παράγοντες), με την παραδοχή ότι οι μακροχρόνιοι παράγοντες είναι σταθεροί. Αυτό πιθανότατα δεν είναι σωστό για τα δείγματα που εκτείνονται για περισσότερο από λίγα χρόνια. Κατά συνέπεια, υπάρχει πραγματική ανάγκη για μια εμπειρική ανάλυση που θα μπορεί να καλύψει τόσο τα βραχυπρόθεσμα όσο και τα μακροπρόθεσμα στοιχεία. Η βιβλιογραφία που παρουσιάστηκε παραπάνω (με εξαίρεση το κεφάλαιο 2.4), αφορά μόνον τη

βραχυπρόθεσμη δραστηριότητα. Μετά την πρώτη συζήτηση που αφορά στο γιατί είναι δύσκολο να δημιουργήσει κανείς μια τέτοια εμπειρική ανάλυση, αυτή η ενότητα περιγράφει στη συνέχεια τις προσπάθειες της βιβλιογραφίας να κατασκευάσει ένα τέτοιο εμπειρικό μοντέλο και ποιοι καθοριστικοί παράγοντες των άμεσων ξένων επενδύσεων φαίνεται να είναι ισχυροί σε αυτό το σημείο.

Για να κατανοήσουμε την εξέλιξη των μελετών για τους καθοριστικούς παράγοντες γενικής ισορροπίας των άμεσων ξένων επενδύσεων, θα είναι χρήσιμο να εξετάσουμε την παράλληλη βιβλιογραφία που εξετάζει παρόμοια προβλήματα στο εμπόριο. Στο δεύτερο μισό του 20ου αιώνα και έως τη δεκαετία του 1990, η θεωρία του εμπορίου και το εμπόριο στην πράξη σπάνια συνέπεσαν. Η περίοδος αυτή χαρακτηρίστηκε μέχρι το 1980 από την «κομψή» θεωρία της γενικής ισορροπίας των Heckscher-Ohlin, που είναι οι προβλέψεις των εμπορικών ροών που βασίζονται κυρίως (αποκλειστικά) στις διαφορές των συντελεστών παραγωγής μεταξύ των χωρών. Ωστόσο, οι προσπάθειες να συμβαδίσει η θεωρία αυτή με τα δεδομένα ήταν συχνά ανεπιτυχής, συμπεριλαμβανομένου του παραδόξου Leontief ότι οι αμερικανικές εξαγωγές φάνηκε να είναι περισσότερο «εντάσεως-εργασίας» από ότι οι εισαγωγές. Ένα τεράστιο εμπόδιο για τη δημιουργία μιας ακριβούς εξίσωσης από την θεωρία των Heckscher-Ohlin είναι η πιθανή αδυναμία καθορισμού των προβλέψεων των εμπορικών ροών από το μοντέλο αυτό, όταν υπάρχουν περισσότερες από δύο χώρες και πάνω από δύο συντελεστές παραγωγής.

Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, όμως, υπήρξε μια εμπειρική βιβλιογραφία που ήταν σε θέση να ταιριάζει και να προβλέψει με επιτυχία τις εμπορικές ροές μεταξύ των χωρών. Η ανάλυση αυτή είναι γνωστή ως το μοντέλο βαρύτητας του εμπορίου, το οποίο καθορίζει τις εμπορικές ροές μεταξύ των χωρών κατά κύριο λόγο σε συνάρτηση με το ΑΕΠ της κάθε χώρας και με την απόσταση μεταξύ των δύο χωρών. Δυστυχώς, το μοντέλο βαρύτητας δεν φάνηκε να έχει θεωρητικό υπόβαθρο και δεν περιήλθε σε μεγάλη υπόληψη από την επιστημονική κοινότητα για δεκαετίες.

Η πρόσφατη βιβλιογραφία γύρω από το εμπόριο έχει οδηγήσει σε μια συγχώνευση θεωρίας και πράξης. Πρώτον, υπήρξε η διαπίστωση ότι οι προδιαγραφές βαρύτητας, χαρακτηρίζουν βασικές προβλέψεις από πολλά διαφορετικά μοντέλα του εμπορίου, συμπεριλαμβανομένων των διακυμάνσεων των Heckscher-Ohlin (βλ. Deardorff,

1998). Δεύτερον, οι θεωρητικές βάσεις για το μοντέλο βαρύτητας εδραιώθηκαν από μια σειρά εγγράφων, η πιο πρόσφατη εκ των οποίων είναι των Anderson και van Wincoop (2003). Ως αποτέλεσμα, η θεωρία της βαρύτητας για τις εμπορικές ροές είναι «πίσω στη μόδα», αυτή τη φορά με θεωρητικές βάσεις για τη στήριξή της.

Οι μελέτες των ροών των άμεσων ξένων επενδύσεων είναι αισθητά πίσω από την βιβλιογραφία για το παράλληλο εμπόριο, αλλά αντιμετωπίζουν ακόμα πιο τρομακτικά ζητήματα. Όπως και με τις εμπορικές ροές, η θεωρία της βαρύτητας ταιριάζει τα πραγματικά δεδομένα μεταξύ των χωρών με τις άμεσες ξένες επενδύσεις αρκετά καλά. Ωστόσο, δεν υπάρχει παρόμοιο έγγραφο με αυτό των Αντερσον και van Wincoop (2003) που να καθορίζει ένα μοντέλο που να προσδιορίζει τις μεταβλητές βαρύτητας ως τους μοναδικούς καθοριστικούς παράγοντες των άμεσων ξένων επενδύσεων. Στην πραγματικότητα, η διαίσθηση και η θεωρία προτείνει ότι οι πολυεθνικές και οι επενδυτικές συμπεριφορές είναι πιθανόν πολύ πιο περίπλοκες από ότι το μοντέλο των εμπορικών ροών. Πρώτον, μετά τους Markusen (1984) και Helpman (1984), η γενική θεωρία της ισορροπίας έχει προτείνει δύο πολύ διαφορετικά κίνητρα για άμεσες ξένες επενδύσεις: για να αποκτήσουν πρόσβαση σε αγορές για την αντιμετώπιση των τριβών σε εμπορικό επίπεδο (οριζόντια FDI) ή να για απόκτηση πρόσβασης σε χαμηλά ημερομίσθια για ένα μέρος της παραγωγικής διαδικασίας (κάθετη FDI). Πιο πρόσφατα, ορισμένες εφημερίδες έχουν αρχίσει να σκιαγραφούν πιο περίπλοκα σχέδια των άμεσων ξένων επενδύσεων. Για παράδειγμα, μια σημαντική δυνατότητα είναι η πλατφόρμα εξαγωγών άμεσων ξένων επενδύσεων (Eckholm, Forslid και Markusen, 2003, και Bergstrand και Egger, 2004) όπου οι πολυεθνικές τοποθετούν άμεσες ξένες επενδύσεις σε μια χώρα υποδοχής για να χρησιμεύσουν ως πλατφόρμα παραγωγής για τις εξαγωγές σε μία ομάδα (γειτονικών) χωρών.

Μια από τις πρώτες προσπάθειες αντιστοίχισης των προβλέψεων του προτύπου γενικής ισορροπίας της συμπεριφοράς των πολυεθνικών, με τα εμπειρικά δεδομένα, είναι του Brainard (1993, 1997). Ο Brainard (1993), αναπτύσσει ένα μοντέλο γενικής ισορροπίας, δύο χωρών-δύο παραγόντων, της οριζόντιας δραστηριότητας των πολυεθνικών, και ένα απόλυτα ανταγωνιστικό ομοιογενή τομέα εμπορευμάτων. Με επαρκείς παραδοχές στο μοντέλο και στις παραμέτρους του, ο Brainard (1997)

καταλήγει σε μια εξίσωση για το ποσοστό των πωλήσεων της πολυεθνικής, που είναι εξαγωγές στο σύνολο των πωλήσεων στο εξωτερικό (πωλήσεις θυγατρικών συν τις εξαγωγές). Αυτή η μεταβλητή είναι αντιστρόφως ανάλογη προς τις προστριβές που πραγματοποιήθηκαν με τους εξαγωγείς, όπως οι μεταφορές και το φορολογικό κόστος και ανάλογη με τη σημασία το επίπεδο σταθερού κόστους της επιχείρησης. Ο Brainard (1997) χρησιμοποιεί ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα των πωλήσεων των θυγατρικών και της εξαγωγικής δραστηριότητας στις ΗΠΑ, ανά χώρα και κλάδο, για επαλήθευση των υποθέσεων του και για να συγκεντρώσει στοιχεία που δείχνουν ότι οι τριβές του εμπορίου έχουν τις αναμενόμενες επιπτώσεις τους στη σχέση των εξαγωγών, προς τις συνολικές πωλήσεις στο εξωτερικό. Οι μελέτες του Brainard, αποτέλεσαν ένα κρίσιμο (πρώτο) βήμα, αλλά είχαν ορισμένες αδυναμίες.

Μια παράλληλη πορεία ανάπτυξης ολοένα και πιο εξελιγμένων μοντέλων συμπεριφοράς για τις πολυεθνικές ήταν αυτή του James Markusen και των συνεργατών του, την δεκαετία του 1990. Θεμελιωμένο πάνω στην θεωρία του Markusen (1984) για την οριζόντια κίνηση των πολυεθνικών, το μοντέλο γνώσης κεφαλαίου, το ποίο αναπτύχθηκε από τους Markusen, Venables, Eby-Konan και Zhang (1996) και Markusen (1997), επιχείρησε να ενοποιήσει τα οριζόντια και κάθετα κίνητρα των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Παρόμοια μελέτη με αυτή του Brainard, τα μοντέλα Markusen είναι κατά κανόνα μοντέλα δύο χωρών/δύο παραγόντων/δύο τομέων. Ωστόσο, σε αντίθεση με τον Brainard, ο ατελής ανταγωνισμό είναι τύπου Cournot ολιγοπωλίων ενώ υπάρχει και επιπρόσθετη πολυπλοκότητα των υποθέσεων περί διαφορετικών παραγόντων για τις πολυεθνικές, την παραγωγή και τη μεταφορά των εμπορευμάτων. Ένα σημαντικό αποτέλεσμα αυτών των μοντέλων είναι ότι οι διαθέσιμους παραγωγικοί πόροι μπορεί να παίζουν σημαντικό ρόλο για τα στοιχεία των άμεσων ξένων επενδύσεων, μαζί με τις παραδοσιακές μεταβλητές βαρύτητας, όπως το εμπόριο και οι επενδυτικές τριβές (που μπορεί να υπολογίζονται από απόσταση) και των μεγεθών της αγοράς υποδοχής και προέλευσης (υπολογίζονται από το ΑΕΠ).

Οι Carr, Markusen και Maskus (2001) παρουσίασαν την πρώτη εμπειρική εξέταση των υποθέσεων του μοντέλου γνώσης. Από αριθμητικές προσομοιώσεις του μοντέλου καταλήγουν στο εμπειρικό συμπέρασμα ότι στις οι πωλήσεις θυγατρικών σε μια χώρα

υποδοχής είναι συνάρτηση του ΑΕΠ των δύο χωρών, του κόστους συναλλαγών των δύο χωρών, του κόστους των άμεσων ξένων επενδύσεων και των διαφορών σε διαθέσιμους παραγωγικούς πόρους μεταξύ της μητρικής χώρας και της χώρας υποδοχής. Ο τελευταίος όρος είναι γνωστός και ως «διαφορές δεξιοτήτων» μεταξύ των χωρών, καθώς η πρόβλεψη προέρχεται από ένα μοντέλο δύο παραγόντων, της εξειδικευμένης και ανειδίκευτης εργασίας. Η πολυπλοκότητα του μοντέλου οδηγεί σε μη-γραμμικότητα στα αποτελέσματα της προσομοίωσης, τα οποία οι μελετητές τα ενσωματώνουν με ένα άθροισμα του Εγχώριου και μια διαφορά του Εθνικού Προϊόντος και με τις αλληλεπιδράσεις μεταξύ της διαφοράς δεξιοτήτων, της χώρας υποδοχής, του κόστους του εμπορίου και της διαφοράς του ΑΕΠ. Χονδρικά, η οριζόντια πλευρά του μοντέλου προβλέπει ένα θετικό συντελεστή για τον αθροιστικό όρο του Εγχώριου Προϊόντος, ένα αρνητικό συντελεστή για τη διαφορά του Εθνικού Προϊόντος, και ένα θετικό σημάδι για το μεταβλητό κόστος υποδοχής του εμπορίου. Ο συντελεστής προσδιορισμού για την κάθετη πλευρά του μοντέλου είναι σχετικός με τη μεταβλητή διαφορά δεξιοτήτων που θα πρέπει να θετική. Οι συγγραφείς χρησιμοποιούν ένα σύνολο στοιχείων των διμερών εξερχόμενων και εισερχόμενων πωλήσεων των θυγατρικών στις ΗΠΑ, σε επίπεδο χώρας από το 1986 έως το 1994, και βρίσκουν εμπειρικά στοιχεία τόσο για τα οριζόντια όσο και για τα κάθετα κίνητρα για άμεσες ξένες επενδύσεις, σύμφωνα με το ενοποιημένο αυτό μοντέλο γνώσης του κεφαλαίου.

Ορισμένα ζητήματα είναι ανησυχητικά σε αυτή τη σημαντική, πρώτη προσπάθεια να εκτιμηθεί ένα μοντέλο γενικής ισορροπίας για τους καθοριστικούς παράγοντες των άμεσων ξένων επενδύσεων. Η πιο συγκεκριμένη κριτική ήταν αυτή των Blonigen, Davies, και Head (2003) η οποία επισημαίνει ένα σημαντικό λάθος στον ορισμό των μεταβλητών στην μελέτη των Carr, Markusen και Maskus (2001). Για τις εισερχόμενες πωλήσεις θυγατρικών στις ΗΠΑ, η μεταβλητή διαφοράς δεξιοτήτων είναι πάντα αρνητική (οι ξένες χώρες είναι πάντοτε λιγότερο ειδικευμένες από τις ΗΠΑ στα δεδομένα). Έτσι, ένα θετικός συντελεστής για τη συγκεκριμένη μεταβλητή σε αυτές τις παρατηρήσεις υποδηλώνει ότι οι πωλήσεις θυγατρικών ανεβαίνουν όταν οι διαφορές δεξιοτήτων μειώνονται. Αυτό έρχεται σε αντίθεση με τις παρατηρήσεις στις ΗΠΑ, όπου η μεταβλητή «διαφορά ικανότητας» είναι πάντα θετική σε απόλυτη

τιμή και ένας θετικός συντελεστής δείχνει ότι αυξάνονται οι πωλήσεις θυγατρικών με την αύξηση στις διαφορές δεξιοτήτων. Η προφανής εναλλακτική λύση γι' αυτό είναι είτε να εκτιμηθεί ξεχωριστά ο συντελεστής για εξερχόμενες και εισερχόμενες παρατηρήσεις ή να καθοριστεί η μεταβλητή δεξιοτήτων ως η απόλυτη διαφορά από το μηδέν. Οι Blonigen, Davies και Head (2003) δείχνουν ότι ανεξάρτητα από το πώς θα διορθωθεί αυτό το σφάλμα, αλλάζει εντελώς από την αρχική μελέτη των Carr, Markusen και Maskus (2001) και δεν υποστηρίζει πλέον τα κάθετη κίνητρα για τη δραστηριότητα των πολυεθνικών.

Το ζήτημα του κατά πόσον υπάρχουν ενδείξεις για σημαντική κάθετη επενδυτική δραστηριότητα παρουσιάζει εξαιρετικό ενδιαφέρον. Μια προηγούμενη εμπειρική μελέτη από τον Brainard (1993), εξέτασε αν οι πωλήσεις θυγατρικών στις ΗΠΑ ήταν ευαίσθητες στα σταθμίσιμα των διαφορών των παραγόντων, χρησιμοποιώντας διμερή στοιχεία ανά χώρα, διαπιστώνοντας λίγη υποστήριξη της υπόθεσης αυτής. Ο Yeaple (2003), όμως, εξετάζει μία υπόθεση παρόμοια με αυτή του Brainard με δραστηριότητα των θυγατρικών πολυεθνικών στις ΗΠΑ, αλλά διασταυρώνει διαφορές έντασης των παραγόντων με συντελεστές της βιομηχανίας και στη συνέχεια αποκαλύπτει κατακόρυφα κίνητρα (καθώς και οριζόντια κίνητρα). Διαπιστώνει, δηλαδή, ότι οι διαφορές στους παράγοντες αυξάνουν το κεφάλαιο επιχορήγησης για άμεσες ξένες επενδύσεις για τις βιομηχανίες που χρησιμοποιούν εντατικά το συντελεστή με τον οποίο η χώρα υποδοχής έχει το συγκριτικό πλεονέκτημα. Τα αποτελέσματα αυτά, είναι επίσης σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία (σε μικρο-επίπεδο) για τη δραστηριότητα των θυγατρικών στις ΗΠΑ, από τους Hanson, Mataloni, και Slaughter (2003) και Feinberg και Keene (2001, 2003) που βρίσκουν σημαντική κατακόρυφη δραστηριότητα σε ορισμένους τομείς της μεταποίησης και των χωρών υποδοχής και για τους οποίους οι τιμές των συντελεστών και το κόστος του εμπορίου έχουν τα σημάδια που θα περίμενε κανείς, με κάθετη επενδυτική δραστηριότητα.

Άλλα γενικότερα ζητήματα σχετικά με τα υποδείγματα γενικής ισορροπίας αφορούν την ποιότητα και τα χαρακτηριστικά των δεδομένων. Όπως αναφέρεται στην μελέτη των Blonigen και Davies (2004), κατάλοιπα από την εκτίμηση των Carr, Markusen, Maskus (2001) για τις εμπειρικές προδιαγραφές ενός δείγματος διμερών παρατηρήσεων των άμεσων ξένων επενδύσεων στις αναπτυγμένες και λιγότερο

ανεπτυγμένες χώρες, απέχουν πολύ από το λευκό θόρυβο. Στην πραγματικότητα, το μοντέλο ουσιαστικά υποεκτιμά τις πωλήσεις θυγατρικών στις ανεπτυγμένες χώρες ενώ υπερεκτιμά τις πωλήσεις θυγατρικών στις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες, ακόμη και αφού ληφθούν υπόψη οι σταθερές αλληλεπιδράσεις των λιγότερο ανεπτυγμένων χωρών με άλλες ανεξάρτητες μεταβλητές. Δύο είναι οι πιθανοί παράγοντες που συμβάλλουν και συσχετίζονται εδώ. Πρώτον, τα στοιχεία για τις άμεσες ξένες επενδύσεις είναι πολύ άνισα με τα περισσότερα να περιορίζονται στις χώρες του ΟΟΣΑ. Στους Blonigen και Davies (2004), η καταχώρηση των μεταβλητών προχωρεί αρκετά προς την παραγωγή υπολειμμάτων λευκού θορύβου, αλλά όχι εντελώς. Αυτό σημαίνει ότι οι παράγοντες που καθορίζουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις στις ανεπτυγμένες χώρες είναι απλά πολύ διαφορετικές από ότι στις λιγότερο ανεπτυγμένες, και ότι οι διαφορές αυτές δεν έχουν ακόμη συλληφθεί επαρκώς στις εμπειρικές προδιαγραφές που εκτιμώνται σήμερα.

Ένα τελευταίο σημαντικό θέμα σχετικό με τα προηγούμενα μοντέλα πολυεθνικών εταιριών, είναι η μοντελοποίηση του πλαισίου των δύο χωρών με τη δοκιμή να γίνεται σε διμερή ζευγάρια χωρών. Αυτό προϋποθέτει ότι οι επενδυτικές αποφάσεις των πολυεθνικών εταιριών σε μια συγκεκριμένη χώρα υποδοχής, είναι ανεξάρτητες από επενδυτικές αποφάσεις τους σε οποιαδήποτε άλλη χώρα υποδοχής. Όμως, μια κάθετη επενδυτική απόφαση μιας πολυεθνικής, συνεπάγεται επιλογή του χαμηλότερου κόστους υποδοχής σε βάρος άλλων πιθανών τοποθεσιών υποδοχής. Μια στρατηγική εξαγωγών προϋποθέτει επίσης, επιλογή της "καλύτερης" χώρας υποδοχής και κατά πάσα πιθανότητα αφήνει άλλες «γειτονικές» χώρες σε χαμηλή επενδυτική «σκιά». Σε ποιο βαθμό αυτές οι αλληλεξαρτήσεις εξακολουθούν να εμφανίζονται στις προβλέψεις, αποτελεί ανοικτή ερώτηση. Ωστόσο, η θεωρητική μοντελοποίηση των αποφάσεων αυτών, θα είναι σαφώς επηρεασμένη από την επιλογή μεταξύ περισσότερων των δύο χωρών και κάποιος θα υποθέσει ότι η εκτίμηση σχετικά με δεδομένα που αντικατοπτρίζουν το συνυπολογισμό αυτών των αποφάσεων, πρέπει επίσης να λαμβάνουν υπόψη τις αλληλεξαρτήσεις.

Οι μελέτες σχετικά με αυτό το κομμάτι της βιβλιογραφίας είναι εξαιρετικά πρόσφατες, με μια σειρά από πρόσφατες δημοσιεύσεις που εφαρμόζουν οικονομετρικές τεχνικές ώστε να καταστεί δυνατή η αλληλεξάρτηση των επενδυτικών

δραστηριοτήτων (εξαρτημένη μεταβλητή) μεταξύ των χωρών υποδοχής. Οι Coughlin και Segev (2000) εκτιμούν ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις σε γειτονικές επαρχίες αυξάνουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις σε μια κινεζική επαρχία και αυτό πρέπει να οριστεί ως απόδειξη εξωτερικότητας. Αντίθετα, οι Blonigen, Davies, Waddell, και Naughton (2004) προβλέπουν αρνητικές επιπτώσεις του ποσού των άμεσων ξένων επενδύσεων σε γειτονικές χώρες, για το ποσό των άμεσων ξένων επενδύσεων στις ΗΠΑ, ενώ διαπιστώνουν ότι το «γειτονικό» ΑΕΠ αυξάνει τις επενδύσεις. Οι Baltagi, Egger και Pfaffermayr, χρησιμοποιώντας στοιχεία για τις εξερχόμενες επενδύσεις των ΗΠΑ σε επτά βιομηχανίες, βρίσκουν μικτές ενδείξεις που υποστηρίζουν αμυδρά τις εξαγωγές και τα κάθετα κίνητρα των πολυεθνικών όσον αφορά στα δεδομένα.

2.3. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η βιβλιογραφία σχετικά με τους καθοριστικούς παράγοντες των αποφάσεων των πολυεθνικών εταιριών των τοποθετήσεων των άμεσων ξένων επενδύσεων είναι αρκετά σημαντική, αν και αναμφισβήτητα ακόμη σε αρχικό στάδιο ενώ οι θεωρητικές υποθέσεις μας προέρχονται από μοντελοποίηση αποφάσεων σε επίπεδο επιχειρήσεων. Ένα μεγάλο μέρος της βιβλιογραφίας λαμβάνει αυτές τις-μερικής ισορροπίας-προβλέψεις των αποφάσεων μιας πολυεθνικής και εξετάζει πώς (οι εξωγενείς) παράγοντες, όπως είναι οι φόροι και οι συναλλαγματικές ισοτιμίες, επηρεάζουν τις αποφάσεις αυτές σε επίπεδο επιχειρήσεων.

Μια πιο πρόσφατη βιβλιογραφική προσέγγιση έχει αρχίσει να ενσωματώνει τις προαναφερόμενες αποφάσεις των πολυεθνικών σε ένα γενικό πλαίσιο ισορροπίας βάση του οποίου παράγει προβλέψεις για το πώς θεμελιώδεις -σε επίπεδο χώρας- παράγοντες επηρεάζουν τη συνολική συμπεριφορά της χώρας σε επίπεδο άμεσων ξένων επενδύσεων. Ανεξάρτητα από την προσέγγιση, η διασύνδεση της συμπεριφοράς των άμεσων ξένων επενδύσεων με τις εμπορικές ροές και το βαθύτερο κίνητρο για τη συμπεριφορά των πολυεθνικών περιπλέκει την ανάλυση. Πολλές πτυχές των προβλέψεων -μερικής ισορροπίας- για τις άμεσες ξένες επενδύσεις, αγνόησαν σε μεγάλο βαθμό αυτό το ζήτημα, ενώ το γενικό μοντέλο ισορροπίας έχει αρχίσει να καταπιάνεται με αυτό το θέμα.

Σε τελική ανάλυση, η εμπειρική βιβλιογραφία για τους καθοριστικούς παράγοντες των άμεσων ξένων επενδύσεων είναι ακόμα σε αρκετά πρώιμο στάδιο, με αποτέλεσμα οι περισσότερες υποθέσεις να εξακολουθούν να είναι προς συζήτηση. Έτσι, ίσως δεν εκπλήσσει το γεγονός ότι ο Chakrabarti (2001) διαπιστώνει ότι οι περισσότεροι παράγοντες που καθορίζουν τις διακρατικές άμεσες ξένες επενδύσεις είναι αρκετά εύθραυστοι στατιστικά. Ωστόσο, όπως αποκαλύπτει η έρευνα της βιβλιογραφίας, τα θέματα είναι τόσο περίπλοκα ώστε οι γενικές υποθέσεις -όπως πχ. ότι οι φόροι γενικά αποθαρρύνουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις- απλά δεν θα πρέπει να λαμβάνονται ως δεδομένοι αν δεν πραγματοποιήσει κανείς μια πιο προσεκτική ματιά. Τα πιο διορατικά και καινοτόμα άρθρα στη βιβλιογραφία έχουν αναπτύξει υποθέσεις σχετικά με το πότε ένας παράγοντας θα πρέπει να επηρεάζει και πότε όχι, και στη συνέχεια βρίσκουν δημιουργικούς τρόπους για να δοκιμαστούν αυτές οι υποθέσεις σε δεδομένα. Η ολοένα και μεγαλύτερη διαθεσιμότητα microlevel δεδομένων θα πρέπει επίσης να βοηθήσει στο μέλλον να καθαρίσει μερικά από τα θολά νερά στο πεδίο αυτό. Ωστόσο, άρθρα στη βιβλιογραφία έχουν επίγνωση του πώς τα ζητήματα των δεδομένων επηρεάζουν την ερμηνεία των αποτελεσμάτων τους, και αυτό θα είναι ένα σημείο κλειδί για την μελλοντική εξέλιξη της βιβλιογραφία

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΑΜΕΣΕΣ ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

I. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Όπως αναφέρθηκε νωρίτερα, η διεθνοποίηση μιας επιχείρησης αποτελεί μια πολύπλοκη και χρονοβόρα διαδικασία. Μια επιχείρηση αποφασίζει να επεκταθεί εκτός των συνόρων της όταν έχει επικρατήσει και καθιερωθεί στην εγχώρια αγορά. Έχοντας ισχυροποιήσει τη θέση της οικονομικά, επιλέγει ανάλογα με τα συμφέροντά της διαφορετικούς τρόπους για να επεκταθεί στο εξωτερικό.

Ένας τρόπος μέτρησης των διαφόρων σταδίων διεθνοποίησης είναι ο βαθμός δέσμευσης της επιχείρησης. Στο πρώτο στάδιο η δέσμευση είναι μηδενική και η εταιρεία κάνει τα πρώτα της βήματα με εξαγωγικές ενέργειες. Λόγω έλλειψης εμπειρίας, και μη γνωρίζοντας το περιβάλλον, οι κινήσεις είναι προσεκτικές. Βέβαια, με το πέρασμα του χρόνου και την απόκτηση νέων εμπειριών και γνώσεων, η

δέσμευση από μηδενική μπορεί να πάρει και τη μορφή αντιπροσώπου στη νέα αγορά. Αυτό θεωρείται ένα δεύτερο στάδιο δέσμευσης, στο οποίο δεν απαιτείται κάποια δέσμευση φυσικού ή νομικού προσώπου στη νέα χώρα. Στο τρίτο στάδιο, και ανάλογα με τα δεδομένα και τις ιδιαιτερότητες της αγοράς δραστηριοποίησης, ο βαθμός δέσμευσης αυξάνεται και παίρνει τη μορφή συνεργασιών, franchising, παραγωγής κατόπιν άδειας ίδρυσης θυγατρικών ή δημιουργίας στρατηγικών συμμαχιών¹ (Ball κ.ά,1004).

Από τα παραπάνω διαφαίνεται ότι μία επιχείρηση συνήθως αρχίζει την δραστηριοποίησή της με αργούς ρυθμούς, και όσο αυξάνεται η ωριμότητά της τόσο περισσότερο εμπλέκεται στις διεθνείς αγορές. Οπωσδήποτε όμως, ανάλογα με τη μορφή που θα πάρει η ανάμειξη της επιχείρησης στη διεθνή αγορά, μπορεί να εξαχθούν συμπεράσματα για την αποφασιστικότητα και την ισχύ των επιχειρήσεων καθώς και για την οργανωτική της δομή.

Όπως διαφαίνεται οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις αποτελούν τον πιο πολυσύνθετο τρόπο επέκτασης των επιχειρήσεων σε ξένες αγορές μιας και απαιτούν πολύχρονη εμπειρία και καθιέρωση στην εγχώρια αγορά καθώς και ολοκληρωμένη οργανωτική δομή.

Ειδικότερα, με τον όρο άμεσες ξένες επενδύσεις, στην ουσία εννοείται η διεθνούς μορφής μεταφορά κεφαλαίου από μία χώρα σε μία άλλη. Το κεφάλαιο αυτό μπορεί να είναι είτε υλικοί πόροι π.χ. μετοχικό κεφάλαιο, εξοπλισμός, ενδιάμεσες πρώτες ύλες, είτε άυλοι π.χ. τεχνογνωσία (know how) οργάνωσης της παραγωγής, ποιοτικού ελέγχου, ιδιοκτησίας, marketing, κ.λ.π. Το σύνολο των πόρων αυτών είναι αναγκαίο για την επιτυχή πραγματοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας και της εμπορικής διάθεσης του προϊόντος.

Οι άμεσες ξένες επενδύσεις παίρνουν τη μορφή μίας παραγωγικής μονάδας που είναι βασικά προέκταση της αρχικής επιχείρησης.

¹ Η γνωστή βιομηχανία τσιμέντων TITAN, είχε αρχίσει σημαντικές εξαγωγές τσιμέντου στις Η.Π.Α μόνο όταν κατάφερε να επιστρέψει πίσω τα φορτηγά πλοία που έκαναν την μεταφορά, γεμάτα με κάρβουνο, που είναι μία πρώτη ύλη για την παραγωγική διαδικασία, ρίχνοντας έτσι σημαντικά το κόστος μεταφοράς. Αργότερα, με τις πρόσφατες εξελίξεις στον βαλκανικό χώρο, άρχισε να επεκτείνεται και στις γειτονικές χώρες, εκφράζοντας πρόθεση για εξαγορά ενός σημαντικού μεριδίου μιας βιομηχανίας τσιμέντου στο Μπελοισβόρσκι, 150χλμ., βορειοδυτικά της Σόφιας. (Το Βήμα 2/2/1997)

Η αρχική επιχείρηση που επενδύει σε θυγατρικές είναι η μητρική και εδρεύει στη χώρα-βάση (home country). Η χώρα αποδέκτης (host country) φιλοξενεί τη θυγατρική. Κατ' αυτόν τον τρόπο δημιουργείται η πολυεθνική επιχείρηση η οποία, έχοντας ως βάση μία χώρα, αναπτύσσει παραγωγικές δραστηριότητες αγαθών και υπηρεσιών σε μία άλλη χώρα. Έτσι η πολυεθνική εταιρεία, δηλαδή η μητρική, συστήνει στο εξωτερικό θυγατρικές και κατ' αυτόν τον τρόπο επιτυγχάνει αφ' ενός, να εξασκεί άμεσο έλεγχο στην πολιτική των θυγατρικών, αφ' ετέρου, να εκπονεί στρατηγική στις ζωτικής σημασίας λειτουργίες της παραγωγής, χρηματοδότησης, εμπορίας κ.λ.π.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό των αμέσων ξένων επενδύσεων εκτός από την κίνηση κεφαλαίου από χώρα σε χώρα, είναι και η μεταφορά κεφαλαίου από έναν κλάδο 'χ' της μίας επιχείρησης σε έναν άλλο κλάδο 'ψ' της άλλης. Οι περισσότερες άμεσες ξένες επενδύσεις ρέουν κατά δύο κλαδικά κανάλια. Έτσι, κάθε θυγατρική αναλαμβάνει ένα συγκεκριμένο στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας του ίδιου προϊόντος (κάθετη επένδυση²) ή την παραγωγή μίας συγκεκριμένης ποικιλίας προϊόντος (οριζόντια επένδυση³) και μεταφέρει το προϊόν της σε κάποια άλλη θυγατρική, η οποία καταλαμβάνει την επόμενη θέση στην αλυσίδα διανομής. Το τελικό προϊόν διανέμεται μέσω του παγκοσμίου δικτύου πωλήσεων της πολυεθνικής, άσχετα από τον τόπο όπου παρήχθη (Caves, 1992, σελ.282).

II. ΛΟΓΟΙ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ ΕΚΤΟΣ ΣΥΝΟΡΩΝ

Στο παρελθόν, το βασικό κίνητρο που ωθούσε μία εταιρεία να επενδύσει στο εξωτερικό ήταν η προώθηση των εξαγωγών της.

² Κάθετη ολοκλήρωση: υπάρχει όταν η επιχείρηση ιδρύει θυγατρική της επιχείρηση για να εκτελεί το αμέσως επόμενο ή το αμέσως προηγούμενο στάδιο της παραγωγής ενός αγαθού και να το πουλάει (Caves,1992). Όσον αφορά στην προς τα πίσω ολοκλήρωση, έχει την έννοια της ενσωμάτωσης στην επιχείρηση διαδικασιών παραγωγής και διάθεσης πρώτων υλών και ενδιάμεσων προϊόντων που προηγούνται της τελικής παραγωγής. Η προς τα μπροστά ολοκλήρωση περιλαμβάνει την ενσωμάτωση κυρίως των δικτύων διανομής και προώθησης των προϊόντων της επιχείρησης.

³ Οριζόντια ολοκλήρωση: υπάρχει όταν μία επιχείρηση, που παράγει ένα προϊόν στη δανείστρια χώρα, ιδρύει θυγατρική επιχείρηση για να παράγει το ίδιο προϊόν στη φιλοξενούσα χώρα. Πρόκειται για την πιο άμεση και προφανή μέθοδο μεγέθυνσης της επιχείρησης και παρέχει την δυνατότητα να συνεχισθεί η ίδια επιχειρηματική δραστηριότητα σε διευρυμένο κύκλο (Caves, 1992, σελ.282).

Οι τελευταίες εξελίξεις όμως στο διεθνές εμπόριο και στις άμεσες ξένες επενδύσεις έχουν μεταβάλλει αυτού του είδους τη στρατηγική. Πλέον, οι πολυεθνικές ασκούν επενδυτική πολιτική με βάση την απόδοση και τη λειτουργικότητα της εταιρικής τους διάρθρωσης. Το απλό σύστημα των αμέσων ξένων επενδύσεων με απομονωμένες βιομηχανικές εγκαταστάσεις δίνει τη θέση του σε πιο περίπλοκα περιφερειακά συστήματα παραγωγικών δικτύων, στα οποία οι θυγατρικές εταιρείες αναπτύσσουν σημαντικές εμπορικές συναλλαγές μεταξύ τους, ενώ η μητρική εκμεταλλεύεται τα υλικά και τα άυλα κεφάλαια του όλου συστήματος.

Οι λόγοι για τους οποίους μία επιχείρηση αποφασίζει να επεκταθεί στο εξωτερικό δεν είναι κάθε φορά συγκεκριμένοι, αλλά μεταβάλλονται ανάλογα με τις επιδιώξεις και τους στόχους που θέτει. Επίσης, σπουδαίο ρόλο παίζει και ο βαθμός εμπειρίας που κατέχει μία επιχείρηση στη διεθνή αγορά. Οποσδήποτε η γρηγορότερη ανάπτυξη κάποιων διεθνών αγορών δίνουν την ώθηση και σε άλλες πολυεθνικές εταιρείες να εξαπλωθούν με ξένες επενδύσεις. Αυτό συμβαίνει διότι η ζήτηση σε αγαθά είναι τόσο υψηλή που δεν μπορεί να ικανοποιηθεί μόνο από τις τοπικές επιχειρήσεις.

Πάντως, οι περισσότερες επιχειρήσεις επενδύουν στο εξωτερικό για να αποκτήσουν φυσικές πηγές ή για να έχουν πρόσβαση σε άλλες αγορές. Σίγουρα όμως, ο ανταγωνισμός και οι πολιτικές των κυβερνήσεων των ενδιαφερομένων χωρών και ο βαθμός πολυεθνικότητας μίας επιχείρησης, αποτελούν βασικούς παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση μίας εταιρείας να επενδύσει εκτός συνόρων.

1. Μείωση Κόστους Παραγωγής

Βασικός στόχος των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι η μείωση του κόστους παραγωγής των προϊόντων τους, κάτι το οποίο συνεπάγεται αυτομάτως την αύξηση της κερδοφορίας τους.

Υπάρχουν πολλοί παράγοντες που συναρτώνται άμεσα με την μείωση του κόστους παραγωγής και επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό μία επιχείρηση να προβεί σε Άμεσες Ξένες Επενδύσεις. Τέτοιοι παράγοντες είναι οι φθηνές πρώτες ύλες, είτε λόγω συμφωνιών αποκλειστικής προμήθειας με τους παραγωγούς τους, είτε λόγω μαζικών αγορών από τις μεγάλες ήδη λειτουργούσες επιχειρήσεις.

Άλλος παράγοντας είναι ο έλεγχος της προσφοράς βασικών πρώτων υλών. Η νέα επιχείρηση πρέπει να πληρώσει υψηλότερη τιμή για την απόκτηση τους ή να χρησιμοποιήσει υποκατάστατα χαμηλότερης ποιότητας.

Τα πλεονεκτήματα κόστους μπορεί να οφείλονται στην κατοχή πατεντών ή τεχνογνωσίας από τις υπάρχουσες εταιρείες, αλλά και στο εξειδικευμένο διευθυντικό δυναμικό. Μία νέα επιχείρηση πρέπει να υποστεί το κόστος εκπαίδευσης τέτοιου προσωπικού, ή να πληρώσει υψηλότερες αμοιβές για την απόσπασή του από την τρέχουσα απασχόλησή του.

Ακόμη, σπουδαίος παράγοντας είναι το χαμηλότερο κόστος κεφαλαίου. Οι ήδη εγκατεστημένες επιχειρήσεις έχουν πρόσβαση σε εσωτερική χρηματοδότηση, αλλά και στην αγορά χρήματος, με ευνοϊκούς όρους εξαιτίας μίας ήδη υπάρχουσας συνεργασίας και φήμης.

Η χαμηλή φορολογία και οι διάφορες τοποθεσίες εγκαταστάσεων μονάδων σε ξένες χώρες που είναι ιδιαίτερα ελκυστικές λόγω του χαμηλού κόστους της γης, και των χαμηλών εμπορικών μισθωμάτων λαμβάνεται σοβαρά υπόψη από τις επιχειρήσεις.

Το χαμηλότερο κόστος σαν συνέπεια κάθετης ολοκλήρωσης των ήδη λειτουργούντων επιχειρήσεων σε μία περιοχή, είναι λόγος που επηρεάζει επίσης τις εταιρείες προκειμένου να αποφασίσουν αν θα ενταχθούν στην ίδια περιοχή. Ο νέος παραγωγός, για να αποκτήσει παρόμοια δομή κόστους θα πρέπει να εισέλθει με μία πλήρως καθετοποιημένη παραγωγή, και το απαιτούμενο κεφάλαιο δημιουργίας μίας σύνθετης οργάνωσης μπορεί να αποτελέσει ένα απόλυτο εμπόδιο εισόδου, και όχι απλά ένα μειονέκτημα κόστους.

Εδώ πρέπει να αναφερθεί ότι η εταιρεία που ήδη εξάγει σε μίαν άλλη χώρα, οπωσδήποτε κατέχει κάποιο από τα παραπάνω πλεονεκτήματα κόστους, τα οποία εξαρτώνται άμεσα από την παραγωγή, το μέγεθος της εταιρίας, και τη μεταφορά των προϊόντων.

2. Αναζήτηση Πόρων

α. Φυσικοί πόροι

Ένα από τα βασικότερα κίνητρα των επιχειρήσεων που θέλουν να επεκτείνουν

τις δραστηριότητές τους διεθνώς, είναι η ανεύρεση νέων φυσικών πόρων. Τέτοιοι πόροι μπορούν να αποκτηθούν από το εξωτερικό, αγοράζοντάς τους από ξένες εταιρείες, όμως υπάρχουν παράγοντες που ευνοούν την ανάπτυξη άμεσων ξένων επενδύσεων προκειμένου να αποκτηθούν αυτοί οι πόροι.

Η στρατηγική αυτή δίνει τη δυνατότητα σε μία επιχείρηση να βελτιώσει την ποιότητα της παραγωγής, να διαφοροποιηθεί από τους ανταγωνιστές της, και κυρίως να αυξήσει τα κέρδη και το μερίδιο της αγοράς. Δεν αποκλείεται μάλιστα, μία επιχείρηση που αυξάνει τα κέρδη της από την αναζήτηση και αξιοποίηση των πόρων, να επενδύσει τα κέρδη αυτά για να ενισχύσει τις εγχώριες πηγές.

Οι πόροι διακρίνονται σε πρώτες ύλες, ανθρώπινο υλικό και τεχνολογία.

Στην περίπτωση της εκμετάλλευσης των πρώτων υλών (ορυκτά, γεωργικά, κτηνοτροφικά, αλιευτικά προϊόντα, δασικός πλούτος κλπ) που υπάρχουν σε κάποιες χώρες, οι επιχειρήσεις επιλέγουν να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους στις χώρες αυτές, ακριβώς για να χρησιμοποιήσουν τις πρώτες ύλες στην παραγωγική τους διαδικασία, είτε στην χώρα υποδοχής είτε στην Ελλάδα.

Αυτό συμβαίνει διότι η εκμετάλλευση των πρώτων υλών μπορεί να εξυπηρετήσει την επίτευξη τριών βασικών στρατηγικών στόχων της επιχείρησης. Ο πρώτος στόχος αφορά στην εγχώρια παραγωγή τελικών προϊόντων των οποίων οι πρώτες ύλες αποτελούν βασικό συστατικό. Αυτό σημαίνει μείωση του κόστους παραγωγής και επομένως μείωση της τιμής πώλησης των προϊόντων τόσο στη χώρα υποδοχής όσο και σε αλλοδαπές αγορές.

Επίσης η σκοπιμότητα της απόκτησης επιπλέον πηγών πρώτων υλών έγκειται στην εξασφάλιση της ομαλής τροφοδοσίας των παραγωγικών εγκαταστάσεων της επιχείρησης σε οποιαδήποτε χώρα κι αν βρίσκονται. Ο τρίτος στόχος είναι η αύξηση του βαθμού (προς τα πίσω) καθετοποίησης της παραγωγικής διαδικασίας της επιχείρησης και η μείωση της εξάρτησής της από ανεξάρτητες επιχειρήσεις προμηθευτές (Χατζηδημητρίου, 2002, σελ.102).

Ένα παράδειγμα ελληνικής επιχείρησης που δημιούργησε παραγωγικές εγκαταστάσεις στην Βουλγαρία, αποτελεί η θεσσαλική ξυλοβιομηχανία ALPHA

WOOD. Με αυτόν τον τρόπο πέτυχε την καθετοποίησή της, καθώς στις εγκαταστάσεις αυτές παράγονται πρώτες ύλες για τις δύο μονάδες της στην Ελλάδα (Κέρδος, 23-02-2002).

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, η αναζήτηση φθηνών πόρων ωθεί μία επιχείρηση να μεταφέρει τις εγκαταστάσεις της σε τοποθεσίες ξένων χωρών προκειμένου να ενισχύσει τα πλεονεκτήματα φθηνού κόστους παραγωγής. Σύμφωνα με τη θεωρία του κύκλου ζωής, το ίδιο κίνητρο μπορεί να ωθήσει μία επιχείρηση να μετακινήσει την παραγωγή σε άλλες περιοχές με ευνοϊκούς παράγοντες-πλεονεκτήματα καθώς τα προϊόντα και οι υπάρχουσες αγορές περνούν σε φάση ωρίμανσης.

Πιο συγκεκριμένα, η θεωρία του κύκλου ζωής αναπτύχθηκε από τον Vernon (1966) για να εξηγήσει την επέκταση των αμερικανικών πολυεθνικών επιχειρήσεων μετά τον δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο. Η θεωρία αυτή, σε σχέση με το εμπόριο και την τοπική παραγωγή, δείχνει πως η παραγωγή, για λόγους κόστους, συχνά μετακινείται από μία χώρα σε άλλη, καθώς το προϊόν έχει έναν κύκλο ζωής.

Οι τρεις φάσεις της θεωρίας του Vernon είναι οι εξής:

1^η φάση

Η αρχική παραγωγή πραγματοποιείται στην έδρα της επιχείρησης, κυρίως διότι υπάρχει ανάγκη συντονισμού ανάμεσα στα τμήματα παραγωγής, έρευνας και ανάπτυξης, αλλά και για να είναι κοντά στους πελάτες.

Κατά τη διάρκεια του σταδίου αυτού, του κύκλου ζωής προϊόντος, η τιμή του προϊόντος είναι ανελαστική, ο βαθμός διαφοροποίησης υψηλός, κι έτσι η καινοτόμος επιχείρηση μπορεί να απαιτήσει σχετικά υψηλή τιμή. Με το πέρασμα του χρόνου το προϊόν βελτιώνεται αντλώντας πληροφορίες από τους πελάτες που ζουν στη χώρα-έδρα της επιχείρησης, και, σύμφωνα με τον Vernon, είναι υψηλού κατά κεφαλή εισοδήματος, κάτι που τους δίνει τη δυνατότητα λόγω του υψηλού καταναλωτικού επιπέδου τους να καταναλώνουν τα νέα προϊόντα, αλλά και να προσαρμόζουν τα προϊόντα αυτά στις ανάγκες της ζήτησης.

Στην πρώτη αυτή φάση όλες οι ξένες αγορές εξυπηρετούνται μέσω εξαγωγών.

2^η φάση

Η δεύτερη φάση χαρακτηρίζεται για την ωριμότητα του προϊόντος, του οποίου

η ζήτηση αυξάνεται στις άλλες αναπτυγμένες αγορές, οπότε και η επιχείρηση προχωρά στην παραγωγή σε αυτές τις χώρες.

Σε αυτό το στάδιο η χώρα-έδρα είναι ένας καθαρός εξαγωγέας του προϊόντος, ενώ οι ξένες χώρες είναι καθαροί εισαγωγείς.

3^η φάση

Το τρίτο στάδιο χαρακτηρίζεται από τυποποίηση του προϊόντος και της παραγωγικής διαδικασίας, η οποία παύει πλέον να αποτελεί αποκλειστική ιδιοκτησία της καινοτόμου επιχείρησης. Εδώ οι επιχειρήσεις είτε διαφοροποιούν τα προϊόντα τους, αυξάνοντας τη διαφήμιση, είτε αναζητούν νέες αγορές με χαμηλό κόστος εργασίας για να επιτύχουν ανταγωνιστικές τιμές.

Η χώρα στην οποία εδρεύει η καινοτόμος επιχείρηση εισάγει τα προϊόντα από επιχειρήσεις που εδρεύουν σε ξένες χώρες, και υποκαθίσταται στο ρόλο του εισαγωγέα.

Έτσι η επιλογή των άμεσων ξένων επενδύσεων θεωρείται μία πολύ καλή λύση όταν το κόστος παραγωγής προβληματίζει, επειδή το προϊόν προσεγγίζει την ωριμότητα και την τυποποίηση.

Οι άμεσες ξένες επενδύσεις καθίστανται μια αμυντική κίνηση για να διατηρήσουν οι επιχειρήσεις την ανταγωνιστική τους θέση.

Δεν έλειψαν βέβαια και οι αρνητικές θέσεις απέναντι στη θεωρία τού κύκλου ζωής του προϊόντος:

Μία από αυτές είναι ότι, η εφαρμογή της θεωρίας αυτής απευθύνεται αποκλειστικά σε υψηλά καινοτόμες βιομηχανίες, καθώς και ότι είναι μία υπεραπλούστευση της διαδικασίας λήψεως αποφάσεων των επιχειρήσεων.

Άλλη ένσταση αφορούσε στο ότι ο κύκλος ζωής προϊόντος προβλέπει την αλληλουχία των γεγονότων αλλά όχι τη συχνότητα με την οποία συμβαίνουν.

Επίσης επικρίθηκε η θεωρία αυτή για το ότι τα τρία στάδια της θεωρίας αυτής διαχωρίζουν την απόφαση σε τρία μέρη, διαδικασία που καθιστά δύσκολη τη λήψη απόφασης αφού και οι τρεις αυτές φάσεις είναι αλληλένδετες.

Θα πρέπει πάντα όμως να λαμβάνεται υπόψη ότι η θεωρία αυτή αναπτύχθηκε βασιζόμενη κυρίως στην αμερικάνικη εμπειρία και προσέφερε μία πολύ χρήσιμη εξήγηση για την αλληλεπίδραση ανάμεσα στην παραγωγή, τις εξαγωγές, και τις

άμεσες ξένες επενδύσεις.

Εξάλλου, ο ίδιος ο Vernon (1966), διακρίνοντας ότι το κοινό περιορίζεται, αφού τα νέα προϊόντα παράγονται σε πολλές προηγμένες χώρες, και ότι έτσι η θεωρία του καθίσταται λιγότερο αξιόπιστη, την συμπλήρωσε αναπτύσσοντας τη σχέση μεταξύ τόπου εγκατάστασης της παραγωγής και μεταβολής στη δομή αγοράς. Πιο συγκεκριμένα διαπίστωσε πάλι τρία στάδια εξέλιξης της δομής αγοράς ανάλογα με τα εμπόδια εισόδου στην αγορά: το ολιγοπώλιο, το ώριμο ολιγοπώλιο και το παρωχημένο ολιγοπώλιο.

Το μοντέλο του Vernon πλεονεκτεί όσον αφορά στην απλότητα και στην ευθύτητα. Εξηγεί τις επενδύσεις της Αμερικής σε άλλες αναπτυγμένες χώρες αλλά, και το φαινόμενο της εκτός συνόρων παραγωγής σε φθηνές εργατικές χώρες.

Μολονότι η θεωρία του κύκλου ζωής είναι δύσκολο να χρησιμοποιηθεί για προϊόντα με σχετικά μικρό κύκλο ζωής, και για προϊόντα η παραγωγή των οποίων δεν επηρεάζεται σημαντικά από τις εξελίξεις της τεχνολογίας, όπως επίσης είναι δύσκολο να εξηγήσει το εμπόριο υπηρεσιών, η συνεισφορά της στη θεωρία των ΑΞΕ είναι πολύ μεγάλη, καθώς αποτέλεσε σημαντικό παράγοντα εξέλιξης για τις επόμενες σύγχρονες θεωρίες.

Επίσης, η θεωρία του κύκλου ζωής εξηγεί ικανοποιητικά το διεθνές εμπόριο και ειδικά τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις σε πολλούς κλάδους μεταποίησης, όπως τα καταναλωτικά προϊόντα διαρκείας, τα οποία φθάνουν συνήθως στο στάδιο της μαζικής παραγωγής με την εντατική χρησιμοποίηση φθηνού εργατικού δυναμικού.

Όμως, η σημαντικότερη συνεισφορά της θεωρίας αυτής είναι η αναγνώριση της καινοτομίας ως παράγοντα ο οποίος δημιουργεί συγκριτικό πλεονέκτημα, κι επομένως δίνει την δυνατότητα σε μία επιχείρηση να εξάγει τα προϊόντα της, καθώς και η επεξήγηση της διεθνούς κινητικότητας των κεφαλαίων, της τεχνολογίας καθώς και των επιχειρήσεων.

β. Ανθρώπινο δυναμικό

Πολλές επιχειρήσεις εγκαθιστούν μονάδες παραγωγής σε άλλες χώρες, προκειμένου να εκμεταλλευτούν το χαμηλό κόστος εργασίας τού ανειδίκευτου

εργατή⁴ που διαθέτουν οι χώρες αυτές. Τέτοιες χώρες είναι η Ταϊβάν, η Σιγκαπούρη, το Hong Kong, το Μεξικό. Προκειμένου μάλιστα να προσελκύσουν τυποποιημένες παραγωγές που απαιτούν φθηνό εργατικό δυναμικό, προβαίνουν σε ιδιαίτερα ελκυστικές διευκολύνσεις όπως άρση δασμών, ελεύθερο εμπόριο, φορολογικές απαλλαγές και άλλα παρόμοια μέτρα (Dunning, 1992, σελ.349).

Οι χώρες αυτές έχουν διαφορές σε πολλά σημεία που επηρεάζουν την ελκυστικότητα των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων στην κάθε αγορά. Οι διαφορές αυτές καθορίζουν το πόσο οικονομικά βιώσιμη είναι η εγκατάσταση και η λειτουργία μίας επιχείρησης σε μία ξένη χώρα, και έχουν άμεση επίδραση στη λειτουργία τής διεύθυνσης ανθρωπίνων πόρων. Παράγοντες που επηρεάζουν τη διεύθυνση των ανθρωπίνων πόρων στις διεθνείς αγορές είναι η κουλτούρα, η εκπαίδευση και το πολιτικο-οικονομικό σύστημα.

Οι κανονισμοί που επιβάλλονται από το νομικό και θεσμικό πλαίσιο μιας χώρας μπορεί να επηρεάσουν και να κατευθύνουν τη διοίκηση των ανθρωπίνων πόρων. Στο Σύνταγμα μίας χώρας αντικατοπτρίζεται το κοινωνικό γίγνεσθαι σε όλες τις διαστάσεις του. Η εκπαίδευση, η μισθοδοσία, η πρόσληψη, η απόλυση, οι εργασιακές σχέσεις καθορίζονται κατά πολύ μεγάλο βαθμό από τους νόμους κάθε χώρας. Αναμφίβολα το οικονομικοπολιτικό σύστημα μίας χώρας παίζει βασικό ρόλο στη διοίκηση του ανθρώπινου κεφαλαίου μίας επιχείρησης, οπωσδήποτε όμως η επιρροή αυτή καθορίζεται και αλληλεξαρτάται από τη μορφή διεθνοποίησης της επιχείρησης αυτής.

γ. Κουλτούρα

Ο σπουδαιότερος παράγοντας που ρυθμίζει τη διεθνή διεύθυνση ανθρωπίνων πόρων είναι ο πολιτισμός-κουλτούρα της χώρας υποδοχής. Ως πολιτισμός-κουλτούρα θεωρείται το σύνολο των σημαντικών ζητημάτων όπως κοινωνικοθρησκευτικής πεποιθήσεως σχετικά με τον κόσμο και τη λειτουργία του και τα ιδανικά για τα οποία αξίζει κανείς να αγωνίζεται (Τζωρτζάκης 1999, σελ.275).

⁴ Βασική επιδίωξη της διεύθυνσης των ανθρωπίνων επιχειρήσεων που έχουν διεθνή δραστηριότητα είναι η γρήγορη διάχυση της γνώσης και της καινοτομίας, η αναγνώριση και ανάπτυξη του ταλέντου σε παγκόσμια βάση, αλλά και η εύκολη απόκτηση των κατάλληλων δεξιοτήτων εκεί όπου είναι αναγκαίες, ανεξάρτητα από την γεωγραφική τοποθεσία (Τζωρτζάκης, 1999, σελ.273-274)

Η κουλτούρα επηρεάζει τη διοίκηση του ανθρώπινου δυναμικού κυρίως, διότι μπορεί να έχει ισχυρή επιρροή στους νόμους της χώρας και κατ' επέκταση στο «νόμιμο» και «παράνομο» όπως αυτά ορίζονται στην κάθε χώρα.

Επίσης, σημαντικός λόγος είναι ότι η κουλτούρα προσδιορίζει την αποτελεσματικότητα των ποικίλων πρακτικών της διοίκησης ανθρωπίνων πόρων, τόσο σε τοπικό όσο και σε πολυεθνικό χαρακτήρα. Πρακτικές που έχουν αποδειχθεί αποτελεσματικές σε μία χώρα, μπορεί να μην έχουν το ίδιο αποτέλεσμα σε μία άλλη, εξαιτίας των διαφορετικών πεποιθήσεων και αξιών που εκφράζει η κουλτούρα της χώρας αυτής. Για παράδειγμα, στη χώρα που η κουλτούρα της προωθεί τον ατομικισμό, τα συστήματα επιλογής προσωπικού θα εστιάσουν περισσότερο στην κατοχή ατόμων με τεχνικές δεξιότητες, παρά σε εκείνα με κοινωνικές, ενώ στις χώρες που προωθείται η συλλογικότητα οι επιχειρήσεις θα εστιάσουν στην ικανότητα του ατόμου να αποδώσει ως μέλος μίας ομάδας εργασίας.

Η κουλτούρα επίσης μπορεί να επηρεάσει και τα συστήματα αμοιβών. Σε χώρες με κουλτούρα ατομικότητας συχνά εμφανίζονται μεγάλες διακυμάνσεις στις αμοιβές, ενώ σε χώρες με κουλτούρα συλλογικότητας τείνουν να έχουν περισσότερο επίπεδες δομές μισθών. Η κουλτούρα συνδέεται στενά με την αφοσίωση και έχει σοβαρή επίδραση στην υποκίνηση των ατόμων.

Εμπειρικές μελέτες έδειξαν ότι η προσέγγιση αυτή συναντά πολλές δυσκολίες στην πράξη. Οι επιχειρήσεις πάντως, έχοντας προσδιορίσει τα σημαντικά χαρακτηριστικά μέσα στο περιβάλλον τους, καθορίζουν την ευελιξία και την επιθυμητή επιβολή σε συνάρτηση με τους στόχους τους.

Πάντως, έχει υποστηριχθεί ότι, οι επιχειρήσεις ξεκινούν τη διαδικασία διεθνοποίησής τους από χώρες που θεωρούνται «ψυχικά κοντινές» στη μητρική χώρα εγκατάστασής τους. Η ψυχική εγγύτητα των χωρών υποδοχής των ξένων επενδύσεων, με την μητρική χώρα, μειώνει τον βαθμό αβεβαιότητας της μελλοντικής επένδυσης, καθιστά ευκολότερη και ταχύτερη την εκμάθηση των τοπικών επιχειρηματικών συνηθειών, καθώς και των γραφειοκρατικών διαδικασιών του δημόσιου τομέα και συνεπώς εξασφαλίζει μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας στην εταιρεία.

δ. Τεχνολογία

Τα οφέλη από την χρήση τής προηγμένης τεχνολογίας και τεχνογνωσίας βελτιώνουν και ενισχύουν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα τα οποία απολαμβάνει η επιχείρηση στις διεθνείς αγορές, είτε συνεισφέρουν στην απόκτηση από την επιχείρηση ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων.

Τέτοια οφέλη, παρά το υψηλό οικονομικό κόστος, αποτελούν η εισαγωγή στις διεθνείς αγορές νέων και εξελιγμένων προϊόντων, η βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων της, η αποτελεσματικότερη χρησιμοποίηση των παραγωγικών συντελεστών της επιχείρησης. Τα οφέλη αυτά συντελούν στην αύξηση της παραγωγικότητας αλλά και στην ανάπτυξη και υιοθέτηση αποτελεσματικότερων μεθόδων διοίκησης και μάρκετινγκ.

Ένας άλλος λόγος για τον οποίο η πρόσβαση στην προηγμένη τεχνολογία είναι ευκολότερη για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, είναι ότι οι επιχειρήσεις αυτές, εξαιτίας του μεγέθους τους, έχουν τη δυνατότητα να καταναείμουν το κόστος της υιοθέτησης των τεχνολογιών και της τεχνογνωσίας σε πολύ μεγαλύτερο όγκο πωλήσεων, με αποτέλεσμα το επιπλέον κόστος τής υιοθέτησης ανά μονάδα παραγόμενου προϊόντος να είναι χαμηλότερο. Αυτός είναι ένας σημαντικός παράγοντας, καθώς το κόστος της υιοθέτησης και χρησιμοποίησης της νέας τεχνολογίας δεν είναι καθόλου ευκαταφρόνητο.

3. Αναζήτηση Νέας Αγοράς

Σε πολλές περιπτώσεις οι ξένες επενδύσεις αποτελούν το επόμενο βήμα μίας επιχείρησης που δραστηριοποιείται ήδη σε μία ξένη αγορά μέσω εξαγωγών. Κατ' αυτόν τον τρόπο αφ' ενός προστατεύονται οι υπάρχουσες αγορές, αφ' ετέρου αξιοποιούνται και προωθούνται νέες αγορές.

α. Κοινωνικές αλλαγές

Στην αναζήτηση νέων αγορών σημαντικό ρόλο παίζουν οι κοινωνικές αλλαγές που πραγματοποιούνται με το πέρασμα του χρόνου. Προϊόντα και υπηρεσίες που ήταν συνδεδεμένα με την κουλτούρα ενός συγκεκριμένου κράτους κάποτε δεν είχαν

την ίδια αποδοχή από όλες τις κοινωνίες. Τώρα οι διαφορές αυτές περιορίζονται και η αγορά τείνει να αποκτήσει παγκόσμιο χαρακτήρα.

Επίσης, λόγος για άμεσες ξένες επενδύσεις σε συγκεκριμένες αγορές είναι η ανάγκη προσαρμογής στην τοπική νοοτροπία και κουλτούρα. Χωρίς να εξοικειωθούν οι ξένοι παραγωγοί με την τοπική γλώσσα, τις επιχειρηματικές συνήθειες και διαδικασίες, το marketing αλλά και το θεσμικό πλαίσιο της φιλοξενούσας χώρας, σίγουρα θα βρεθούν σε μειονεκτική θέση συγκριτικά με τις τοπικές εταιρείες, κυρίως με αυτές που εμπορεύονται ηλεκτρικές συσκευές, είδη φαγητού, αλλά και κατασκευαστικά μηχανήματα, οικονομικές και άλλες επαγγελματικής φύσεως υπηρεσίες.

β. Η εκμετάλλευση των οικονομιών κλίμακας⁵

Η επέκταση όμως των δραστηριοτήτων της επιχείρησης στις αγορές άλλων χωρών, αυξάνει σημαντικά το μέγεθος της αγοράς στην οποία η επιχείρηση αποκτά πρόσβαση. Αν η προσπάθεια της επέκτασης στις νέες αγορές στεφθεί με επιτυχία, τότε η επιχείρηση θα πρέπει να αυξήσει την παραγωγή της για να ικανοποιήσει τη ζήτηση από τους νέους πελάτες της. Έτσι, η αύξηση του όγκου παραγωγής, την οποία συνεπάγεται η διεθνής επέκταση, προσφέρει την ευκαιρία στις πολυεθνικές επιχειρήσεις να κάνουν ορθολογικότερη εκμετάλλευση των παραγωγικών συντελεστών που επιτυγχάνουν οικονομίες κλίμακας όχι μόνο στη διαδικασία παραγωγής, αλλά και στις δαπάνες διαφήμισης, μεταφοράς και διανομής τού προϊόντος. Αυτό όμως συντελεί και στην επίτευξη χαμηλότερου συνολικού μοναδιαίου κόστους παραγωγής, γεγονός το οποίο στη συνέχεια δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση, αν το επιθυμεί, να διαθέσει τα προϊόντα της σε χαμηλότερες τιμές κι έτσι να βελτιώσει την ανταγωνιστικότητά τους στις διεθνείς αγορές. Το τελευταίο βέβαια συντελεί κατά κανόνα στην αύξηση των πωλήσεων και των κερδών της επιχείρησης με αποτέλεσμα να καθίσταται οικονομικά ισχυρότερη, κι έτσι να γίνεται ακόμα πιο δύσκολη η αντιμετώπισή της από τις τοπικές επιχειρήσεις αλλά και από

⁵ Οι οικονομίες κλίμακας αναφέρονται στο φαινόμενο της μείωσης του κόστους παραγωγής ανά μονάδα παραγόμενου προϊόντος, δηλαδή του μοναδιαίου ή μέσου κόστους παραγωγής (unit cost) το οποίο παρατηρείται όταν η επιχείρηση αυξάνει την παραγωγή της χωρίς να μειωθεί το κέρδος που έχει ανά μονάδα προϊόντος που παράγει.

τους υπόλοιπους ανταγωνιστές γενικότερα (Χατζηδημητρίου, 2002, σελ.17).

γ. Χαμηλό μεταφορικό κόστος

Άλλος λόγος για τον οποίο πολυεθνικές επιχειρήσεις αποφασίζουν να εξυπηρετήσουν ξένες αγορές έχοντας φυσική παρουσία εκεί, είναι διότι τα έξοδα παραγωγής και τα έξοδα μεταφοράς είναι πολύ λιγότερα από το να προμηθεύουν τις ξένες αγορές εξ' αποστάσεως. Παλαιότερα οι θεωρίες του εμπορίου αγνοούσαν το μεταφορικό κόστος, πιο πρόσφατα όμως, οι οικονομολόγοι λαμβάνουν υπόψη τους πόσο σημαντικός είναι ο παράγοντας αυτός, με αποτέλεσμα να αποβαίνει ασύμφορο για μία επιχείρηση να παράγει κάποια προϊόντα των οποίων τα μεταφορικά έξοδα και το κόστος παραγωγής υπερβαίνει τα κέρδη της επιχείρησης για το συγκεκριμένο αυτό είδος.

δ. Πλεονεκτήματα Μάρκετινγκ

Επίσης, οι άμεσες ξένες επενδύσεις μπορούν να δημιουργήσουν πολλών τύπων πλεονεκτήματα μάρκετινγκ. Αρχικά η πίστη για την ύπαρξη ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων στην άσκηση των δραστηριοτήτων του μάρκετινγκ είναι δυνατόν να υποκινήσει την επιχείρηση να προσπαθήσει να εξάγει τα προϊόντα της στις διεθνείς αγορές.

Επίσης, η φυσική παρουσία ενός εργοστασίου μπορεί να ενισχύσει την εικόνα της ξένης επιχείρησης στην αγορά υποδοχής. Αν το κόστος παραγωγής είναι χαμηλότερο στην συγκεκριμένη ξένη αγορά, η επιχείρηση μπορεί να μειώσει την τιμή των προϊόντων στην φιλοξενούσα χώρα, επεκτείνοντας έτσι τις πωλήσεις της. Επιπλέον, η ξένη επιχείρηση επωφελείται από την προσφιλή τακτική των καταναλωτών μίας επιχείρησης να ενισχύουν πρωταρχικά την εντόπια αγορά.

Εταιρείες όπως η Coca-Cola, η Benetton, η Xerox, η Sony, η Nike, που η φήμη των εμπορικών τους ονομασιών έχει εξαπλωθεί σε όλο τον κόσμο, και η ποιότητα των προϊόντων τους είναι αδιαμφισβήτητη παγκοσμίως από όλους τους καταναλωτές, έχουν ευκολότερη και οικονομικότερη πρόσβαση σε νέες ξένες αγορές, σε σχέση με τις μικρότερες και όχι ευρέως γνωστές επιχειρήσεις. Στις χώρες τις Ανατολικής Ευρώπης τα προϊόντα των ήδη γνωστών πολυεθνικών επιχειρήσεων

όχι μόνο δεν είχαν καμία δυσκολία να τοποθετηθούν στις αγορές των χωρών αυτών, αλλά κυριολεκτικά έγιναν ανάρπαστα από τους καταναλωτές (Χατζηδημητρίου, 2002, σελ.18).

Ακόμη ένας σπουδαίος παράγοντας στην στρατηγική μιας επιχείρησης για διεθνοποίηση, είναι η ανάγκη διατήρησης της φήμης και της ακεραιότητας όχι μόνο της επιχείρησης αλλά και της ονομασίας των εμπορικών σημάτων.

ε. Ανταγωνισμός

Πέρα όμως από το μέγεθος της δυνατότητας της αγοράς και την προοπτική ανάπτυξής της, υπάρχουν και κάποιοι άλλοι λόγοι που ωθούν τις επιχειρήσεις να επεκταθούν στις ξένες αγορές μέσω των ξένων επενδύσεων.

Το άνοιγμα των εθνικών αγορών για τα προϊόντα αλλοδαπών επιχειρήσεων συνετέλεσε στην σκλήρυνση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος στις εγχώριες αγορές, και λειτούργησε ως κίνητρο για κάποιες επιχειρήσεις να κάνουν τα πρώτα βήματα διεθνοποίησης, προκειμένου να ανακτήσουν τις χαμένες πωλήσεις.

Το φαινόμενο αυτό παρατηρήθηκε και στην Ελλάδα με την ένταξή της στην ΕΟΚ, γεγονός που άφησε να έχουν ελεύθερη πρόσβαση στην ελληνική αγορά πολλές ευρωπαϊκές και άλλες αλλοδαπές επιχειρήσεις. Αυτή η εξέλιξη έδωσε ώθηση σε έναν σημαντικό αριθμό ελληνικών επιχειρήσεων, που αδυνατούσαν να ανταγωνιστούν με επιτυχία τις επιχειρήσεις αυτές, να αναζητήσουν νέες πηγές κερδών στις αγορές των Βαλκανικών και των παρευξείνιων χωρών, οι οποίες ήταν ακόμα ανεκμετάλλευτες και τα προϊόντα τους ήταν ακόμα ανταγωνιστικά.

Η θεωρία της Ολιγοπωλιακής Αντίδρασης του Knickerbocker (1973) εξηγεί τους λόγους αυτούς, για τους οποίους αποφασίζει μία επιχείρηση να προβεί σε μία συγκεκριμένη επένδυση.

Σύμφωνα με την θεωρία αυτή, οι επιχειρήσεις ευθυγραμμίζονται με τη δραστηριότητα των ηγετικών επιχειρήσεων του κλάδου, και συνήθως μιμούνται τη στρατηγική τους, στην προσπάθειά τους να διεισδύσουν στη διεθνή αγορά. Έτσι, οι επιχειρήσεις θέλουν να είναι όμοιες με τις υπόλοιπες του κλάδου για να μειώσουν το

ρίσκο. Θα κερδίσουν λοιπόν από την διεθνοποίηση αν κερδίσουν και οι υπόλοιποι και αντίστροφα. Ωστόσο, η θεώρηση αυτή χαρακτηρίζεται ιδιαίτερος απλουστευτική, καθώς δεν λαμβάνει υπ' όψιν τα ουσιώδη στοιχεία, όπως τα εσωτερικά χαρακτηριστικά της εταιρείας. Όμως, η συμβολή της ως προς την επιρροή που ασκεί το ανταγωνιστικό περιβάλλον στην απόφαση για διεθνή διείσδυση είναι σημαντική.

Σύμφωνα με τον Knickerbocker (1973) που είναι και υποστηρικτής της ολιγοπωλιακής βιομηχανίας, ο χρόνος για ξένες επενδύσεις καθορίζεται κατά ένα μεγάλο ποσοστό από την αντίδραση στις επενδύσεις των ανταγωνιστών. Όταν μία επιχείρηση επενδύει σε μία συγκεκριμένη περιοχή, η ιδανική στρατηγική για τις άλλες επιχειρήσεις είναι να ακολουθήσουν τον αρχηγό, ακόμη κι αν αυτό δε τους παρέχει κανένα άμεσο πλεονέκτημα, απλά και μόνο για να καταστρέψουν την αγορά του αρχηγού. Οπωσδήποτε όμως μία τέτοια συμπεριφορά κανονικά συμβάλλει στην αύξηση των κερδών των επιχειρήσεων αφού εντείνουν τον ανταγωνισμό.

Σπουδαίο ρόλο στην στρατηγική αυτή παίζει η ταχύτητα με την οποία αντιδρούν οι επιχειρήσεις στις κινήσεις των ανταγωνιστών αλλά και ο βαθμός αβεβαιότητας που συνοδεύει τις επενδύσεις. Όταν υπάρχει υψηλός βαθμός αβεβαιότητας, οι ανταγωνιστές μπορούν να διαφοροποιήσουν την επένδυσή τους, ώστε να ωφεληθούν από την εμπειρία της αρχηγού επιχείρησης. Όταν όμως υπάρχει μεγάλη αβεβαιότητα, η πρώτη επιχείρηση έχει υψηλά κέρδη και οι υπόλοιπες εταιρίες θα πρέπει να αντιδράσουν άμεσα (Buckley & Casson, 1976, σελ.1979).

Επίσης ο Knickerbocker (1973) υποστήριξε ότι η ολιγοπωλιακή δράση αυξάνεται με το βαθμό συγκέντρωσης και μειώνεται με τη διαφοροποίηση του προϊόντος. Ερευνώντας 187 αμερικάνικες πολυεθνικές επιχειρήσεις (Moosa, 1992, σελ.42) βρήκε ότι οι ολιγοπωλιακές επιχειρήσεις υπολογίζουν κάθε πλεονέκτημα που μπορεί να έχει αποκτήσει η πρώτη επιχείρηση από τις άμεσες ξένες επενδύσεις, ακολουθώντας το προκειμένου να διατηρήσουν τον ανταγωνισμό σε ένα ισότιμο επίπεδο και να μειωθεί η πιθανότητα να κερδίσει ο αντίπαλος σημαντικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έναντι των υπολοίπων εταιρειών. Επίσης, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, ο δείκτης συγκέντρωσης εισόδου είναι θετικά συσχετισμένος με το μέγεθος της αγοράς, γεγονός που υπονοεί ότι η αντίδραση των αντίπαλων εταιρειών αυξάνεται όσο πιο μεγάλη είναι η αγορά πραγματοποίησης της επένδυσης.

Ωστόσο, ο Knickerbocker δεν επεσήμανε θετική συσχέτιση μεταξύ του δείκτη εισόδου των επιχειρήσεων και του δείκτη συγκέντρωσης της βιομηχανίας στην περίπτωση που οι επιχειρήσεις διαθέτουν ποικιλία επενδυτικών ευκαιριών, καθώς και στην περίπτωση που οι σχετικές θέσεις τους έναντι του ανταγωνιστή επενδυτή που πρώτος προχώρησε σε μία επένδυση, εξαρτώνται από τεχνολογικές υποθέσεις.

στ. Κυβερνητικές πολιτικές

Οι κυβερνήσεις συχνά προσφέρουν κίνητρα στις επιχειρήσεις, προκειμένου να εγκαταστήσουν νέες παραγωγικές μονάδες υπό την «δικαιοδοσία» των κυβερνήσεων αυτών.

Ο όρος κίνητρα αναφέρεται σε κάθε μετρήσιμο οικονομικό πλεονέκτημα που παράγεται σε συγκεκριμένες επιχειρήσεις ή κατηγορίες επιχειρήσεων από μία κυβέρνηση ή από οργανισμούς⁶ που δρουν υπό τις κατευθυντήριες οδηγίες της. Με αυτόν τον τρόπο ενθαρρύνουν οι επιχειρήσεις αυτές τη λήψη της επενδυτικής απόφασης και τη μείωση της αβεβαιότητας του επενδυτή για τους υπάρχοντες επενδυτικούς κινδύνους στη χώρα υποδοχής. Ο ορισμός αυτός μπορεί να συμπεριλάβει φορολογικά κίνητρα (που αφορούν στα κέρδη της επιχείρησης, το κεφάλαιό της, τον εξοπλισμό της, το εργατικό δυναμικό της, τις πρώτες ύλες, τις πωλήσεις της, τα ενδιάμεσα προϊόντα κ.λ.π) χρηματοδοτικά κίνητρα, (επιχορηγήσεις, τα δάνεια, εγγυήσεις, συμμετοχή σε επενδύσεις υψηλού εμπορικού κινδύνου κ.τ.λ) και λοιπά κίνητρα (κρατική συμμετοχή στην υποδομή, προνομιακές τιμές παροχής κρατικών υπηρεσιών, κυβερνητικά συμβόλαια αγοράς προϊόντων σε χαμηλές τιμές, παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών κ.λ.π). (Χαζάκης, 2000, σελ.142).

Το πλαίσιο προσέλκυσης άμεσων ξένων επενδύσεων ενός κράτους μπορεί να καταταμηθεί σε τέσσερις βασικές επιμέρους συνιστώσες: α) στόχοι, β) πολιτικές για την επίτευξη των στόχων, γ) σύστημα κινήτρων για τη λειτουργική εφαρμογή των στόχων, δ) διοικητικό σύστημα για την αποτελεσματική λειτουργία του συστήματος

⁶ Για την αποτελεσματικότερη επίτευξη του έργου της προώθησης ξένων επενδύσεων δημιουργούνται συχνά ειδικοί κρατικοί οργανισμοί. Οι ατέλειες της αγοράς, η επιθυμία ταχείας οικονομικής ανάπτυξης, και κυρίως η μερική και ατελής πληροφόρηση των υποψηφίων επενδυτών για τη συγκεκριμένη χώρα υποδοχής (χωρίς να αποκλείεται και το αντίστροφο), συνιστούν τη νομιμοποιητική βάση δημιουργίας ενός ιδιαίτερου φορέα που θα επιφορτιστεί με την προώθηση των αλλοδαπών επενδύσεων.

κινήτρων (United Nations, 1992, σελ.29, United Nations, 1991, σελ.7).

Οι επιδιωκόμενοι στόχοι ποικίλουν από χώρα σε χώρα (αλλά και εντός της ίδιας της χώρας υφίστανται μεταβολή) και αναφέρονται στην αύξηση της παραγωγής, τη δημιουργία θέσεων απασχόλησης, την εισαγωγή τεχνολογίας και τεχνογνωσίας, την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της εγχώριας βιομηχανίας, την αύξηση γνώσεων του εργατικού δυναμικού της, χωρίς να αποκλείονται και άλλοι έμμεσοι στόχοι, όπως η εξεύρεση επικουρικών πηγών για την κάλυψη του ελλείμματος του ισοζυγίου πληρωμών.

Η γενικότερη πολιτική της εκάστοτε κυβέρνησης, αλλά και των επιμέρους πολιτικών των κρατικών οργανισμών, συνιστούν καθοριστικούς παράγοντες στην διαμόρφωση της συνολικής εικόνας ελκυστικότητας της χώρας υποδοχής. Η άσκηση της νομισματικής πολιτικής, η υπάρχουσα εργατική νομοθεσία, η εφαρμοζόμενη εκπαιδευτική και περιβαλλοντολογική πολιτική, η προστασία των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων και άλλοι παράγοντες επιδρούν στην λήψη της επενδυτικής απόφασης. Σε κάθε λοιπόν περίπτωση, το σύστημα των κινήτρων δεν αναλύεται απομονωμένα από το γενικότερο πλαίσιο προσέλκυσης των άμεσων ξένων επενδύσεων. Αλλά και η επιρροή της διοικητικής υποδομής στην εύρυθμη λειτουργία τού όλου συστήματος είναι αποφασιστική.

Επίσης, η διοίκηση προσδίδει τα απαραίτητα στοιχεία της συνέχειας, της σταθερότητας και του συντονισμού, στο σύστημα κινήτρων, εξασφαλίζοντας την μακροπρόθεσμη επίτευξη των στόχων.

Θα πρέπει να επισημανθεί εδώ, ότι η αλληλεπίδραση μεταξύ των τεσσάρων προαναφερθέντων συνιστωσών είναι σύνθετη, διαρκής και αμφίδρομη, προκαλώντας μία συνεχή αναδιαμόρφωση του γενικότερου πλαισίου προσέλκυσης επενδύσεων. Η απόκλιση που συχνά παρατηρείται μεταξύ των προσδοκώμενων στόχων και των επιτευχθέντων αποτελεσμάτων μελετάται και εισάγεται στο σύστημα λήψης αποφάσεων μέσω της διαδικασίας της ανατροφοδότησης, επιβάλλοντας τις αναγκαίες μετατροπές και αξιολογήσεις του τρόπου λειτουργίας των επιμέρους παραγόντων.

ζ. ΑΞΕ και Κίνδυνος Χώρας

Όλες οι άμεσες επενδύσεις διεξάγονται σε περιβάλλον αβεβαιότητας και εμπεριέχουν την πιθανότητα αποτυχίας. Ωστόσο, η αβεβαιότητα γίνεται μεγαλύτερη, όταν οι επενδύσεις είναι διασυνοριακές. Όπως γίνεται αντιληπτό, η αβεβαιότητα αυτή αφορά στο μεγαλύτερο μέρος της τις πολυεθνικές επιχειρήσεις που έχουν την δυνατότητα να προβαίνουν σε άμεσες ξένες επενδύσεις.

Ο όρος πολιτικό ρίσκο αναφέρεται στην επιπρόσθετη αβεβαιότητα που χαρακτηρίζει τις άμεσες ξένες επενδύσεις. Η επιπρόσθετη αυτή αβεβαιότητα πηγάζει από την στάση των κυβερνήσεων, οι οποίες στην προσπάθειά τους να εξυπηρετήσουν τα δικά τους συμφέροντα, προβαίνουν σε ενέργειες βλαπτικές για τα συμφέροντα των πολυεθνικών και τις αποδόσεις των επενδύσεών τους.

Έχει παρατηρηθεί ότι στην πλειοψηφία τους οι μάνατζερ των πολυεθνικών εταιριών δεν λαμβάνουν μέτρα για την πρόληψη και την αντιμετώπιση του πολιτικού ρίσκου. Αντίθετα, τις περισσότερες φορές προτιμούν, λόγω της πολυπλοκότητάς του, να το αποφεύγουν ματαιώνοντας την προγραμματισμένη επένδυση.

Η ανάλυση του πολιτικού ρίσκου ή ευρύτερα του κινδύνου της χώρας, προσπαθεί να συμβάλλει στην αντιμετώπιση του παραπάνω φαινομένου. Στην προσπάθειά της αυτή λειτουργεί περισσότερο ως τέχνη και λιγότερο ως επιστήμη, αφού το αντικείμενο αυτό καθ' αυτό εμπίπτει στο πεδίο της αβεβαιότητας και λιγότερο στο πεδίο του στατιστικού λάθους.

Πάντως, θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι ίδιες συνθήκες που επικρατούν σε μία χώρα, μπορεί να αποτιμηθούν με διαφορετικό τρόπο από κάθε επιχείρηση. Όμως, ακόμη και αν οι συνθήκες αποτιμηθούν με τον ίδιο τρόπο και οι επιχειρήσεις καταλήξουν σε κοινό συμπέρασμα, η αξιολόγηση τού συμπεράσματος και πάλι ενδέχεται να διαφέρει. Αυτό σημαίνει ότι, το ίδιο μέγεθος ρίσκου το οποίο είναι ανεκτό για μία επιχείρηση, μπορεί να μην είναι για κάποια άλλη.

Ο κίνδυνος χώρας ταξινομείται από τους περισσότερους αναλυτές σε έξι μεγάλες κατηγορίες. Αξίζει να σημειωθεί ότι, ο βαθμός στον οποίο κάποια από τις παρακάτω κατηγορίες συνιστά ρίσκο, ποικίλει ανάλογα με την επένδυση. Οι κατηγορίες του κινδύνου της χώρας είναι οι ακόλουθες:

i) Οικονομικό ρίσκο: Αναφέρεται στην οικονομική πολιτική που μια χώρα

ασκεί (δημοσιονομική, νομισματική, εισοδηματική, φορολογική κ.λ.π), η οποία, τις περισσότερες φορές, είναι αποτέλεσμα πιέσεων και αιτία πολιτικών μεταβολών.

ii) Ρίσκο μεταφοράς: Αναφέρεται στην επιβολή περιορισμών από μία χώρα στον επαναπατρισμό του κεφαλαίου, των κερδών και των μερισμάτων. Η απόφαση αυτή λαμβάνεται τις περισσότερες φορές για την αντιμετώπιση άλλων προβλημάτων, όπως η συγκράτηση της συναλλαγματικής ισοτιμίας και η κάλυψη των ελλειμμάτων του εμπορικού ισοζυγίου.

iii) Ρίσκο συναλλαγματικής ισοτιμίας: Αναφέρεται στην απροσδόκητη και μεγάλου μεγέθους μεταβολή της συναλλαγματικής ισοτιμίας. Βραχυχρόνια, αντιμετωπίζεται με τα διάφορα εργαλεία αντιστάθμισης κινδύνου, ενώ μακροχρόνια, οι συνέπειες ενδέχεται να είναι εξαιρετικά αρνητικές.

iv) Κυβερνητικό ρίσκο: Αναφέρεται στην αδυναμία ή στην άρνηση μίας κυβέρνησης να ανταποκριθεί στις συμβατικές της υποχρεώσεις απέναντι στην επιχείρηση (π.χ. αθέτηση υπόσχεσης από την πλευρά της κυβέρνησης για την αποπληρωμή δανείου που της έχει χορηγήσει η επιχείρηση)

v) Γεωγραφικό ρίσκο ή καλύτερα ρίσκο γεωγραφικής θέσης: Αναφέρεται στην πιθανή διάχυση των προβλημάτων μίας γειτονικής χώρας στην υπό εξέταση χώρα.

vi) Πολιτικό ρίσκο: Αναφέρεται στις αλλαγές στην πολιτική κατάσταση μίας χώρας (π.χ εκλογές, πραξικοπήματα, τρομοκρατία, πόλεμος).

Οι εμπλεκόμενοι στις άμεσες ξένες επενδύσεις δεν έχουν τέλεια και καθολική πληροφόρηση για το περιβάλλον στο οποίο θα πραγματοποιηθεί η επένδυση. Ο λόγος αυτός καθιστά ιδιαίτερα σημαντική τη μελέτη της σταδιακής εξέλιξης της πολιτικής αλλαγής ή του πολιτικού γεγονότος⁷, και προϋποθέτει την ενδελεχή εξιχνίαση των παραγόντων που την συνθέτουν και που σωρευτικά, τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή, παράγουν διαφορετικού τύπου εκροές. Δεν συνιστά εκ των προτέρων επιρροή στην άμεση ξένη επένδυση οποιαδήποτε πολιτική αλλαγή, αλλά αποτελεί επιρροή ή αλλαγή, που εκλαμβάνεται ως πολιτικός κίνδυνος, που δημιουργεί σταθερότητα ή

⁷ Είναι ιδιαίτερα δύσκολη η καταγραφή του συγκεκριμένου πολιτικού γεγονότος που αποτελεί την πηγή του πολιτικού κινδύνου. Συχνά οι εμπλεκόμενοι σε μία πολιτική πράξη δεν αντιλαμβάνονται τα γεγονότα στην πραγματική τους διάσταση, ενώ οι επιπτώσεις των πράξεών τους δεν επέρχονται πάντα άμεσα, αλλά λαμβάνουν χώρα ύστερα από κάποιο χρονικό διάστημα. Αλλά και ο αλλοδαπός επενδυτής, που υφίσταται τις επιρροές των πολιτικών γεγονότων, δεν αντιδρά άμεσα και πάντα προβλέψιμα καθώς η έκταση της επίδρασης δεν είναι πάντα ομοιόμορφη για όλες τις αλλοδαπές δραστηριότητες.

αστάθεια με υπαρκτή απόκλιση από προγενέστερες διαδικασίες και μηχανισμούς συμπεριφοράς.

Οι επενδυτικοί κίνδυνοι μπορούν να μειωθούν με τη συνδρομή τόσο των διεθνών οικονομικών οργανισμών, όσο και ανεπτυγμένων κρατών. Η παρεχόμενη ασφάλιση συνέρχεται επικουρικά με άλλους παράγοντες που μειώνουν την αβεβαιότητα στη συγκεκριμένη χώρα.

Πάντως, η επιχείρηση, έχοντας μελετήσει όλους τους παράγοντες που συνιστούν κίνδυνο χώρας, αναζητά τρόπους ελαχιστοποίησης των κινδύνων ώστε να προβεί στη διενέργεια της επένδυσης. Κάθε επιχείρηση έχει ένα ευρύ φάσμα, όχι απαραίτητα αμοιβαία αποκλειόμενων επιλογών.

Κάποιες από αυτές είναι η μη πραγματοποίηση της επένδυσης, η λήψη μέτρων και ενίσχυση θεσμών προκειμένου οι πολυεθνικές επιχειρήσεις να επενδύσουν σε περιοχές που χαρακτηρίζονται από υψηλό κίνδυνο χώρας. Επίσης, η διαπραγμάτευση μεταξύ της κυβέρνησης της χώρας υποδοχής και της πολυεθνικής επιχείρησης μπορεί κάποιες φορές να αποβεί αποτελεσματική.

Η λύση όμως που επιδιώκεται από την πλειοψηφία των επιχειρήσεων είναι η «ενδυνάμωση» της επένδυσής τους. Με τον όρο ενδυνάμωση, εννοείται η προσαρμογή της λειτουργίας της επιχείρησης στα συμφέροντα της χώρας υποδοχής. Γίνεται αντιληπτό ότι, η πολυεθνική επιχείρηση αναγκάζεται να προβεί σε κάποιους συμβιβασμούς, που για αυτή συνιστούν μικρό κόστος, και για τη χώρα υποδοχής μεγάλο όφελος. Με αυτή την πρόσθετη επιβάρυνση η επιχείρηση μειώνει τον κίνδυνο της χώρας και πραγματοποιεί την επένδυση με ευνοϊκότερες συνθήκες και προϋποθέσεις.

η. Η στρατηγική θέση της χώρας και η πρόσβαση σε νέες αγορές

Η γεωγραφική θέση μίας χώρας είναι δυνατό να προσφέρει στρατηγικά πλεονεκτήματα (χαμηλό κόστος μεταφοράς, απαλλαγή ή μείωση των δασμών) στις επιχειρήσεις που είναι εγκαταστημένες και παράγουν στη χώρα αυτή, όσον αφορά στην πρόσβαση στις αγορές γειτονικών και μη χωρών. Επίσης, τα στρατηγικά πλεονεκτήματα είναι δυνατόν να οφείλονται και στη θέση της χώρας λόγω της συμμετοχής της σε ένα σχήμα οικονομικής ολοκλήρωσης (C.E.F.T.A. Central

European Free trade Area, N.A.F.T.A. North American Free Trade Agreement- Συμφωνία Ελεύθερου Εμπορίου της Βορείου Αμερικής).

Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα μη ευρωπαϊκών επιχειρήσεων οι οποίες έχουν ιδρύσει παραγωγικές εγκαταστάσεις στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αλλά και σε προσκείμενες χώρες όπως η Τσεχία, η Ουγγαρία και Πολωνία.

Επίσης, οι επενδυτικές ευκαιρίες και τα πλεονεκτήματα μίας χώρας, ωθούν μία επιχείρηση να ακολουθήσει κάποιο τρόπο διεθνοποίησης (ΑΞΕ, συγχωνεύσεις και εξαγορές) προκειμένου να διεισδύσει στις αγορές αυτές. Έτσι, αν μία επιχείρηση δραστηριοποιείται σε μία συγκεκριμένη αγορά, μπορεί μία άλλη επιχείρηση, που θα συγχωνευτεί με την πρώτη, να εισχωρήσει σε αυτή την αγορά εκμεταλλευόμενη το know-how και τα δίκτυα διανομής και ξεπερνώντας με ευκολία τα εμπόδια εισόδου που πιθανώς να υπάρχουν. Ακόμα, η είσοδος σε μία νέα αγορά μπορεί να αναφέρεται και σε μία χρηματιστηριακή αγορά, όπου μόνο μετά τη δημιουργία (συγχώνευση) τού νέου σχήματος, να δημιουργούνται οι προϋποθέσεις για την εξαγοράστρια επιχείρηση να εισέλθει σε μία χρηματιστηριακή αγορά (Samuels J. et al., 1999, σελ. 508-512)

θ. Διαφοροποίηση των επιχειρηματικών κινδύνων

Οι επιχειρήσεις που διαθέτουν τα προϊόντα τους σε περισσότερες χώρες, δεν εξαρτούν τα κέρδη τής επιχείρησης από τις τυχόν πολιτικές, οικονομικές ή κοινωνικές συνθήκες που επηρεάζουν κάθε αγορά. Οι πωλήσεις και τα κέρδη τους προέρχονται από διαφορετικές χώρες και συνεπώς, αν οι συνθήκες σε μία από αυτές είναι δυσμενέστερες από το αναμενόμενο, μόνο ένα μέρος των συνολικών πωλήσεων και κερδών θα επηρεασθεί αρνητικά. Η θετική αυτή επίδραση στο σύνολο των κινδύνων που αναλαμβάνει η επιχείρηση είναι δυνατόν να την υποκινήσει, να ασχοληθεί ή να επεκτείνει τις δραστηριότητες στις διεθνείς αγορές (Χατζηδημητρίου, 2002, σελ.88).

ι. Κορεσμός της εγχώριας αγοράς

Η κατάκτηση και υπερκάλυψη της εγχώριας αγοράς είναι δυνατόν να ωθήσει μία επιχείρηση να επεκταθεί και σε άλλες ξένες αγορές, μολονότι το κόστος μεταφοράς μπορεί να είναι αρκετά υψηλό.

Η σταδιακή εξάπλωση της παραγωγής μίας επιχείρησης μέσα στην χώρα προέλευσης συνεπάγεται ότι, η ζήτηση για το προϊόν θα αυξάνεται με πολύ χαμηλούς ρυθμούς, ενώ, στην χειρότερη περίπτωση, μπορεί και να μειώνεται. Αυτό ωθεί την επιχείρηση να αναζητήσει νέες μονάδες εγκατάστασης και να διασκορπιστεί γεωγραφικά εκτός συνόρων, προκειμένου να κατακτήσει ξένες αγορές και να εισέλθει έτσι στο διεθνή ανταγωνισμό.

Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα της General Electric η οποία, όπως και πολλές άλλες εταιρίες, είδε το μερίδιό της στη αγορά των ΗΠΑ να μένει σταθερό ή και να μειώνεται την τελευταία δεκαετία. Έτσι, στράφηκε στις διεθνείς αγορές, και συγκεκριμένα στις αγορές των αναπτυσσόμενων χωρών, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στις αγορές της Κίνας, της Ινδίας και του Μεξικού.

Στην αναζήτηση νέων αγορών και στην οργάνωσή τους συμβάλλει η θεωρία του Hymer η οποία δίνει μία άλλη διάσταση στη διεθνή παραγωγή.

ια. Η θεωρία της Βιομηχανικής Οργάνωσης (Hymer)

Ο Hymer (1976) ήταν ο πρώτος που προσπάθησε να διατυπώσει μια ολοκληρωμένη θεωρία για τη διεθνή παραγωγή, χωριστά από τη θεωρία τού διεθνούς εμπορίου και της κίνησης κεφαλαίου. Επιδίωξε να εφαρμόσει τη θεωρία της επιχείρησης στο βιομηχανικό κλάδο, στον οποίο ανήκε, για να εξακριβώσει τους παράγοντες που προσδιορίζουν τη διεθνοποίηση. Η ανάλυσή του ξεκινά από την επίδραση της συμπεριφοράς της επιχείρησης στη δομή της αγοράς. Η συγκεκριμένη θεωρία αντιμετωπίζει την επιχείρηση σαν μέσο με το οποίο η παραγωγή αυξάνει το βαθμό της δύναμής της στην αγορά⁸ (Pitelis, 2002, σελ. 31)

Ο στόχος του Hymer ήταν να ερευνήσει την αιτία που οι εθνικές επιχειρήσεις πήγαιναν στο εξωτερικό, παρά να αιτιολογήσει τη λειτουργία των ήδη υπαρχόντων πολυεθνικών.

Με την διδακτορική του διατριβή ο Hymer (1976) προσπαθεί να εξηγήσει την

⁸Σύμφωνα με τον Lall «Η δύναμη της αγοράς είναι η ικανότητα συγκεκριμένων επιχειρήσεων που δρουν μόνες τους ή σε συμπαιγνία, να κυριαρχήσουν στις αντίστοιχες αγορές (και άρα να κερδίζουν υψηλότερα κέρδη), να είναι περισσότερο ασφαλείς και λιγότερο παραγωγικές συγκριτικά με άλλες επιχειρήσεις που βρίσκονται σε πλήρη ανταγωνισμό». Ο ορισμός αυτός αφορά στα μονοπώλια αλλά και τα μονοψώνια (όταν υπάρχει ένας μόνο αγοραστής) (Lall, 1976, σελ. 1343).

άσκηση ελέγχου που καθορίζει τις άμεσες ξένες επενδύσεις. Ο Hymer εισήγαγε δύο ερμηνείες αυτού που αποκαλούσε «διεθνείς δραστηριότητες» (Pitelis, 2002, σελ.90). Η μία δίνει έμφαση στην κατοχή πλεονεκτημάτων από τις επιχειρήσεις, και η άλλη στην άρση τού ανταγωνισμού μεταξύ τους. Και οι δύο αυτές ερμηνείες στηρίζονται στην ατελή οργάνωση των αγορών των τελικών προϊόντων και των παραγωγικών συντελεστών.

Ο Hymer υποστήριξε ότι, οι επιχειρήσεις που έχουν στην ιδιοκτησία τους, και ελέγχουν παραγωγικές μονάδες, θα πρέπει να κατέχουν και κάποια συγκεκριμένα πλεονεκτήματα, ικανά να αντισταθμίζουν τα μειονεκτήματα, που μπορεί να αντιμετωπίζουν, καθώς ανταγωνίζονται άλλες επιχειρήσεις που ήδη βρίσκονται στις ξένες χώρες παραγωγής. Αυτά τα αποκλειστικά πλεονεκτήματα, όπως αναφέρθηκε παραπάνω, υπονοούν την ύπαρξη κάποιου είδους αποτυχίας στη δομή τής αγοράς.

Τα πλεονεκτήματα αυτά, σε γενικές γραμμές, και συμπεριλαμβανομένων αυτών που αναφέρθηκαν ανωτέρω, αφορούν κυρίως: α) σε προνομιακή πρόσβαση σε φθηνότερους συντελεστές παραγωγής σε σχέση με τον ανταγωνισμό, β) σε συνάρτηση παραγωγής χαμηλότερου κόστους, γ) στη πρόσβαση σε καλύτερα δίκτυα διανομής, και δ) στη διαφοροποίηση του προϊόντος μέσω της ενσωμάτωσης κάποιων χαρακτηριστικών που απουσιάζουν από ανταγωνιστικά προϊόντα (Κυρκιλής, 2002, σελ.53).

Η δεύτερη ερμηνεία που υποστήριξε ο Hymer ήταν η άρση τού ανταγωνισμού, που στηρίζεται επίσης στην αποτυχία τής αγοράς. Όπως παρατήρησε ο Hymer, οι επιχειρήσεις συνδέονται συχνά μεταξύ τους μέσω αγορών μεταξύ των εθνικών συνόρων. Ανταγωνίζονται πουλώντας στις ίδιες αγορές, ή η μία επιχείρηση πουλάει στην άλλη. Σε μία τέτοια κατάσταση τα κέρδη μπορεί να αυξάνονται περισσότερο όταν μία επιχείρηση ελέγχει όλες τις επιχειρήσεις, παρά όταν έχει ξεχωριστές επιχειρήσεις σε κάθε χώρα. Με άλλα λόγια είναι επικερδής η υποκατάσταση του συγκεντρωτικού συστήματος λήψης αποφάσεων. Το αν αυτό πραγματοποιείται εξαρτάται από το αν οι αγορές είναι τέλειες.

Επιχειρώντας μία κριτική αξιολόγηση των θέσεων του Hymer, το πρώτο αρνητικό σημείο είναι ότι, η έννοια του πλεονεκτήματος για τον Hymer είναι πολύ περιορισμένη. Εστιάζει μόνο στα ιδιοκτησιακά στοιχεία της επιχείρησης που είναι

εμπορεύσιμα, και κατά συνέπεια αποτυγχάνει να παράσχει μία ικανοποιητική ερμηνεία της ικανότητας της επιχείρησης να λειτουργεί σε άλλες χώρες. Επίσης, δεν διακρίνει ποιοί τύποι πλεονεκτημάτων είναι περισσότερο δαπανηροί για την εταιρεία όταν χρησιμοποιούνται στην ανοιχτή αγορά (Pitelis, 2002, σελ.12,15)

Ακόμη ο Hymer (1976), σιωπηρά, θεωρεί ότι η επιχείρηση εμφανίζεται μόνο ως απάντηση στην αποτυχία της αγοράς, και κατά συνέπεια αποτυγχάνει να εκτιμήσει ότι ο «έλεγχος» μπορεί να διευκολύνει τη μεταφορά του πλεονεκτήματος εκτός των συνόρων. Θεωρεί ότι η μεγέθυνση της εταιρείας δημιουργεί τις ατέλειες, σε αντίθεση με τους υποστηρικτές της εσωτερικοποίησης που θεωρούν την εσωτερικοποίηση απάντηση στις ατέλειες της αγοράς.

Όσον αφορά στην άρση του ανταγωνισμού, πρόκειται για μια γενική ερμηνεία, η οποία δε βασίζεται στην κατοχή εξειδικευμένων πόρων. Ακόμη, καθώς οι ολιγοπωλιακές δομές γίνονται περισσότερο διεθνείς, και καθώς ολιγοπωλιακές επιχειρήσεις υιοθετούν νέες μορφές σχέσεων και συμμαχιών, η προσέγγιση του Hymer για την άρση του ανταγωνισμού εξακολουθεί να είναι σχετική, αλλά σε μία πιο τροποποιημένη μορφή.

Μία άλλη αδυναμία στην προσέγγιση του Hymer είναι η αποκλειστική του αναφορά στην ολιγοπωλιακή αλληλεξάρτηση. Η προσέγγιση αυτή πρέπει να προσαρμοστεί, προκειμένου να ενσωματώσει μία ευρύτερη λογική για την αλληλεξάρτηση μεταξύ των επιχειρήσεων, αφού η πολυεθνικότητα είναι πλέον δεδομένη και δεν αποτελεί αποκλειστικό προνόμιο μεγάλων και ισχυρών ολιγοπωλιακών επιχειρήσεων.

Αργότερα δημοσιεύθηκε στα γαλλικά ένα άρθρο του Hymer (1968) το οποίο ήταν μέχρι τότε άγνωστο. Με το άρθρο αυτό ο Hymer έδωσε μία άλλη εξήγηση στη διεθνή παραγωγή. Ανέπτυξε τις ιδέες του Coase και μίλησε για τα πλεονεκτήματα της εσωτερίκευσης της αγοράς. Επίσης θεώρησε ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μπορεί να συνεισφέρουν στον επιμερισμό των φυσικών πόρων, εξαλείφοντας τις ατέλειες της αγοράς.

Η αναλυτική από τον Hymer περιγραφή της επιχείρησης, ως μηχανισμού εσωτερίκευσης ή υποκατάστασης της αγοράς, υπήρξε ιδιαίτερα καινοτόμος, και μάλιστα αρκετά χρόνια πριν η θεωρία του Coase αποτελέσει αυτόνομη θεωρία.

Το έργο του Hymer, παρά τις αδυναμίες του, παρέμεινε διαχρονικό διότι ανανέωσε τη θεωρία των πολυεθνικών επιχειρήσεων, στρέφοντας το ενδιαφέρον στην εσωτερική οργάνωσή τους και παράλληλα έχοντας ως επιχείρημα τη σημασία του ελέγχου και της ολιγοπωλιακής αλληλεπίδρασης για την ερμηνεία της πολυεθνικής επιχείρησης, αποτέλεσε τη βάση για μεταγενέστερες σύγχρονες αναλύσεις των πολυεθνικών εταιρειών.

ιβ. Πρόσβαση στους οικονομικούς πόλους

Ένα άλλο κίνητρο των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι η απόκτηση μιας σταθερής βάσης στους μεγάλους οικονομικούς πόλους.

Οι περισσότερες άμεσες ξένες επενδύσεις προέρχονται από τρεις βασικούς οικονομικούς πόλους, γνωστούς ως τριάδα (ΗΠΑ, ΕΕ, Ιαπωνία). Η τριάδα αντιπροσωπεύει πάνω από το 80% των παγκόσμιων εκροών (Bennett, 1996, σελ.5)

Αυτή συγκροτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση, τα μέλη της NAFTA (North American Free Trade και Pacific Rim). Πιο συγκεκριμένα, το ευρωπαϊκό στοιχείο της τριάδας απαρτίζεται από ευρωπαϊκές χώρες, το αμερικάνικο από χώρες της Βόρειας Αμερικής και το ασιατικό από την Ιαπωνία.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις που αγοράζουν μία επιχείρηση ή που εισέρχονται σε μία συμμαχία με άλλες επιχειρήσεις αυτών των πόλων, μπορούν να επιτύχουν πολλά οφέλη, συμπεριλαμβανομένου του δικαιώματος να πωλούν τα προϊόντα τους χωρίς να βαρύνονται από περιορισμούς και άλλους κανονισμούς εισαγωγών.

Στις τρεις αυτές περιοχές παρατηρείται μια ομοιογένεια στον τύπο των πελατών στις αγοραστικές συνήθειες των νέων στα εισοδήματα και στην ανάπτυξη της τεχνολογίας. Οπότε τα ίδια προϊόντα μπορούν να πωληθούν σε όλο τον κόσμο, ουσιαστικά κατά παρόμοιο τρόπο.

Τα πλεονεκτήματα μιας εταιρείας που γίνεται μέλος της τριάδας είναι πολλά. Μεταξύ άλλων τα πιο σημαντικά είναι η συνεχής αλληλεπίδραση με τις πιο σημαντικές αγορές του κόσμου, η ικανότητα να δημιουργηθούν προϊόντα που θα είναι ελκυστικά σε όλους τους καταναλωτές της τριάδας, η γρήγορη πρόσβαση σε ταχέως αναπτυσσόμενες χώρες της τριάδας, η δυνατότητα αιφνίδιας ανταπόκρισης στην απειλητική συμπεριφορά των ανταγωνιστών.

ιγ. Χρηματοδότηση

Η μείωση του φόρου και η ανεύρεση χρηματοοικονομικών κινήτρων μπορεί να μην είναι πρωταρχικός παράγοντας που επηρεάζει την απόφαση μίας επιχείρησης να επεκταθεί σε μία άλλη αγορά, σίγουρα όμως έχει ιδιαίτερη βαρύτητα. Η μείωση του φόρου, ή άλλα κίνητρα, μπορούν να δοθούν κυρίως από την Κυβέρνηση της χώρας υποδοχής που προσβλέπει στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας. Μερικές χώρες μάλιστα, παρέχουν κίνητρα για την καθιέρωση και λειτουργία επιχειρήσεων που λειτουργούν μόνο στο εξωτερικό και που φορολογούνται χαμηλά (παράκτιες επιχειρήσεις – φορολογικοί παράδεισοι).

Σε έναν κόσμο με κυμαινόμενες συναλλαγματικές ισοτιμίες, είναι λογικό για τις επιχειρήσεις να ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για τις διακυμάνσεις αυτές. Οι επιχειρήσεις που προέρχονται από τις χώρες με ένα ισχυρό νόμισμα έχουν μεγαλύτερη ευκαιρία οικονομικής πρόκρισης με άμεσες ξένες επενδύσεις σε ασθενέστερες οικονομικά χώρες.

Αν και η ιδιωτικοποίηση, ειδικά στις χώρες της ανατολικής Ευρώπης, συνήθως συνοδεύεται με προσφορές χαμηλού τιμήματος, προκειμένου να συμπεριληφθεί το κόστος ανάληψης του υψηλού κινδύνου αποτυχίας της επιχειρηματικής δραστηριότητας, παρά ταύτα συναντά δυσκολίες στην αξιολόγηση των περιουσιακών στοιχείων που προσφέρονται. Οι ξένες πολυεθνικές δείχνουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον για να συμμετάσχουν σε προγράμματα ιδιωτικοποιήσεων, κυρίως εταιρειών που ανήκουν στον τραπεζικό και τηλεπικοινωνιακό κλάδο.

Οι επιδοτήσεις και οι επιχορηγήσεις που παρέχονται είτε από την χώρα υποδοχής είτε από διευρυμένου φάσματος οργανώσεις, σε επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν άμεσες ξένες επενδύσεις σε συγκεκριμένες περιοχές, στοχεύουν στην οικονομική ανάπτυξη εκείνων των περιοχών και αποτελούν κίνητρο για τις άμεσες ξένες επενδύσεις. Επίσης, σημαντικό κίνητρο αποτελεί και η διαθεσιμότητα της χαμηλής εγχώριας τραπεζικής χρηματοδότησης άμεσων ξένων επενδύσεων (Μπιτζένης Α., 2003, σελ.171).

ιδ. Αντιμονοπωλιακή Νομοθεσία

Ένας άλλος παράγοντας, που μπορεί να επιδράσει πτωτικά στο κόστος παραγωγής είναι η δυνατότητα που έχει η πολυεθνική επιχείρηση να αποφεύγει τις συνέπειες τής αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας. Και πάλι, η διεθνής αγορά δίνει διέξοδο στην επιχείρηση η οποία, είτε λόγω της φύσης τού προϊόντος, είτε για άλλους λόγους, έχει ένα προβάδισμα στην παραγωγή και θέλει να κατακτήσει μονοπωλιακή θέση στην αγορά. Η ευελιξία τής πολυεθνικής επιχείρησης μέσω της διεθνούς αγοράς, επιτρέπει την αποφυγή των εθνικών και διεθνών αντιμονοπωλιακών νόμων. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις καθιερώνονται έτσι στη διεθνή αγορά ως μεγάλες παραγωγικές μονάδες, και εμποδίζουν την είσοδο άλλων μικρότερων μονάδων.

ιε. Κόστος φορολογίας

Το κόστος φορολογίας είναι επίσης σημαντικός παράγοντας, ο οποίος μπορεί να αντιμετωπιστεί με μεγαλύτερη ευελιξία στη διεθνοποιημένη παραγωγή πολυεθνικών επιχειρήσεων. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα, με τη χρήση διαφόρων λογιστικών τεχνασμάτων (π.χ. υπερτιμολογήσεις), να μεταβιβάζουν κέρδη σε θυγατρικές που βρίσκονται σε χώρες που έχουν φορολογική επιβάρυνση, και μεγάλα περιθώρια επαναπατρισμού τους στη μητρική επιχείρηση.

Και πάλι η διεθνοποίηση τής παραγωγής, μέσω των πολυεθνικών επιχειρήσεων, επιτρέπει την αποφυγή καταβολής φόρων με συνέπεια τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεως αυτών σε βάρος των ανταγωνιστριών τους.

ιστ. Προσωπικά οφέλη των managers-απόκτηση εμπειρίας στις διεθνείς αγορές

Τα χρηματοοικονομικής φύσεως κίνητρα, που αναλύθηκαν πιο πάνω, συχνά έχουν και βαθύτερες ρίζες και επεκτείνονται στις προσωπικές βλέψεις αυτών που διοικούν. Αυτό σημαίνει ότι πολλοί managers αρέσκονται στο να αποκτούν περισσότερο έλεγχο πάνω σε άτομα και επιχειρήσεις παρά να διοικούν μικρές εταιρείες. Βέβαια, κανένας από αυτούς δεν παραδέχεται κάτι τέτοιο,

πολλοί όμως μελετητές συγχωνεύσεων και εξαγορών υποστηρίζουν ότι, η απόκτηση εξουσίας παίζει πρωταρχικό ρόλο σε πολλές περιπτώσεις τέτοιου είδους συγκέντρωσης επιχειρήσεων.

Εκτός από την ανάγκη απόκτησης ελέγχου και εξουσίας των διοικούντων, έχει παρατηρηθεί ότι και υψηλοί μισθοί καθώς και οι επιπρόσθετες αμοιβές, σχετίζονται με το μέγεθος της επιχείρησης. Αυτό σημαίνει ότι, όσο μεγαλύτερη είναι η επιχείρηση, τόσο υψηλότερες είναι και οι αποδοχές των ανώτατων διοικητικών υπαλλήλων τους.

ιζ. Στρατηγική διαφυγής

Μερικές ξένες επενδύσεις γίνονται για να ξεφύγουν οι επιχειρήσεις από την περιοριστική αυτή νομοθεσία ή τις μακροοργανωτικές πολιτικές των κυβερνήσεων της χώρας προέλευσης. Οι πολιτικές των κυβερνήσεων αυτών είναι ιδιαίτερα παρεμβατικές και συμβαίνουν σε τομείς υπηρεσιών κυρίως που διέπονται από περισσότερους κανονισμούς.

III. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΔΙΕΘΝΟΠΟΙΗΣΗΣ: ΘΕΩΡΗΤΙΚΑ ΜΟΝΤΕΛΑ

1. Θεωρητικά μοντέλα

Διάφορα θεωρητικά μοντέλα έχουν αναπτυχθεί με κύριο στόχο την στρατηγική διεθνοποίησης των επιχειρήσεων, αλλά και την εξεύρεση των κινήτρων που καθοδηγούν τις επιχειρήσεις και στη συνέχεια την παροχή οδηγιών σε αυτές.

α) Η **θεωρία των σταδίων**, που αναφέρθηκε αμέσως προηγουμένως, σαν βασικό κριτήριο χρησιμοποιεί το βαθμό δέσμευσης της επιχείρησης και, ανάλογα με την εμπειρία που αποκτά η επιχείρηση στον διεθνή στίβο, διέρχεται και σε διαφορετικά στάδια συμμετοχής στο νέο περιβάλλον.

Σύμφωνα με το μοντέλο Διεθνοποίησης της Ουψάλα (Uppsala internationalization model), η διεθνοποίηση της επιχείρησης περνάει από τέσσερις φάσεις: ασθενής εξαγωγική δραστηριότητα, μόνιμη εξαγωγική δραστηριότητα μέσω αντιπροσώπου, εξαγωγές μέσω υποκαταστήματος σε ξένη χώρα και παραγωγή σε

ξένη χώρα (Παπαδάκης, 2002, σελ.348). Αυτή η σειρά επέκτασης διαμορφώνεται σύμφωνα με την ψυχική/ψυχολογική απόσταση από την μητρική χώρα⁹.

Το συγκεκριμένο μοντέλο βέβαια έχει αμφισβητηθεί αρκετά και έχουν προταθεί άλλα αναπροσαρμοσμένα, με βάση τα οποία η διαδικασία διεθνοποίησης της επιχείρησης θα επηρεάζεται από το βαθμό παγκοσμιοποίησης του κλάδου στον οποίο λειτουργεί, και από το βαθμό διεθνοποίησης της επιχείρησης.

β) Η θεωρία της **Ολιγοπωλιακής Αντίδρασης**, υποστηρίζει ότι οι επιχειρήσεις ευθυγραμμίζονται με τις ηγέτιδες επιχειρήσεις του κλάδου και μιμούνται τη στρατηγική διεθνοποίησης αυτών των επιχειρήσεων.

γ) Η θεωρία του **Εκλεκτικού Υποδείγματος** (Eclectic Paradigm) είναι ίσως η πλέον αποδεκτή θεωρία διεθνοποίησης της στρατηγικής των επιχειρήσεων. Σύμφωνα με το μοντέλο αυτό, η επιχείρηση θα επικεντρωθεί στη χώρα με τον καλύτερο συνδυασμό τριών κατηγοριών πλεονεκτημάτων, από την ιδιοκτησία, τις εσωτερικότητες και από τον τόπο εγκατάστασης. Διεξοδικότερη ανάλυση του μοντέλου αυτού ακολουθεί παρακάτω.

2. Είδη στρατηγικών διεθνοποίησης

Στη διεθνή βιβλιογραφία είναι καταχωρημένα διάφορα είδη στρατηγικών που μπορεί μία επιχείρηση να ακολουθεί προκειμένου να επεκταθεί στη διεθνή αγορά. Οι δύο όμως βασικές κατηγορίες, στις οποίες διακρίνονται οι στρατηγικές αυτές, είναι σε στρατηγικές που αφορούν σε δραστηριότητες σε επίπεδο επιχειρηματικών μονάδων (business level), και σε αυτές που αφορούν σε εταιρικό επίπεδο (corporate level).

α. Στην πρώτη περίπτωση υπάγονται στρατηγικές που αφορούν στην προσπάθεια της επιχείρησης να εκμεταλλευθεί διεθνώς, τυχόν πλεονεκτήματα που διαθέτει, είτε σε ό,τι αφορά σε παραγωγικούς συντελεστές, είτε σε θέματα ζήτησης κ.ά. Διακρίνονται τέσσερα είδη στρατηγικής στην κατηγορία αυτή.

i) Η **Διεθνής στρατηγική Ηγεσίας κόστους ή Χαμηλού κόστους**

⁹ Ως ψυχική/ψυχολογική απόσταση ορίζεται η δυσκολία ροής της πληροφόρησης και βαθμός διαφοροποίησης του πολιτικού, πολιτιστικού, οικονομικού, νομικού πλαισίου και της γενικότερης κουλτούρας του επιχειρεί.

(International low cost strategy). Ακολουθείται από επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε χώρες με μεγάλη εγχώρια ζήτηση και επιτυγχάνουν οικονομίες κλίμακας που τις εξασφαλίζουν πλεονέκτημα κόστους.

ii) Η **Διεθνής στρατηγική Διαφοροποίησης** (International differentiation strategy), η οποία προτιμάται από επιχειρήσεις χωρών που κατέχουν εξειδικευμένους παραγωγικούς συντελεστές.

iii) Η **Διεθνής στρατηγική Εστίασης** (International focus strategy). Επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου είναι δυνατόν να διαφοροποιούν μερικώς το προϊόν τους, δίνοντας βαρύτητα σε διαφορετικούς παραγωγικούς συντελεστές και εστιάζοντας σε διαφορετικές ομάδες-στόχους.

iv) Η **Διεθνής Στρατηγική ταυτόχρονης επίτευξης Ηγεσίας Κόστους και Διαφοροποίησης** (International integrated low cost /differentiation strategy). Είναι σαφώς η ιδανικότερη μορφή στρατηγικής, αλλά ταυτόχρονα και η πιο απαιτητική.

β. Η δεύτερη περίπτωση, των στρατηγικών εταιρικού επιπέδου, αφορά κυρίως σε αποφάσεις που έχουν να κάνουν με το εύρος της γεωγραφικής διαφοροποίησης του προϊόντος. Τρεις είναι οι στρατηγικές αυτής της κατηγορίας.

i) Η **Πολυτοπική Στρατηγική** (Multidomestic Strategy). Οι επιχειρήσεις που ακολουθούν αυτή τη στρατηγική αντιλαμβάνονται τις αγορές ως τμηματοποιημένες, και το βασικό τους μέλημα είναι να προσαρμόσουν το προϊόν τους, ανάλογα με τα χαρακτηριστικά και τις απαιτήσεις της τοπικής αγοράς. Αυτή η στρατηγική είναι πολύ δαπανηρή, καθώς απαιτεί άριστη γνώση της αγοράς και κατά συνέπεια εξ' αρχής επένδυση της επιχείρησης.

ii) Η **Παγκόσμια Στρατηγική** (Global Strategy). Σε αντίθεση με την αμέσως επόμενη στρατηγική, εδώ η επιχείρηση δεν πιέζεται να διαφοροποιήσει το προϊόν της, αλλά βασικός της στόχος είναι να πετύχει παραγωγή με χαμηλό κόστος για να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Η επιχείρηση συγκεντρώνει την παραγωγή της σε μία ή σε λίγες άριστες περιοχές, και προσπαθεί να πετύχει οικονομίες κλίμακας.

iii) Η **Διεθνική Στρατηγική** (Transnational Strategy). Αυτή η τελευταία στρατηγική υποστηρίζει ότι, το ιδανικό για μία επιχείρηση είναι να καταφέρει να συνδυάζει τις δύο προηγούμενες στρατηγικές, δηλαδή να ανταποκρίνεται αφενός στις

ανάγκες της αγοράς, και αφετέρου να το κάνει με χαμηλό κόστος. Τονίζει τη σημασία της αμφίδρομης μεταφοράς ικανοτήτων σε μητρική και θυγατρικές (B.Παπαδάκης, 2002, σελ.360).

IV. ΜΟΡΦΕΣ ΕΙΣΟΔΟΥ ΣΕ ΞΕΝΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, όταν μία επιχείρηση αποφασίζει να επεκτείνει τις δραστηριότητές της στις διεθνείς αγορές, θα πρέπει να επιλέξει ανάμεσα στις αρχικές μορφές εξαγωγικού τύπου και τις άμεσες ξένες επενδύσεις, αλλά και να ανταγωνιστεί άλλες προϋπάρχουσες εταιρείες με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο. Η επιλογή και η αξιολόγηση του τρόπου πρόσβασης, θα πρέπει να γίνει ανάλογα με τη στρατηγική που επιθυμεί να ακολουθήσει η επιχείρηση στη νέα αγορά, αλλά και τον βαθμό στον οποίο επιθυμεί να δεσμευτεί.

Για να φανούν καλύτερα τα πλεονεκτήματα των άμεσων ξένων επενδύσεων σε σχέση με τις υπόλοιπες μορφές, κρίνεται σκόπιμη μία σύντομη αναφορά σε κάθε έναν από τους τρόπους επέκτασης μίας επιχείρησης σε ξένες αγορές.

1. Εξαγωγές

Οι εξαγωγές (exports), είναι ο πιο συνηθισμένος τρόπος πρόσβασης σε μία ξένη αγορά. Πρόκειται για την διαδικασία κατά την οποία στέλνονται αγαθά και υπηρεσίες από μία χώρα σε άλλες για να αξιοποιηθούν ή να πωληθούν εκεί.

Για την επιλογή των εξαγωγών θα πρέπει να ληφθούν υπόψη παράγοντες όπως οι κυβερνητικές πολιτικές, οι ανάγκες των καταναλωτών, τα δίκτυα διανομής, η τεχνολογία και το marketing.

Οι εξαγωγές είναι ο πιο ανέξοδος τρόπος εισόδου σε μία ξένη χώρα, και ενέχει το μικρότερο βαθμό ρίσκου συγκριτικά με τις άλλες μορφές. Τα έσοδα από τις πωλήσεις επιστρέφουν κατευθείαν στην εξαγωγική εταιρία, η οποία σταδιακά χτίζει ένα δίκτυο επαφών με ξένους πράκτορες και εμπόρους. Επίσης, με τις άμεσες εξαγωγές παρέχεται πλήρης έλεγχος των εμπορικών συναλλαγών, αποφεύγεται η μεταφορά τεχνογνωσίας στους ξένους συνεργάτες, καθώς και η ακριβής διαμεσολάβηση τρίτων πρακτόρων.

Υπάρχουν βέβαια κάποιοι λόγοι για τους οποίους οι εξαγωγές δεν θεωρούνται

η καλύτερη επιλογή. Το κόστος και η δυσκολία ανεύρεσης πρακτόρων και διαμεσολαβητών, προκειμένου να ερευνήσουν και να προωθήσουν προϊόντα στην ξένη αγορά, καθώς και η δυσκολία ανεύρεσης εκπαιδευμένου προσωπικού, ιδιαίτερα σε θέματα διοίκησης και επικοινωνίας, είναι παράγοντες που μπορούν να λειτουργήσουν ανασταλτικά και να οδηγήσουν μία επιχείρηση στην επιλογή κάποιου άλλου τρόπου.

Περαιτέρω, η έλλειψη άμεσης επαφής με την χώρα όπου γίνονται οι εξαγωγές ενέχει και άλλους κινδύνους, αφού υπάρχει δυσκολία στο να προβλεφθούν πολιτικές, νομικές, κοινωνικές και οικονομικές αλλαγές ενός ξένου λαού, κάτι το οποίο έχει ως συνέπεια να γίνονται δύσκολα προβλέψιμες οι κινήσεις των ανταγωνιστών, αλλά και οι πωλήσεις σε μία ξένη χώρα συγκριτικά με την εγχώρια αγορά.

2. Παραγωγή κατά παραγγελία

Στη μέθοδο αυτή ισχύει ό,τι και στην εξαγωγική δράση, μόνο που εδώ η εξαγωγική προσπάθεια δεν έχει συνέχεια. Η επιχείρηση περιμένει από τους πελάτες της μία παραγγελία (Ball και λοιποί, 1999) και μόνο τότε προβαίνει στην παραγωγή. Πρόκειται για περιστασιακή εξαγωγική προσπάθεια η οποία αποβλέπει κυρίως στην κάλυψη της περίσσιας παραγωγικής δυναμικότητας της επιχείρησης. Δεν δημιουργούνται μακροχρόνιοι δεσμοί μεταξύ παραγωγού και αγοραστή.

3. Εξαγωγές με διαμεσολαβητές

Υπάρχει άμεση σχέση με την προηγούμενη μέθοδο, μόνο που τώρα η επιχείρηση συνεργάζεται με εταιρείες εξαγωγικού προσανατολισμού, με εταιρείες διεθνούς εμπορίου, με εξαγωγικούς οίκους ή με ενώσεις, προκειμένου να εξασφαλίσει τα κανάλια διανομής και το μάρκετινγκ της εταιρείας. Οι εταιρείες αυτές μπορεί να εκτελούν υπηρεσίες πρακτόρευσης, ή να αποκτούν ιδιοκτησία επί του προϊόντος.

Οι εξαγωγές με διαμεσολαβητές, εκτός από τα μειονεκτήματα των άμεσων εξαγωγών που εξακολουθούν να ισχύουν, έχουν κόστος, είτε με τη μορφή αμοιβής προς το διανομέα, σε περίπτωση παροχής υπηρεσιών πρακτόρευσης, είτε επειδή επιτρέπεται στο διανομέα να αυξήσει την τιμή για να καλύψει τα έξοδά του και να κερδίσει. Στην περίπτωση αυτή, λειτουργεί ως έμπορος και απολαμβάνει εμπορικό

κέρδος. Συνήθως, από την ίδια την εταιρεία, δεν υπάρχει άμεση δυνατότητα ελέγχου της συνολικής προώθησης του προϊόντος της στην ξένη αγορά (Ball, 1999).

4. Οι συμφωνίες παραγωγής (Contract Manufacturing)

Με τις Συμφωνίες Παραγωγής, οι Πολυεθνικές επιχειρήσεις αναθέτουν την ολική ή μερική παραγωγή ή απλώς την συναρμολόγηση του προϊόντος σε μία τοπική επιχείρηση (Χατζηδημητρίου, 1998). Η εκχωρούσα επιχείρηση διατηρεί την επωνυμία της πάνω στα προϊόντα, καθώς και το δικαίωμα να προωθεί και να διανέμει τα προϊόντα της, όπως αυτή θεωρεί καλύτερο. Επίσης είναι δυνατόν τα παραγόμενα προϊόντα να εισαχθούν μετά στην χώρα της επιχείρησης που ανέθεσε την παραγωγή (Deresky, 2006). Τέτοια μέθοδο ακολουθούν εταιρείες κατασκευής ενδυμάτων (η Levi's είχε αναθέσει την παραγωγή των ρούχων της στη Διεθνή Βιομηχανία Ενδυμάτων στην Καλαμάτα), ή επιχειρήσεων αθλητικών ειδών όπως η Nike που προτιμάει να αναθέτει την παραγωγή των ειδών της σε χώρες όπου το κόστος εργασίας είναι χαμηλό.

Με τις Συμφωνίες Παραγωγής, ελαχιστοποιείται ο χρηματοοικονομικός κίνδυνος για την εταιρεία που αναθέτει την παραγωγή. Παράλληλα, περιορίζονται και οι απαιτήσεις σε ανθρώπινο δυναμικό για την παραχωρούσα εταιρεία (Albaum et al, 1994). Επίσης, ο τρόπος αυτός χρησιμοποιείται όταν υπάρχει υψηλός επιχειρηματικός κίνδυνος για την είσοδο στην ξένη χώρα, ειδικά όταν δεν είναι δυνατή η χρησιμοποίηση των εξαγωγών (λόγω δασμών) ή η προς επέκταση αγορά, επειδή έχει μικρό μέγεθος, δεν δικαιολογεί άλλου είδους επένδυση.

Τέτοιου είδους συμφωνίες βοηθούν στο να αποκτήσει το προϊόν της πολυεθνικής το χαρακτήρα του «τοπικού», κάτι που είναι ιδιαίτερα σημαντικό σε χώρες που υπάρχει μεγάλη προτίμηση σε «εγχώριες» επιχειρήσεις. Επίσης, προστατεύουν το σήμα μιας εταιρείας από πιθανές κινήσεις αντιγραφής και βοηθούν την παραχωρούσα επιχείρηση στο να έχει τον έλεγχο του μάρκετινγκ και των υπηρεσιών που παρέχονται μετά την πώληση (Albaum et al, 1994).

Μειονέκτημα των συμφωνιών παραγωγής, αποτελεί η δυσκολία ελέγχου της ποιότητας των προϊόντων που κατασκευάζει η ντόπια επιχείρηση (Χατζηδημητρίου, 1998). Ακόμα, είναι πιθανό, λόγω της μεταφοράς τεχνολογίας στον τοπικό εταίρο,

αυτός να εξελιχθεί, μετά την λήξη της συμφωνίας, σε ανταγωνιστή που μπορεί να βλάψει τα συμφέροντα της πολυεθνικής επιχείρησης (Albaum et al, 1994).

5. Τα διοικητικά συμβόλαια (Management Contracts)

Με τον όρο Διοικητικά Συμβόλαια καλείται η ανάληψη από την επιχείρηση της ευθύνης οργάνωσης και διοίκησης μίας άλλης επιχείρησης, ή ενός τμήματός της, π.χ της διανομής, της προώθησης ή των πωλήσεων (Χατζηδημητρίου, 1998). Η Οργάνωση αυτή διεξάγεται, είτε με στελέχη που ήδη υπάρχουν στην εταιρεία που ανέλαβε την οργάνωση, είτε με άλλα που προσλαμβάνονται για το σκοπό αυτό. Τα στελέχη που προσλήφθηκαν, θεωρούνται ότι ανήκουν στην οργανωτρία εταιρεία.

Τα Διοικητικά Συμβόλαια αποτελούν συνηθισμένο φαινόμενο σε ξενοδοχειακές και αεροπορικές εταιρείες (π.χ. η γαλλική UTA έχει αναλάβει από τους τομείς της Air-Zaire το σύστημα πληρωμών, το λογιστικό σύστημα, και τα προγράμματα εκπαίδευσης του προσωπικού (Czinkota, Ronkainen & Moffett, 1996, σελ.458-459). Επίσης, όταν μία επιχείρηση είναι ζωτικής σημασίας για την οικονομία μίας χώρας, αλλά η κυβέρνηση της χώρας αυτής, δεν έχει την απαιτούμενη εμπειρία για να τη διοικήσει, τότε χρησιμοποιεί τα διοικητικά συμβόλαια. Για παράδειγμα το 1970 η κυβέρνηση της Σαουδικής Αραβίας κρατικοποίησε μεν την Aramco, αλλά προσέλαβε τους πρώην managers της Exxon για να τη διοικήσουν (Griffin & Pustay 1996).

6. Συμφωνίες «με το κλειδί στο χέρι» (Turn-key projects)

Οι συμφωνίες αυτές συνήθως γίνονται μεταξύ εταιρειών και κυβερνήσεων και επικεντρώνονται στην κατασκευή «μεγάλων έργων». Η επιχείρηση αναλαμβάνει να παραδώσει το έργο έτοιμο για λειτουργία σε καθορισμένο χρόνο, και φυσικά με προκαθορισμένο κόστος (Χατζηδημητρίου, 2002). Παράδειγμα τέτοιας συμφωνίας αποτελεί η κατασκευή του μετρό στην Αττική, και το εργοστάσιο αυτοκινήτων που κατασκεύασε η Fiat στη Ρωσία. Οι Συμφωνίες με το «κλειδί στο χέρι» χρησιμοποιούνται και στην περίπτωση που μία επιχείρηση δεν μπορεί να υπολογίσει σωστά τις συνέπειες της μίας επένδυσης. Όταν η PepsiCo θέλησε να ανοίξει το πρώτο της εργοστάσιο στη Ρωσία, μη γνωρίζοντας τους απαραίτητους κανονισμούς,

και γενικότερα το γραφειοκρατικό περιβάλλον που επικρατούσε στη Ρωσία, ζήτησε από την κυβέρνηση της Ρωσίας να την βοηθήσει να κατασκευάσει το εργοστάσιο κατά τα επιθυμητά για την PepsiCo πρότυπα, και μετά η PepsiCo θα αναλάμβανε τη διοίκησή του (Griffin & Pustay 2005).

Η Στρατηγική αυτή παρουσιάζει αρκετά πλεονεκτήματα, όπως το γεγονός ότι, ο χρηματοοικονομικός κίνδυνος μετά την παράδοση του έργου και την είσπραξη της αμοιβής είναι ανύπαρκτος. Επίσης, αυτές οι συμφωνίες προσφέρουν αύξηση κερδών για την κατασκευάστρια επιχείρηση, από την εκμετάλλευση της ήδη υπάρχουσας τεχνογνωσίας. Στην περίπτωση που συνδυάζονται με τα Διοικητικά Συμβόλαια δίνουν το πλεονέκτημα της εκμετάλλευσης του έργου για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Παράλληλα, η ανάδοχος επιχείρηση εκμεταλλεύεται την εμπειρία που διαθέτει στην κατασκευή και οργάνωση συγκεκριμένων έργων υποδομής (ΧατζηδημητρίουΙ.,2000). Επιπροσθέτως, προσφέρει την ευκαιρία στην πολυεθνική επιχείρηση να έχει κέρδη σε χώρες που απαγορεύονται οι άμεσες ξένες επενδύσεις (Hill, 1998)

Το σπουδαιότερο μειονέκτημα των έργων αυτού του είδους είναι ότι, απαιτούν εταιρείες που έχουν σχετικά μεγάλο επιχειρησιακό μέγεθος. Επίσης, η εξάρτηση από τέτοιες συμφωνίες μπορεί να αποβεί μοιραία για το μέλλον της αναδόχου, αν υπάρχει απρόβλεπτη δυσμενής εξέλιξη στο γενικότερο οικονομικό περιβάλλον. Στην περίπτωση που το έργο γίνεται για λογαριασμό άλλης εταιρείας και όχι κυβέρνησης, πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπόψη και το ενδεχόμενο αυτή η επιχείρηση να ανταγωνιστεί σοβαρά στο μέλλον την ανάδοχο επιχείρηση (Hill, 1998)

7. Επίσημες συμφωνίες συνεργασίας για την ανάπτυξη νέων προϊόντων

Οι επίσημες Συμφωνίες συνεργασίας για την ανταλλαγή τεχνολογίας και τεχνογνωσίας, αφορούν προσπάθειες για την επίτευξη συνεργασιών (π.χ σε θέματα marketing, διανομής, ή διοίκησης) μέσω των ήδη υφισταμένων οργανωτικών δομών των συμβαλλομένων μερών.

8. International Licensing

Με τον όρο international licensing (άδεια ενοικίασης), εννοείται η πώληση της χρήσης της πνευματικής ιδιοκτησίας μίας επιχείρησης σε μίαν άλλη. Βασικά θέματα του licensing είναι η αμοιβαία αποδοχή και διαπραγμάτευση των όρων, η αποζημίωση, ο καθορισμός των δικαιωμάτων και προνομίων των δύο πλευρών, αλλά και οι περιορισμοί και η διάρκεια της συμφωνίας. Η διευθέτηση τυχόν ερμηνευτικών δυσκολιών στον καθορισμό των ορίων της συνεργασίας, προϋποθέτει τη σύνταξη πολυσύνθετων συμβάσεων, προκειμένου να διασφαλιστούν αμφοτέρως οι πλευρές.

Από την πλευρά των licensees (αδειούχοι) δεν είναι απαραίτητη η επένδυση μεγάλου κεφαλαίου, διότι η εμπειρία και η τεχνογνωσία «αγοράζεται», οπότε και τα έξοδα για έρευνα και ανάπτυξη είναι μηδαμινά. Αυτό τους δίνει τη δυνατότητα να κατασκευάσουν ένα προϊόν, σε μία αγορά εντελώς ανειδίκευτη και άπειρη, και να καρπωθούν τα κέρδη, με το ρίσκο βέβαια μίας πιθανής αποτυχίας εκμετάλλευσης της τοπικής αγοράς.

Επίσης, οι licensees αναλαμβάνουν το ρίσκο να ενταχθούν στη λίστα των νέων επερχόμενων ανταγωνιστών, από τη στιγμή που θα έχει μεταδοθεί ολοκληρωτικά η τεχνογνωσία.

Οι licensors (κάτοχοι), από την άλλη, κατέχουν τον ολοκληρωτικό νομικό έλεγχο της πνευματικής ιδιοκτησίας χωρίς όμως να έχουν παρέμβαση στην ποιότητα της παραγωγής, ή τις μεθόδους προώθησης των προϊόντων.

9. Franchising

Μία ιδιαίτερη μορφή licensing είναι το international franchising. International franchising (δικαιόχρηση), είναι ένας ταχέως αναπτυσσόμενος τρόπος εισόδου σε μία ξένη χώρα. Πρόκειται για μια μέθοδο εμπορικής συνεργασίας μεταξύ μιας μεγάλης επιχείρησης, του δικαιοπαρόχου ή δότη (franchisor), και διάφορων μικρότερων επιχειρηματιών, των δικαιοδόχων ή ληπτών (franchisee), με την οποία επιδιώκουν η μεν πρώτη, τη δημιουργία ενός όσο το δυνατόν πιο μεγάλου αριθμού σημείων πώλησης των προϊόντων ή υπηρεσιών της, οι δε δεύτεροι, την αποκόμιση κερδών από την εμπορική φήμη, την οργάνωση και την τεχνογνωσία εκείνης.

Για να λειτουργήσει επιτυχώς το franchising, θα πρέπει να υπάρχουν κάποιες βασικές προϋποθέσεις και συνθήκες οι οποίες προκαθορίζονται ακριβώς κατά την συμφωνία.

Επειδή το franchising είναι μία επιχείρηση που ιδρύεται με προσωπική πρωτοβουλία, συνεχίζεται η λειτουργία της και βασίζεται η επιτυχία της στη διάθεση και στα κίνητρα αυτού που αναλαμβάνει την πρωτοβουλία αυτή. Μάλιστα, όσο πιο επιτυχημένη είναι η λειτουργία του franchising, τόσο αναπτύσσονται τα διακριτικά του σήματα, και οι franchisers γίνονται ευρύτερα γνωστοί.

Ο πυρήνας ενός τέτοιου οργανισμού franchising παραμένει μικρός, και τα έξοδα δεν είναι κατά κανόνα σημαντικά. Επίσης, τα κέρδη είναι συνήθως υψηλά και προκύπτουν από ένα καθορισμένο κεφάλαιο, ενώ ο κίνδυνος μοιράζεται μεταξύ των franchisees.

Τα μειονεκτήματα μίας τέτοιας επιχείρησης σχετίζονται με το γεγονός ότι, τα πάντα είναι προκαθορισμένα και ελεγχόμενα και δεν υπάρχει διακριτική ευχέρεια και ευελιξία στον franchisee, παρά μόνο σε κάποια θέματα ήσσονος σημασίας. Επίσης, η επιχείρηση αυτή, δεν αποκλείεται μερικές φορές να κοστίζει τόσο ακριβά, που δεν αφήνει περιθώρια για μεγάλα κέρδη. Όλα τα καταστήματα franchising δεν μπορούν να πωληθούν χωρίς την άδεια του franchisor.

Επίσης, το υψηλό κόστος των πρώτων υλών, ή η διακοπή παροχής τους, μπορεί να προκαλέσει ανεπανόρθωτη ζημία στην επιχείρηση franchising.

10. Turnkey Project και Συμβόλαια Διοίκησης

Δύο άλλοι ειδικοί τρόποι επέκτασης σε ξένες αγορές είναι τα συμβόλαια διοίκησης (management contracts) και οι υπεργολαβίες (turnkey project). Συμβόλαια διοίκησης συνάπτονται κατόπιν πληρωμής μεταξύ δύο επιχειρήσεων, με τη συμφωνία η μία να παρέχει στην άλλη διοικητική τεχνική υποστήριξη, αλλά και παροχή άλλων εξειδικευμένων υπηρεσιών.

Η turnkey project υφίσταται όταν μία επιχείρηση αναλαμβάνει να σχεδιάσει κατόπιν συμφωνίας για λογαριασμό της άλλης την κατασκευή και τον εξοπλισμό μίας εγκαταστάσεως.

11. Άμεσες Ξένες Επενδύσεις

Όπως αναφέρθηκε νωρίτερα, οι άμεσες ξένες επενδύσεις είναι συγκριτικά ο πιο δύσκολος και πιο πολυσύνθετος τρόπος εισόδου σε μία ξένη αγορά διότι συνδυάζει ιδιοκτησία και έλεγχο των περιουσιακών στοιχείων. Οι βασικοί τρόποι άμεσων ξένων επενδύσεων είναι τρεις, επιχειρήσεις πλήρους ιδιοκτησίας, κοινοπρακτικές επιχειρήσεις, εξαγορές πλήρεις και μερικές, και συγχωνεύσεις εταιρειών. Η επιχείρηση θα επιλέξει εκείνον τον τύπο ξένων επενδύσεων που θα προωθήσει τα συμφέροντά της αποτελεσματικότερα.

α. Πλήρης Ιδιοκτησία (Wholly owned subsidiary)

Η πιο δύσκολη στρατηγική των άμεσων ξένων επενδύσεων είναι η πλήρης ιδιοκτησία. Η στρατηγική αυτή μπορεί να υπαγορεύεται από τη νοοτροπία της επιχείρησης, όπως στην περίπτωση της IBM, η οποία πίστευε ότι χωρίς πλήρη ιδιοκτησία το μακροπρόθεσμο κόστος θα ξεπερνούσε την αντίστοιχη ωφέλεια.

Στην περίπτωση αυτή, η πολυεθνική επιχείρηση ιδρύει στην αλλοδαπή χώρα μία νέα επιχείρηση, της οποίας είναι ο μοναδικός μέτοχος και έχει την αποκλειστική ευθύνη της διοίκησης της. Η θυγατρική μπορεί να είναι μία εντελώς νέα επιχείρηση (Greenfield strategy) ή μία επιχείρηση που ήδη υπάρχει, την οποία εξαγοράζει η πολυεθνική (Acquisition strategy). Η νέα επιχείρηση μπορεί να φέρει την ονομασία της μητρικής αλλά και να έχει και διαφορετική ονομασία, κάτι το οποίο εξαρτάται αποκλειστικά από τους στρατηγικούς στόχους της μητρικής επιχείρησης. Η νέα επιχείρηση νομικά θεωρείται μία τοπική επιχείρηση ο ιδιοκτήτης της οποίας είναι μία αλλοδαπή επιχείρηση (Χατζηδημητρίου, 2003).

Η στρατηγική αυτή έχει το πλεονέκτημα ότι επιτρέπει τον πλήρη έλεγχο της παραγωγικής διαδικασίας στην ξένη χώρα. Πολλές φορές, για να μάθει μία επιχείρηση τις ιδιαιτερότητες μίας νέας αγοράς και να έχει επιτυχημένη συνολική παρουσία, είναι απαραίτητο να επιβαρυνθεί με το κόστος των ειδικών αυτών υπηρεσιών στη συγκεκριμένη αγορά. Τέλος, η λύση αυτή είναι πιο χρονοβόρα συγκριτικά με άλλες στρατηγικές. Ωστόσο, αν η τεχνολογία της παραγωγής αποτελεί και το συγκριτικό πλεονέκτημα της επιχείρησης, τότε είναι πολύ πιθανό να επιλέξει αυτόν τον τρόπο διεθνοποίησης (Παπαδάκης, 2002). Θα πρέπει λοιπόν η εταιρεία να

αγοράσει ή να μισθώσει γη, να κατασκευάσει εγκαταστάσεις, να προσλάβει ή να μεταφέρει managers και εργαζομένους, προκειμένου να μπορέσει να λειτουργήσει.

β. Μερική εξαγορά

Με τη μέθοδο αυτή, μία πολυεθνική αποκτά ένα ποσοστό μετοχών από μία τοπική επιχείρηση. Ανάλογα με το ποσοστό, η πολυεθνική καθορίζει και τα μέλη που αυτή θα έχει στο συμβούλιο της τοπικής. Η μερική εξαγορά μπορεί να αναφέρεται σε μονομερή ή και αμοιβαία αγορά ποσοστού μετοχών. Ανταλλάσσουν πακέτα μετοχών με απώτερο σκοπό τη σύναξη κερδοφόρων συνεργασιών. Τέτοιες μορφές συνεργασίας αποτελούν η ανταλλαγή τεχνολογίας και τεχνογνωσίας, η κοινή έρευνα για την ανάπτυξη νέας τεχνολογίας ή νέων προϊόντων, η από κοινού προώθηση των προϊόντων αυτών, αλλά και μακροχρόνιες συμφωνίες για την πώλησή τους.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα από την ελληνική πραγματικότητα είναι η εξαγορά ποσοστού 29% της ΔΕΛΤΑ από την γαλλική DANONE¹⁰, αλλά και η συνεργασία της Ford με τη Mazda.

Το βασικό όφελος από την μέθοδο αυτή, είναι η απόκτηση της απαραίτητης τεχνογνωσίας, καθώς και της συσσωρευμένης εμπειρίας τού πολυεθνικού εταίρου της. Στην κατηγορία τής μερικής εξαγοράς και η περίπτωση του λεγόμενου «Στρατηγικού Επενδυτή», όπου η αγορά ενός, συνήθως μειοψηφικού, πακέτου μετοχών από την πολυεθνική εταιρεία, της δίνει αυτόματα τη διοίκηση της επιχείρησης. Παράδειγμα σε αυτήν την περίπτωση είναι η συνεργασία του ΟΤΕ και του ιταλικού Οργανισμού (STET) για την αγορά του 49% του Σέρβικου Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών (Serbia Telecom) με την προϋπόθεση να αναλάβουν και τη διοίκηση. Στην περίπτωση που υπάρχει αμοιβαία ανταλλαγή ποσοστού μετοχών, αυτή αποτελεί την αρχή μιας συνεργασίας που ίσως οδηγήσει και τα δύο μέρη σε οικονομίες κλίμακας.

¹⁰ Με την κίνηση αυτή, η ΔΕΛΤΑ απέκτησε πρόσβαση στο δίκτυο της DANONE προωθώντας τα προϊόντα της στην γαλλική αγορά και μέσω R&D της DANONE διατηρεί σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών. Επιπλέον η συνεργασία αυτή θα επεκταθεί και σε αγορές του εξωτερικού (Ναυτεμπορική 4-11-1998).

γ. Κοινοπραξία

Υπάρχουν αρκετοί τύποι συνεργασίας που μπορούν να αξιοποιήσουν οι επιχειρήσεις για να ξεπεράσουν πολλά και δύσκολα προβλήματα, ή ακόμα και για να μπορέσουν να εκμεταλλευτούν ευκαιρίες που διαφορετικά θα ήταν αντικοινωνικές ή απλά αδύνατες στην εφαρμογή. Οι περισσότερες από αυτές τις συνεργασίες είναι παραλλαγές της γενικής ιδέας της στρατηγικής συμμαχίας, κατά την οποία επιχειρήσεις οι οποίες σχετίζονται μεταξύ τους οριζόντια ή κάθετα, και έχουν πελατειακές ή ανταγωνιστικές σχέσεις στην αγορά, βρίσκονται σε μία κατάσταση όπου σχηματίζουν μία μακροχρόνια συνεργασία για να κερδίσουν κάποιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά.

Σε πολλές χώρες, οι ίδιες οι πολυεθνικές επιχειρήσεις αποζητούν συνεργασία με ντόπιους φορείς, ιδιωτικούς ή δημόσιους, για την διευκόλυνση στο χειρισμό ορισμένων ευαίσθητων θεμάτων όπως αυτό των εργατικών σχέσεων¹¹ και της επαφής με την εγχώρια αγορά. Μορφή τέτοιας συνεργασίας αποτελούν οι κοινοπραξίες (joint ventures).

Πρόκειται για τη συμμαχία δύο ή περισσότερων εταιρειών, προκειμένου να δημιουργήσουν ένα νέο νομικά οργανισμό, ο οποίος έχει δική του οικονομική και παραγωγική δραστηριότητα. Κάθε μέλος έχει έναν ενεργό ρόλο στη λήψη αποφάσεων αλλά και στη λειτουργία του νέου οργανισμού (Buckley, 1999, σελ.245).

Από τις πρώτες εργασίες πάνω στις κοινοπραξίες είχε χρησιμοποιηθεί ο «γάμος» σαν μία μεταφορά για τη θεώρηση των σχέσεων μεταξύ των επιχειρήσεων που μετέχουν σε αυτές (Kanter, R.M., 1994, σελ.96-108). Και φυσικά οι επιχειρήσεις αναφέρονται σαν «γονείς», ενώ η ίδια η κοινοπραξία σαν το «παιδί». Η χρησιμοποίηση των όρων γονέας και παιδί για την περιγραφή, φαίνεται φυσική και ακριβής. Περιγράφεται, έτσι, μία κατάσταση, όπου διαφορετικές οντότητες ερευνούν τη συμβατότητα μεταξύ τους και τους μελλοντικούς τους στόχους και στη συνέχεια δεσμεύονται νομικά για την επίτευξη αυτών των στόχων με τη δημιουργία μίας νέας

6 Πράγματι ένα μεγάλο μέρος της κριτικής που συχνά γίνεται στις πολυεθνικές επιχειρήσεις, αναφέρεται στις σχέσεις τους με τα ντόπια εργατικά σωματεία. Υπάρχει συνήθως αντιπαράθεση διαφορετικών συμφερόντων και επιδιώξεων από κάθε πλευρά, αλλά και εξάρτηση της μίας πλευράς από την άλλη. Κατόπιν σταθμίσεως των συμφερόντων από αμφότερες τις πλευρές και κατάλληλων χειρισμών, εναρμονίζεται η λειτουργία των κοινοπραξιών (Πουρναράκης, 1996, σελ. 382).

οντότητας που θα έχουν υπό τον έλεγχό τους κατά τη διάρκεια της ανάπτυξής της.

Οι κοινοπραξίες επιφέρουν μία σημαντική αλλαγή στη δομή των βιομηχανιών και αποτελούν τον πλέον αποτελεσματικό τρόπο για την επέκταση κάποιων εταιρειών στη διεθνή αγορά, αλλά και την πρόσβαση σε νέα τεχνολογία και σε κανάλια προώθησης προϊόντων.

Με τις κοινοπραξίες η επιχείρηση επωφελείται από την τοπική γνώση του εταίρου, τα αρχικά κόστη, και οι κίνδυνοι μοιράζονται, ενώ ο πολιτικός κίνδυνος είναι σχετικά μικρός. Επίσης, δε χρειάζεται τόσο πολύ η ανάθεση συμβολαίων παραγωγής σε άλλες εταιρείες (αν αυτές οι επιχειρήσεις είναι ο άλλος εταίρος) και σημειώνονται οικονομίες κλίμακας και μειώσεις διαφόρων εξόδων από την κοινή διοίκηση, μεταφορά προϊόντων, πρώτων υλών και marketing.

Ένα, όχι τόσο εμφανές, πλεονέκτημα των κοινοπραξιών είναι και η γρηγορότερη είσοδος σε νέες αγορές και η αποπληρωμή της επένδυσης. Ακόμη, είναι δυνατόν οι κοινοπραξίες να αξιοποιούν την πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα και τις διαφορετικές δεξιότητες των αρχικών εταιρειών. Σε αυτές τις περιπτώσεις, το κόστος της κοινοπραξίας για τις δύο εταιρείες συνολικά μπορεί να είναι και λιγότερο από το κόστος για το ίδιο εγχείρημα του κάθε εταίρου, αν ληφθεί αυτό αθροιστικά.

Η επιλογή της κοινοπραξίας μπορεί να είναι μία ευκαιρία για τη διαφοροποίηση των ενεργειών της επιχείρησης (διασπορά κινδύνου) αλλά και για γρήγορη επέκταση. Επίσης, πάντα υπάρχει η πρόσβαση σε σπάνιους πόρους (για τον ένα τουλάχιστον εταίρο), όπως το εξειδικευμένο προσωπικό, η εταιρική κουλτούρα, το κεφάλαιο, τα κανάλια διανομής κ.α.

Ο κίνδυνος, όμως του να αποκτήσει τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα του εισερχόμενου εταίρου είναι πάντα υπαρκτός, ενώ η στρατηγική της κοινοπραξίας πρέπει να χαράζεται κι από τους δύο ή (περισσότερους) εταίρους, αν και δεν είναι πάντα και η βέλτιστη επιλογή για την κάθε εταιρεία ξεχωριστά.

Ένα ακόμα μειονέκτημα είναι ότι η κοινοπραξία δε δίνει στην επιχείρηση δυνατότητα απόλυτου ελέγχου ώστε να χρησιμοποιεί το αποτέλεσμα της συνεργασίας για την επίτευξη στόχων διεθνούς στρατηγικής. Για παράδειγμα, όταν η Texas Instruments μπήκε στην Ιαπωνική αγορά, στόχος της ήταν να μειώσει το μερίδιο αγοράς των Ιαπώνων ανταγωνιστών και να περιορίσει τα κέρδη που κατευθύνονταν

από τους ανταγωνιστές της στη διεθνή αγορά. Είναι προφανές ότι, πολύ δύσκολα θα έβρισκε συνεργάτη σε κοινοπραξία για ένα τέτοιο εγχείρημα.

Μερικά από τα πολλά παραδείγματα σχηματισμού τέτοιων διεθνών κοινοπρακτικών επιχειρήσεων στον ελληνικό χώρο αποτελούν η επιχείρηση κινητής τηλεφωνίας COSMOTE η οποία ιδρύθηκε, και μέχρι την εισαγωγή της στο Ελληνικό χρηματιστήριο, ανήκε κατά το 70% στον ΟΤΕ και κατά το 30% στο Νορβηγικό τηλεπικοινωνιακό οργανισμό TELENOR (Χατζηδημητρίου, 2002, σελ. 122), καθώς και η συνεργασία του Γαλλικού ομίλου Carrefour και του ελληνικού ομίλου Μαρινόπουλου για τη λειτουργία υπεραγορών (Hypermarkets) σε όλη την Ελλάδα. Χαρακτηριστική περίπτωση μεγάλων πολυεθνικών, οι οποίες το 1992 συμμετάχισαν με ελληνικές επιχειρήσεις για να δραστηριοποιηθούν στην ελληνική αγορά, αποτελούν οι άλλες δύο επιχειρήσεις κινητής τηλεφωνίας, η VODAFONE και η TIM.

Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι, στον ελληνικό χώρο βρίσκουν σημαντική εφαρμογή οι κοινοπραξίες, ιδιαίτερα από επιχειρήσεις της Βορείου Ελλάδος, οι οποίες, λόγω της γειτνίασης τους με άλλες Βαλκανικές Χώρες, βρίσκουν επωφελείς τις συμφωνίες αυτού του τύπου με επιχειρήσεις στις γειτονικές χώρες όπου στοχεύουν να επεκταθούν.

Στη σύναψη συνεργασιών όπως οι κοινοπραξίες, τα πιο σημαντικά προβλήματα εστιάζονται στην επιλογή τού κατάλληλου μέλους κάθε φορά, που καθορίζει τη σχέση και τη συνεργασία των επιχειρήσεων.

Τα κυριότερα προβλήματα απορρέουν από τις διαφορές στην κουλτούρα, στην επιχειρηματική πρακτική, αλλά και σε άλλα νομικά και οικονομικά ζητήματα. Οι αδυναμίες αυτές μπορούν να ξεπεραστούν με τους κατάλληλους χειρισμούς και την απαιτούμενη εμπειρία.

Το κλειδί για να είναι επιτυχημένη μία τέτοια συνεργασία είναι, να υπάρχει αμοιβαία εμπιστοσύνη και θέληση για συνεισφορά, με τρόπο που να εξυπηρετεί τις ανάγκες και τα συμφέροντα όλων των μελών. Επίσης, η αμοιβαία εκτίμηση της συνεισφοράς και των δύο θυγατρικών εταιρειών, και η διάθεση για υποχώρηση, παίζουν σημαντικό ρόλο στην επιτυχία μίας κοινοπραξίας.

δ. Εξαγορά

Ένας άλλος τρόπος άμεσων ξένων επενδύσεων είναι η εξαγορά (acquisition) μίας υπάρχουσας εταιρείας στη χώρα υποδοχής. Μολονότι η στρατηγική αυτή είναι πολυσύνθετη, αφού απαιτούνται τραπεζικές και νομικές διαδικασίες, το βασικό κίνητρό της είναι αρκετά απλό. Κι αυτό διότι εξαγοράζοντας μία υπάρχουσα εταιρεία ο αγοραστής γρήγορα αποκτά τον έλεγχο της λειτουργίας των εγκαταστάσεων, των εργαζομένων, της τεχνολογίας, και κάνει χρήση του ονόματος της εταιρείας, του δικτύου διανομής και προώθησης των προϊόντων. Έτσι η νεοαποκτηθείσα εταιρεία συνεχίζει να παράγει έσοδα, καθώς λειτουργεί πλέον στα πλαίσια της διεθνούς στρατηγικής του νέου αγοραστή.

Πιο συγκεκριμένα, ως εξαγορά ορίζεται η συναλλαγή κατά την οποία μία επιχείρηση αποκτά ένα μέρος ή το σύνολο της συμμετοχής σε μετοχές ή εταιρικά μερίδια μίας άλλης επιχείρησης, έναντι χρηματικού ανταλλάγματος. Οι εξαγορές διακρίνονται σε απλές, όπου η εξαγορασμένη επιχείρηση συνεχίζει να υπάρχει, και συγχωνευτικές, όπου η επιχείρηση που μεταβιβάζει την περιουσία της σε μία άλλη έναντι χρηματικού ανταλλάγματος, παύει να υπάρχει ως αντικείμενο δικαίου.

Ως συγχώνευση ορίζεται η πράξη με την οποία μία ή περισσότερες επιχειρήσεις λύνονται χωρίς να γίνει εκκαθάρισή τους, και μεταβιβάζουν το σύνολο της περιουσίας τους σε άλλη επιχείρηση η οποία, είτε προϋπάρχει, είτε δημιουργείται για αυτόν τον σκοπό (Παπαδάκης Β., 2002, σελ.298).

Σύμφωνα με μια άλλη προσέγγιση, η βασική διαφορά έγκειται στο «δικαίωμα λόγου» που έχουν οι παλιοί ιδιοκτήτες της επιχείρησης, το οποίο στην περίπτωση της εξαγοράς δεν υπάρχει, ενώ στην συγχώνευση συμβαίνει το αντίθετο (Kortum S., 1999).

Ανάλογα με τη σχέση που κατέχουν οι δραστηριότητες της απορροφούσας-εξαγοράζουσας επιχείρησης, ως συγγενούς με τη δραστηριότητα της απορροφούμενης-εξαγοραζόμενης επιχείρησης, οι συγχωνεύσεις διακρίνονται στις ακόλουθες κατηγορίες:

i) Οριζόντια συγχώνευση ή εξαγορά (horizontal merger)

Οριζόντια συγχώνευση ή εξαγορά έχουμε, όταν μία επιχείρηση συγχωνεύεται με άλλη ή άλλες, που έχουν κοινή επιχειρησιακή γραμμή, παράγουν τα ίδια προϊόντα ή υπηρεσίες, και η μία μπορεί να αντλήσει πλεονεκτήματα από την άλλη στη συνεργασία τους. Δηλαδή, με την οριζόντια συγχώνευση ή εξαγορά, κατά την οποία ομοειδείς επιχειρήσεις συνασπίζονται κατά διάφορους τρόπους για να εξαφανίσουν τον μεταξύ τους ανταγωνισμό, μπορούν να ανταποκριθούν στον ανταγωνισμό της αγοράς και να επιβληθούν στην αγορά του προϊόντος αν είναι δυνατόν δημιουργώντας ως και μονοπώλιο στην αγορά του.

ii) Κάθετη συγχώνευση ή εξαγορά (Vertical merger)

Κάθετη συγχώνευση ή εξαγορά γίνεται, όταν μία επιχείρηση αγοράζει τους ίδιους προμηθευτές της ή και αντίστροφα. Δηλαδή, ως κάθετη συγχώνευση ή εξαγορά νοείται η συγχώνευση ή εξαγορά, κατά την οποία επιχειρήσεις που ανήκουν σε διαδοχικά στάδια του κυκλώματος της παραγωγής ή κυκλοφορίας αγαθών ή υπηρεσιών, συγχωνεύονται ή συνασπίζονται κατά ποικίλους τρόπους, προκειμένου να εξουδετερώσουν σοβαρά μειονεκτήματα που απορρέουν από τον καταμερισμό των εργασιών. Άλλες αιτίες που μπορεί να οδηγήσουν σε κάθετη συγχώνευση, εκτός από την κάθετη συγχώνευση (καθετοποίηση της παραγωγής), είναι η προσπάθεια για τον πλήρη έλεγχο των τιμών και την μείωση του κόστους παραγωγής και η ανταλλαγή γνώσης της αγοράς (Brigham E and Gapenski L., 1994, σελ.1061).

iii) Ομοκεντρική ή ομογενής συγχώνευση ή εξαγορά (congeneric merger)

Ομοκεντρική ή ομογενής συγχώνευση ή εξαγορά γίνεται σε συγγενείς επιχειρήσεις, αλλά όχι σε παραγωγούς του ίδιου προϊόντος (οριζόντια συγχώνευση) ή σε επιχειρήσεις με σχέση πελάτη 'προμηθευτή' (κάθετη συγχώνευση). Με άλλα λόγια, πρόκειται για το είδος εκείνο συγχώνευσης ή εξαγοράς κατά το οποίο συγχωνεύονται επιχειρήσεις, που δεν παρουσιάζουν καμία ομοιότητα ή παραγωγική εξάρτηση μεταξύ τους, αλλά όμως οι δραστηριότητές τους αλληλοσυμπληρώνονται (Brigham E. and Huston J., 1998, σελ.805).

iv) Διαγώνια ή ανομοιογενής εξαγορά (conglomerate merger)

Διαγώνια ή ανομοιογενής συγχώνευση ή εξαγορά γίνεται, όταν μη συγγενείς επιχειρήσεις συνδυάζονται. Με άλλα λόγια, η ανομοιογενής συγχώνευση ή εξαγορά είναι αποτέλεσμα της συγχώνευσης επιχειρήσεων, που παράγουν διαφορετικά προϊόντα ή προσφέρουν διαφορετικές υπηρεσίες, με σκοπό τη διασφάλιση μίας ευρύτερης οικονομικής βάσης, καλύτερης οργάνωσης και διοίκησης, και μεγαλύτερων δυνατοτήτων κέρδους. Οι συγχωνεύσεις ή εξαγορές αυτού του είδους μπορεί να διακριθούν περαιτέρω στις παρακάτω δύο κατηγορίες:

- στις επεκτατικές διαγώνιες της αγοράς συγχωνεύσεις ή εξαγορές (conglomerate market extension) όπου οι συνασπιζόμενες επιχειρήσεις προσπαθούν να επεκτείνουν τον χώρο δράσης τους στην αγορά και,

- στις επεκτατικές διαγώνιες του προϊόντος συγχωνεύσεις (conglomerate product extension) ή εξαγορές όπου οι συνασπιζόμενες επιχειρήσεις προσπαθούν να επεκτείνουν τη διάθεση του προϊόντος που παράγουν ή να διαφοροποιήσουν την παραγωγή τους τελείως, προκειμένου να μην απολέσουν την επιρροή τους στην αγορά (Brealy R. and Myers St., 1996, σελ.916).

Τέλος, πέρα από τα διάφορα είδη, ανάλογα με την διαδικασία πραγματοποίησής τους, οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές επιχειρήσεων, διακρίνονται σε τρεις βασικές μορφές, ανάλογα με τη συμπεριφορά που παρουσιάζουν οι διοικήσεις και οι ιδιοκτήτες των εμπλεκόμενων εταιριών, και είναι οι παρακάτω:

- Φιλικές συγχωνεύσεις ή εξαγορές (amicable)

Τέτοιες είναι οι συγχωνεύσεις ή εξαγορές που προκύπτουν, ύστερα από συμφωνία μεταξύ των διοικήσεων της εξαγοράζουσας και της εξαγοραζόμενης επιχείρησης και τη δημοσιοποίηση στους μετόχους αυτών ότι αυτές εγκρίνουν το είδος αυτό της συγκέντρωσης, και συνιστούν στους μετόχους τους να εγκρίνουν και αυτοί την παραπάνω πράξη, σύμφωνα με τις νόμιμες διαδικασίες ενώ το αντίτιμο της εξαγοράς έχει καθοριστεί από κοινού.

- Εχθρικές συγχωνεύσεις ή εξαγορές (Hostile takeovers)

Οι εχθρικές συγχωνεύσεις ή εξαγορές αναφέρονται στις συγχωνεύσεις ή εξαγορές εκείνες που προκύπτουν όταν υπάρχει μεγάλη διαφορά απόψεων ως προς

την τιμή εξαγοράς του μετοχικού κεφαλαίου μεταξύ των διοικήσεων της εξαγοράζουσας και της εξαγοραζόμενης επιχείρησης ή την τύχη της τρέχουσας διοίκησης, με συνέπεια να αντιδρούν προς ένα τέτοιο είδος συγκέντρωσης. Στην περίπτωση αυτή, η εξαγοράζουσα επιχείρηση προχωρά συνήθως με τους εξής τρόπους:

1) Μέσω δημόσιας προσφοράς (tender-offer) για να επαναπροσεγγίσει τη διοίκηση της εξαγοραζόμενης επιχείρησης, αλλά και τους μετόχους αυτής (εντός ορισμένου χρονικού ορίζοντα), ενώ από τη δική της πλευρά η υπό εξαγορά επιχείρηση, που αποτελεί και την επιχείρηση στόχο (target company), συμβουλεύει τους μετόχους της να πράξουν τα αντίθετα, από ό,τι τους προτείνει η άλλη επιχείρηση. Αυτό, διότι, κατά την άποψή της, οι μέτοχοι της εξαγοραζόμενης επιχείρησης δεν θα πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τους μόνο τα μετρητά, τις ομολογίες ή τις μετοχές που τους προσφέρει η εξαγοράζουσα επιχείρηση, αλλά και το πόσο θα πρέπει να εκτιμήσουν το όνομά που φέρει η επιχείρησή τους, την πελατεία που αυτή διαθέτει, καθώς και το ποιές θα είναι οι προοπτικές μετά τη συγκεκριμένη πράξη συγκέντρωσης. Στην περίπτωση, που οι μέτοχοι αυτοί δεν αποδεχτούν την προσφορά της εξαγοράζουσας επιχείρησης και υπάρχει ασυμφωνία μεταξύ της διοίκησης και των μετοχών της εξαγοραζόμενης, τότε αυτό θα οδηγήσει σε 'εχθρική προσφορά'.

2) Με κατάληψη της επιχείρησης-στόχου, όπου ως κατάληψη νοείται η πράξη εκείνη, κατά την οποία η εξαγοράζουσα επιχείρηση καταλαμβάνει την εξαγοραζόμενη, αποκτώντας σιγά-σιγά και αθόρυβα πακέτα μετοχών της εξαγοραζόμενης, που της δίνουν τελικά τον έλεγχο της επιχείρησης-στόχου.

3) Με συνδυασμό των δύο παραπάνω στρατηγικών, δηλαδή αρχικά αποκτάται ένα μέρος τού μετοχικού κεφαλαίου, που διαπραγματεύεται στο χρηματιστήριο, και στη συνέχεια το υπόλοιπο μέρος που απαιτείται για την απόκτηση του πλειοψηφικού πακέτου των μετοχών και του management της εταιρείας-στόχου γίνεται προσπάθεια να αποκτηθεί μέσω δημόσιας προσφοράς.

Προφανώς, για να έχουν εφαρμογή τα παραπάνω, η εταιρεία στόχος πρέπει να είναι εισηγμένη στο χρηματιστήριο και να υπάρχει μεγάλη διασπορά στη σύνθεση του μετοχικού κεφαλαίου με ταυτόχρονη απουσία μεγάλων πακέτων μετοχών από το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας υπό την κατοχή της διοίκησης της εταιρείας

(Παπαδάκης Β., 2002, σελ.399).

V. ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΡΟΠΟΥ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ

Στην επιλογή των παραπάνω τρόπων εισόδου σημαντικό ρόλο παίζουν κάποιοι παράγοντες που καθορίζουν τον τρόπο παραγωγής, και κατ' επέκταση την στρατηγική, που θα ακολουθήσει κάθε φορά μία επιχείρηση προκειμένου να επεκταθεί εκτός συνόρων.

Τέτοιοι παράγοντες είναι το πλεονέκτημα ιδιοκτησίας που κατέχει μία εταιρεία, όπως επίσης και τα πλεονεκτήματα εγκατάστασης σε μία άλλη χώρα ή τα πλεονεκτήματα διεθνοποίησης. Επίσης, η ανάγκη για έλεγχο, η διαθεσιμότητα των πόρων, η διεθνής στρατηγική που ακολουθείται, και πολλοί άλλοι παράγοντες λαμβάνονται υπόψη από μια επιχείρηση όταν αποφασίζει να επεκταθεί στο εξωτερικό. Πιο ειδικά:

1. Πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας

Πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας είναι πόροι υλικοί ή άυλοι, που έχει στην κατοχή της μία εταιρεία, και οι οποίοι της παρέχουν ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών. Η φύση του πλεονεκτήματος ιδιοκτησίας μίας εταιρείας επηρεάζει την επιλογή του τρόπου εισόδου σε μία χώρα. Άλλες απαιτήσεις και εγκαταστάσεις προϋποθέτει η υψηλή τεχνολογία, και άλλες οι πιο απλές μορφές τεχνολογίας.

2. Εγκατάσταση

Πλεονεκτήματα εγκατάστασης είναι οι παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση μίας εταιρείας σχετικά με την εγκατάσταση της παραγωγής. Οι εταιρείες συγκρίνουν τα οικονομικά κυρίως χαρακτηριστικά της ξένης χώρας με εκείνα της εγχώριας αγοράς, και αποφασίζουν για το χώρο εγκατάστασης της παραγωγής.

Σπουδαίο ρόλο παίζουν οι μισθοί μίας χώρας, το κόστος τής γης, η πρόσβαση σε διευκόλυνση έρευνας και ανάπτυξης, οι ανάγκες των πελατών, η τεχνολογία, το κόστος διοίκησης καθώς και οι κυβερνητικές πολιτικές.

3. Εσωτερικοποίηση

Πλεονεκτήματα της εσωτερικοποίησης είναι οι παράγοντες εκείνοι που επηρεάζουν την απόφαση μίας εταιρείας στο αν θα παράξει τα προϊόντα της στην ξένη χώρα μόνη της, ή αν θα συνεργαστεί με κάποια αλλοδαπή επιχείρηση. Στην απόφαση αυτή σπουδαίο ρόλο παίζουν τα πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας που κατέχει μία επιχείρηση, και η ικανότητα επίσης να συνεργαστεί αρμονικά και παραγωγικά με μίαν άλλη επιχείρηση. Στην περίπτωση που είναι δύσκολη η αρμονική διαπραγμάτευση των όρων της σύμβασης, τότε οι άμεσες ξένες επενδύσεις και οι κοινοπραξίες αποτελούν την κατάλληλη επιλογή. Αν όμως τα έξοδα μεταφοράς είναι χαμηλά και η επιχείρηση έχει την πεποίθηση ότι οι εγχώριες επιχειρήσεις μπορούν να ανταπεξέλθουν στην παραγωγή των προϊόντων ή υπηρεσιών, χωρίς να διακυβεύονται τα συμφέροντα τότε, το franchising και το licensing είναι οι πλέον κατάλληλες επιλογές εισόδου σε μία χώρα. Η πολυεθνική δηλαδή, προκειμένου να ξεπεράσει κάποιες δυσκολίες (ατέλειες της αγοράς), αναλαμβάνει η ίδια (εσωτερικοποιεί) μέρος της παραγωγικής διαδικασίας, η οποία μπορεί να διεκπεραιωθεί από το μηχανισμό της αγοράς.

4. Έλεγχος

Ένας άλλος καθοριστικός παράγοντας είναι η ανάγκη για έλεγχο αλλά και η διαθεσιμότητα των πηγών.

Η έλλειψη εμπειρίας μίας επιχείρησης στο εξωτερικό, οπωσδήποτε ενέχει μεγαλύτερο βαθμό αβεβαιότητας, οπότε και μία είσοδος που παρέχει υψηλό βαθμό ελέγχου εμπνέει μεγαλύτερη εμπιστοσύνη. Επίσης, μία επιχείρηση με χαμηλό κεφάλαιο θα απέφευγε να εμπλακεί σε επενδύσεις υψηλού κεφαλαίου που απαιτούν υψηλό βαθμό ελέγχου. Το licensing, σε αυτή την περίπτωση, παρέχει τις χαμηλότερες οικονομικές δεσμεύσεις. Από την άλλη πλευρά, επιχειρήσεις με υψηλά κέρδη εμπλέκονται σε άμεσες ξένες επενδύσεις επειδή θεωρούνται μία προσοδοφόρα λύση.

5. Άλλοι παράγοντες

Άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή τού τρόπου εισόδου στις ξένες αγορές είναι η ταχύτητα με την οποία μία επιχείρηση διεισδύει στην αγορά μίας

άλλης χώρας, τα φυσικά και τεχνικά χαρακτηριστικά τού προϊόντος (απλά προϊόντα είναι εύκολο να κατασκευαστούν στο εξωτερικό), η ευκολία με την οποία μπορεί να προστατευθεί η πνευματική ιδιοκτησία (ιδιαίτερα όσον αφορά στο licensing και τις κοινοπραξίες), η υπάρχουσα εμπειρία και εξειδίκευση της εταιρείας στην πώληση στο εξωτερικό.

Επίσης, η ύπαρξη εμποδίων κατά την είσοδο σε μία ξένη αγορά (διαβαθμίσεις εμποδίων και δασμών), η διαθεσιμότητα της ξένης χώρας σε εκπαιδευμένο και ικανό προσωπικό για να στελεχώσει τις νέες θυγατρικές επιχειρήσεις, οι οικονομικοί πόροι της μίας επιχείρησης που επιτρέπουν ανάλογα να προχωρήσει ή όχι στην εγκατάσταση νέων μονάδων της στο εξωτερικό, αλλά και η πολιτική σταθερότητα της χώρας στην οποία μία επιχείρηση επιθυμεί να διεισδύσει όπως και άλλοι λόγοι αβεβαιότητας και η ένταση του ανταγωνισμού στις υποψήφιες ξένες αγορές παίζουν καθοριστικό ρόλο στη λήψη της απόφασης για τον τρόπο πρόσβασης σε ξένη αγορά.

Γενικά, θα μπορούσε κανείς να πει ότι επιλογή του τρόπου εισόδου διαφέρει από χώρα σε χώρα, και εξαρτάται άμεσα από το βαθμό αβεβαιότητας και του ρίσκου που αναλαμβάνει μία εταιρεία από τους στόχους που θέτει, την αναζήτηση των αναγκαίων πηγών αλλά και το βαθμό ελέγχου που επιζητά.

Στην πράξη πολλές εταιρείες με μεγάλη διεθνή δραστηριότητα υιοθετούν ένα συνδυασμό τρόπων εισόδου σε κάποιες άλλες χώρες, όπως για παράδειγμα τις εξαγωγές σε μερικές χώρες, licensing ή κοινοπραξίες σε άλλα κράτη. Επίσης, δεν αποκλείεται και η αγορά εγκαταστάσεων σε άλλες περιοχές, ή ο συνδυασμός διαφορετικών τρόπων εισόδου στην ίδια χώρα.

Σίγουρα όμως τα βήματα που ακολουθεί μία επιχείρηση στη διεθνή δραστηριότητα, θα πρέπει να ξεκινούν από τις εξαγωγές και να καταλήγουν στις άμεσες ξένες επενδύσεις που θεωρούνται και ο πολυπλοκότερος τρόπος επενδύσεων αφού απαιτεί μεγαλύτερη εμπειρία στη διεθνή αγορά.

Σχετική με την επιλογή τού τρόπου επέκτασης, είναι και η προσέγγιση του Aharoni (1966) που αναφέρεται στη διαδικασία τής λήψης απόφασης ξένων επενδύσεων

Σύμφωνα λοιπόν με τον Aharoni (1966) η φάση πριν την απόφαση για ξένες επενδύσεις χαρακτηρίζεται από αβεβαιότητα η οποία μπορεί να ξεπεραστεί μόνο με

κάποιου είδους ερέθισμα από την εταιρεία που θα την παρακινήσει να αναλάβει κάποια επενδυτική πρωτοβουλία. Το ερέθισμα αυτό μπορεί να προέρχεται από το εσωτερικό της επιχείρησης (π.χ. διευθυντικό στέλεχος, στρατηγική επιχείρησης, νέες τεχνολογίες) ή να είναι εξωτερικό (π.χ. ανταγωνισμός, ελκυστικές προτάσεις).

Μετά το πρώτο βήμα της παρακίνησης, ακολουθεί το δεύτερο στάδιο, αυτό της έρευνας. Η δεύτερη φάση ξεκινά στην έδρα της εταιρίας και έχει ως στόχο τη συλλογή πληροφοριών για τις υποψήφιες χώρες, την εξέταση των γενικών οικονομικών δεικτών, προκειμένου να υπάρξει ενημέρωση για τον βαθμό επικινδυνότητας και αβεβαιότητας που εμπεριέχει η συγκεκριμένη επένδυση, αλλά και για να εξακριβωθεί αν η πρωτοβουλία αυτή συμφωνεί με την πολιτική και τα σχέδια της εταιρείας.

Στο επόμενο στάδιο γίνεται αξιολόγηση και επεξεργασία των πληροφοριών. Κατόπιν διεξαγωγής εσωτερικών διεργασιών και συζητήσεων των διευθυντικών στελεχών για τα αποτελέσματα της έρευνας ολοκληρώνονται οι συζητήσεις και λαμβάνεται η τελική απόφαση.

Στο τελευταίο βήμα πραγματοποιείται η επένδυση.

Μετά την συνοπτική αυτή παρουσίαση της διαδικασίας λήψης απόφασης για επένδυση φαίνεται ότι, η προσέγγιση του Aharoni είναι αρκετά διαφωτιστική, ωστόσο δεν οδηγεί σε γενικεύσεις (η έρευνά του βασίστηκε σε μικρό δείγμα αμερικάνικων επιχειρήσεων), αλλά ούτε και σε κάποια θεωρία για τις άμεσες ξένες επενδύσεις λόγω της ιδιαιτερότητας κάθε επιχείρησης (Χαζάκης, 2003, σελ.78).

VI. ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

1. Θεωρία του κόστους συναλλαγών

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω μία πολυεθνική επιχείρηση είναι πρωταρχικά ένας οργανισμός ο οποίος επεκτείνει τα συμβόλαια απασχόλησης πέρα από τα εθνικά σύνορα. Συνεπώς, τα διακριτικά χαρακτηριστικά των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι η χρήση ιεραρχικών μεθόδων συντονισμού για την οργάνωση των θυγατρικών επιχειρήσεων. Οι τιμές τής αγοράς αποτελούν μία άλλη μέθοδο οργάνωσης των

διεθνών αλληλεξαρτήσεων. Η θεωρία του κόστους¹² συναλλαγής επιχειρεί να εξηγήσει, για ποιό λόγο μονάδες που βρίσκονται σε διαφορετικές χώρες συντονίζονται πιο αποτελεσματικά όταν λειτουργούν σε μία πολυεθνική επιχείρηση, παρά όταν λειτουργούν ως ανεξάρτητοι επιχειρηματίες που ανταποκρίνονται στις τιμές της αγοράς. Η θεωρία του κόστους συναλλαγών στη πράξη ευθύνεται για τη μεγάλη ποικιλία μορφών επέκτασης των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

α. Αγοραίο κόστος συναλλαγών

Η κυρίαρχη μέθοδος οργάνωσης των αγορών είναι το σύστημα των τιμών. Εάν η γνώση ήταν τέλεια, και τα άτομα απόλυτα έντιμα, η οργάνωση των αλληλεξαρτήσεων των ατόμων θα γινόταν χωρίς κόστος. Οι τρεις εργασίες που πρέπει να επιτευχθούν από κάθε σύστημα οργάνωσης, προκειμένου να αποφευχθεί το κόστος των τιμών, είναι να πληροφορεί τα άτομα για τις ανάγκες των άλλων να τα ανταμείβει για την παραγωγική τους συμπεριφορά και να περιορίζει τις διαπραγματεύσεις.

Μέσω των τιμών, ο καθένας θα εκτιμούσε πλήρως τις ανάγκες του άλλου, και θα είχε κίνητρο να προσαρμοστεί σε αυτές τις ανάγκες έτσι ώστε να μεγιστοποιηθεί η κοινωνική ευημερία. Με ένα μεγάλο αριθμό αγοραστών και πωλητών, οι τιμές θα ήταν εξωγενείς, περιορίζοντας έτσι τις διαπραγματεύσεις. Οι τιμές επίσης θα αντάμειβαν τους εντολοδόχους σε αναλογία με τις εκροές τους, (κάποιος παίρνοντας μία μέρα ρεπό θα έβλεπε το εισόδημά του αντιστοίχως μειωμένο) (Jean-Francois Hennart, 1982,1986,1993a,1993b, σελ. 109).

Στην πράξη, ο καιροσκοπισμός και η περιορισμένη ορθολογικότητα καθιστούν τις τιμές όχι πλήρως αποτελεσματικές, και το κόστος συναλλαγών (το άθροισμα του κόστους πληροφόρησης, επιβολής και διαπραγμάτευσης) θετικό. Αυτό συμβαίνει διότι οι άνθρωποι έχουν 'περιορισμένη ορθολογικότητα' και τάση για καιροσκοπισμό (Williamson, 1975). Περιορισμένη ορθολογικότητα σημαίνει ότι, τα άτομα δεν έχουν άπειρες νοητικές ικανότητες, και δεν έχουν τέλεια γνώση. Με την περιορισμένη ορθολογικότητα, η αξία των αγαθών και υπηρεσιών που

¹² Η θεωρία του κόστους συναλλαγής διαφέρει σε ορισμένα λεπτά σημεία από τη, στενά συγγενή της, θεωρία της εσωτερικοποίησης. Η θεωρία της εσωτερικοποίησης εστιάζει στην εσωτερικοποίηση των πλεονεκτημάτων, ενώ η θεωρία του κόστους συναλλαγής εξετάζει την εσωτερικοποίηση των αγορών.

ανταλλάσσονται δεν θα υπολογιστεί ποτέ τέλεια. Έτσι, οι τιμές θα παρέχουν ατελές σήμα, το σύστημα τιμών δε θα μεγιστοποιεί το κοινωνικό προϊόν, ενώ θα καθίσταται πολύ πιθανή η εξαπάτηση των ατόμων.

Θα πρέπει επίσης να αναφερθεί ότι, το συνολικό κόστος χρήσης τού συστήματος των τιμών προκύπτει από τη μέτρηση των εκροών συν αυτό της αποτυχίας μέτρησης, δηλαδή το επίπεδο εξαπάτησης που μπορεί να αναμένεται από την ατελή μέτρηση. Σε κάποιο σημείο το οριακό όφελος από την σπατάλη ενός επιπλέον ευρώ για τη μέτρηση της εκροής θα είναι χαμηλότερο από την αναμενόμενη απώλεια λόγω εξαπάτησης και η περαιτέρω επένδυση στη μέτρηση των εκροών δε θα έχει νόημα.

Προκειμένου να εξαλειφθεί το αγοραίο κόστος των συναλλαγών, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν την ιεραρχία. Μετασχηματίζοντας τους ανεξάρτητους επιχειρηματίες σε εργαζομένους, μειώνουν τα κίνητρά τους να εξαπατήσουν. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις καθιστούν δυνατή την οργάνωση κάποιων αλληλεπιδράσεων οι οποίες δε θα μπορούσαν να οργανωθούν από τις τιμές, φέροντας εμπορικά οφέλη στα αλληλεπιδρώντα μέρη, και ένα καθαρό όφελος στην κοινωνία (Πιτέλης Χ., 2002, σελ.113).

β. Κόστος ιεραρχίας

Η ιεραρχία έχει μία εντελώς διαφορετική δομή κινήτρων, τα άτομα δεν ανταμείβονται για την ικανότητά τους να αλλάζουν τους όρους τού εμπορίου της αγοράς προς όφελός τους, αλλά αντ' αυτού, πληρώνονται για να φέρουν σε πέρας τις οδηγίες ενός κεντρικού φορέα, του αφεντικού. Αυτές οι οδηγίες μπορεί να είναι άμεσες (με τη μορφή απευθείας εντολών, ή γραφειοκρατικών διαδικασιών), ή έμμεσες (όταν, μέσω κοινωνικοποίησης οι εργαζόμενοι είναι υποχρεωμένοι να κάνουν αυτό που θέλουν τα αφεντικά τους, ακόμη και στην απουσία διοικητικής επίβλεψης).

Η επιχείρηση θα πρέπει να αντικαταστήσει τους περιορισμούς των τιμών με τους περιορισμούς της συμπεριφοράς. Θα πρέπει να υποδεικνύει στους εργαζόμενους τις υποχρεώσεις τους και να ελέγχει τη συμπεριφορά τους. Το κόστος χρήσης της ιεραρχίας «εσωτερικό οργανωσιακό κόστος» είναι αυτό της παρακίνησης των

εργαζομένων να συμβάλλουν πλήρως στους στόχους τής επιχείρησης (ώστε να ελαχιστοποιηθεί το κόστος από την φυγοπονία) και να συλλέγουν πληροφόρηση για να τη μεταβιβάζουν στους ανωτέρους τους.

Η ιεραρχία θα αποτελέσει μία πιο αποτελεσματική μέθοδο συντονισμού από ό,τι οι τιμές, όταν το κόστος ελέγχου της φυγοπονίας και της εξασφάλισης αποτελεσματικής συλλογής και μεταβίβασης πληροφόρησης, είναι χαμηλότερο από εκείνο της μέτρησης των αγαθών και των υπηρεσιών και του περιορισμού της απάτης. Έτσι μία πολυεθνική επιχείρηση δεν αποφεύγει την αγορά όταν αναλαμβάνει (εσωτερικοποιεί) μία συναλλαγή: απλά μετατοπίζει τη συναλλαγή από την αγορά των αγαθών και υπηρεσιών σε αυτήν της εργασίας. Η επέκταση της επιχείρησης (η εσωτερικοποίηση της αγοράς) θα λάβει χώρα, όταν το κόστος συναλλαγών στη αγορά προϊόντος είναι υψηλότερο από αυτό που αντιμετωπίζεται στην αγορά εργασίας.

Συμπερασματικά, μπορεί να παρατηρηθεί ότι, η αποκλειστική χρήση μίας μόνο μεθόδου οργάνωσης, τιμής ή ιεραρχίας, μπορεί να οδηγήσει σε φθίνουσες αποδόσεις. Οι περισσότερες πραγματικές λύσεις αποτελούν μείγμα και των δύο, παρ' όλο που τα όρια των επιχειρήσεων είναι γενικά αναμφίβολα.

2. Ατέλειες της αγοράς

Για την πληρέστερη κατανόηση και ερμηνεία των άμεσων ξένων επενδύσεων είναι αναγκαία η αναφορά στις ατέλειες της αγοράς, διότι σε αυτές οφείλεται η επέκταση των επιχειρήσεων στο εξωτερικό. Ατέλεια θεωρείται η αποτυχία της αγοράς να διεκπεραιώσει τις συναλλαγές ενδιάμεσων ή τελικών αγαθών εντός εθνικών συνόρων. Αυτό μπορεί να οφείλεται σε πολλούς λόγους οι οποίοι διαμορφώνουν τις συνθήκες τής αγοράς, και επηρεάζουν τις κινήσεις μίας επιχείρησης. Οι ατέλειες διακρίνονται σε **διαρθρωτικές** και **φυσικές** ατέλειες.

Στην πρώτη περίπτωση (Διαρθρωτικές ατέλειες), οι επιχειρήσεις εσωτερικοποιούν τις χρηματικές εξωτερικές οικονομίες¹³ που επιβάλλουν η μία στην άλλη, όταν ανταγωνίζονται, για να μειώσουν τον ανταγωνισμό.

Η δραστηριότητα στο εξωτερικό είναι συχνά πιο δαπανηρή από ό,τι η εγχώρια

¹³ Χρηματικές-εξωτερικές οικονομίες είναι αυτές που οι ανταγωνιστές επιβάλλουν ο ένας στον άλλο μέσω της επίδρασης των πράξεών τους στις τιμές που αντιμετωπίζουν.

δραστηριότητα, γιατί μία ξένη επιχείρηση δεν έχει τις ίδιες επαφές και γνώση των τοπικών εθίμων και επιχειρησιακών πρακτικών με τους ντόπιους ανταγωνιστές, ενώ συχνά γίνεται αντικείμενο διάκρισης από τα κυβερνητικά και ιδιωτικά ιδρύματα της χώρας υποδοχής. Έτσι, είναι δύσκολο να κατανοηθεί, γιατί οι επιχειρήσεις από μία χώρα, πραγματοποιούν επιχειρηματικές δραστηριότητες σε μία άλλη. Αυτό συμβαίνει διότι, υπάρχουν συνθήκες κάτω από τις οποίες η χρήση της αγοραίας συναλλαγής για το συντονισμό της συμπεριφοράς των εντολοδόχων (agents) που βρίσκονται σε δύο ξεχωριστές χώρες να είναι λιγότερο αποδοτική από ό,τι η οργάνωση της αλληλεξάρτησης τους μέσα σε μία πολυεθνική επιχείρηση. Όποτε συμβαίνει αυτό, μία επιχείρηση που σε μία χώρα μπορεί να θεωρεί επικερδές να υποστεί το επιπλέον κόστος λειτουργίας σε ένα ξένο περιβάλλον.

Οι φυσικές ατέλειες της αγοράς επιχειρούν να εξηγήσουν για ποιό λόγο οι πολυεθνικές επιχειρήσεις εσωτερικοποιούν τις μη χρηματικές εξωτερικές οικονομίες, δηλαδή άυλα περιουσιακά στοιχεία εκτιμώμενα στο εξωτερικό.

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, η επέκταση μίας πολυεθνικής επιχείρησης στο εξωτερικό είναι το αποτέλεσμα μίας απόφασης επιλογής τόπου και μίας διακυβέρνησης. Η απόφαση επιλογής τόπου βασίζεται στη σύγκριση του καταναμημένου κόστους, ως συνάρτηση του σχετικού κόστους παραγωγής στη εγχώρια και στη ξένη τοποθεσία, του κόστους μεταφορών, των δασμολογικών και μη δασμολογικών εμπορικών φραγμών και του πολιτικού κινδύνου. Μία δεύτερη, σε μεγάλο βαθμό ανεξάρτητη, απόφαση αποτελεί το αν η ιεραρχία είναι πιο αποτελεσματική από ό,τι η τιμή για την οργάνωση των αλληλεπιδράσεων μεταξύ των εντολοδόχων, εγκατεστημένων στο εξωτερικό ή εγχωρίως. Ο συνδυασμός των αποφάσεων τόπου και διακυβέρνησης καθορίζει το εάν μία επιχείρηση θα γίνει πολυεθνική (Dunning, 1977, 1979, 1981).

Μία παρόμοια ανάλυση μπορεί να χρησιμοποιηθεί για μία επιχείρηση που χρειάζεται εισροές από το εξωτερικό. Η επιχείρηση πρέπει να επιλέξει μεταξύ της προμήθειας των εισροών της από εγχώριες ή ξένες τοποθεσίες (η απόφαση τόπου). Πρέπει επίσης να επιλέξει μεταξύ της ολοκλήρωσης στην παραγωγή των εισροών που χρειάζεται ή της προμήθειάς τους από απομακρυσμένους ανεξάρτητους προμηθευτές (η απόφαση διακυβέρνησης).

Η επέκταση των επιχειρήσεων στο εξωτερικό μπορεί να πάρει πολύ διαφορετικές μορφές, από την ίδρυση θυγατρικών πωλήσεων έως την ανάπτυξη μονάδων. Όμως, όταν μία τοποθεσία στο εξωτερικό είναι βέλτιστη, η απόφαση για το εάν ο διεθνής συντονισμός λάβει χώρα μέσα στην επιχείρηση ή μέσα στην αγορά, μπορεί να εξηγηθεί από το σχετικό κόστος χρησιμοποίησης-διακυβέρνησης της επιχείρησης ή της αγοράς για την οργάνωση αυτής της συγκεκριμένης αλληλεξάρτησης (Πιτέλης Χ., 2002, σελ.124).

Οι διεθνείς αλληλεπιδράσεις μπορεί να έχουν πολλούς τύπους. Η γνώση και η φήμη που αναπτύχθηκαν σε μία χώρα, μπορεί να έχουν παραγωγικές χρήσεις σε μία άλλη. Προϊόντα που παράχθηκαν σε μία χώρα μπορεί να απαιτούν συμπληρωματικές υπηρεσίες προώθησης (marketing) σε μία άλλη. Πρώτες ύλες και συστατικά που παράγονται πιο αποτελεσματικά στο εξωτερικό, μπορεί να είναι απαραίτητα εγχωρίως, και χρηματοοικονομικό κεφάλαιο που είναι άφθονο σε μία χώρα, μπορεί να είναι σπάνιο σε μία άλλη. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις δημιουργούνται για να οργανώνουν όλες αυτές τις αλληλεπιδράσεις.

3. Θεωρία της ιδιοκτησίας (Ownership specific advantages)

Ατέλεια της αγοράς συνιστά και η κατοχή πλεονεκτημάτων από μία επιχείρηση.

Τα πλεονεκτήματα αυτά είναι η κινητή ή ακίνητη περιουσία μίας επιχείρησης που αποκλείουν τη χρήση τους από άλλες επιχειρήσεις, καθιστώντας τα πλεονεκτήματα αυτά ιδιαίτερα ανταγωνιστικά. Η κατοχή τέτοιων πλεονεκτημάτων βελτιώνει τη θέση των επιχειρήσεων στην αγορά σε βάρος των ανταγωνιστών τους, οι οποίοι πολλές φορές περιθωριοποιούνται ή και εξέρχονται της αγοράς.

Τα πλεονεκτήματα αυτά λειτουργούν ως εμπόδια εισόδου αφού, αποτελούν κριτήριο για μία επιχείρηση προκειμένου να λειτουργήσει ανταγωνιστικά. Πολλές φορές μάλιστα, η εκμετάλλευση αυτών των πλεονεκτημάτων είναι περισσότερο αποδοτική σε σχέση με τα προσδοκώμενα οφέλη από την επιχειρηματική επέκταση στην χώρα καταγωγής, η οποία προϋποθέτει ένταση του ανταγωνισμού με περίπου ισοδύναμες επιχειρήσεις και ανάγκη αναβάθμισης των πόρων της επιχείρησης που συνιστούν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα ώστε να είναι σε θέση να αντεπεξέλθει. Η

είσοδος στην ξένη αγορά γίνεται με τους τρεις γνωστούς τρόπους που αναφέρθηκαν παραπάνω: άμεσες ξένες επενδύσεις, εξαγωγές, licensing (Κυρκιλής, 2002, σελ.53).

Την τελική απόφαση τής εταιρείας για την επιλογή τού τρόπου εισόδου σε μία χώρα προσδιορίζει καλύτερα η θεωρία τής διεθνοποίησης, η οποία δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στο κόστος συναλλαγής, και πιο συγκεκριμένα, στο κόστος που απαιτείται για τη διαπραγμάτευση των όρων ενός συμβολαίου¹⁴ (licensing, franchising ή συμφωνία, προμήθειες).

4. Θεωρία της εσωτερίκευσης

Με τη θεωρία τής αποτυχίας τής αγοράς συνδέεται άμεσα και η θεωρία τής εσωτερικοποίησης. Αυτό συμβαίνει διότι, η αποτυχία τής αγοράς να διεκπεραιώσει αποτελεσματικά μία σειρά συναλλαγών, αποτελεί κίνητρο για την επιχείρηση να οργανώσει αντίστοιχες εσωτερικές αγορές. Με τις εσωτερικές αγορές βελτιώνεται η επιχειρηματική οργάνωση, αξιοποιούνται οι εξωτερικές οικονομίες κλίμακας, οι οποίες καθίστανται εσωτερικές για την επιχείρηση.

Επίσης αξιοποιούνται ιδιαιτερότητες που ενυπάρχουν στη χρήση πολλών ενδιάμεσων παραγωγικών πόρων, και λύνεται το πρόβλημα διατήρησης των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων. Ακόμη, αποσπάται το πλήρες μονοπωλιακό όφελος από την εκμετάλλευση των δικαιωμάτων τους, αναγορεύοντας την επιχείρηση συνολικά σε ιδιοκτήτη και μοναδικό φορέα λήψης αποφάσεων σχετικά με τον τρόπο και το χρόνο εκμετάλλευσής τους.

Τα παραπάνω θεμελιώνουν την προτίμηση της οργάνωσης μίας εσωτερικής αγοράς, δηλαδή της άμεσης ξένης επένδυσης, συγκριτικά με το licensing ή με άλλες αγοραίες μορφές οργάνωσης των συναλλαγών στις διεθνείς αγορές (Κυρκιλής Δ., 2002, σελ.80). Υποστηρικτές τής θεωρίας τής διεθνοποίησης ο Buckley και ο Casson (1976), οι οποίοι, με τη θεωρία αυτή, ενστερνίζονται ότι, οι άμεσες ξένες επενδύσεις πραγματοποιούνται στην προσπάθεια των επιχειρήσεων να αντικαταστήσουν τις συναλλαγές της αγοράς με εσωτερικές αγορές.

¹⁴ Η άμεσες ξένες επενδύσεις είναι η πιο συμφέρουσα λύση για την επιχείρηση όταν τα έξοδα διαπραγμάτευσης, και σύναψης συμβολαίου με μίαν άλλη εταιρεία είναι ιδιαίτερα υψηλά, ενώ όταν το κόστος μεταφοράς είναι χαμηλό, είναι πιο συμφέρον να συνάψουν συμβόλαια licensing, franchising με άλλες εταιρείες του εξωτερικού (Pustay, 1996, σελ.102).

Τα πλεονεκτήματα της θεωρίας αυτής είναι η αυξημένη ικανότητα ελέγχου, σχεδιασμού και συντονισμού στη διαδικασία της παραγωγής, η αποφυγή της αβεβαιότητας στη μεταφορά γνώσης (ανάμεσα σε μέρη που μπορεί να υπάρχουν ως εναλλακτική λύση), καθώς και η αποφυγή ενδεχόμενης κυβερνητικής ανάμειξης.

Τα αρνητικά σημεία της θεωρίας εντοπίζονται στην επικοινωνία, στο συντονισμό και τον έλεγχο.

Αξιοσημείωτο είναι ότι ο Rugman (1920) και ο Buckley (1988) έχουν υποστηρίξει ότι, η θεωρία αυτή δεν μπορεί να ελεγχθεί άμεσα επειδή οι στατιστικές βασίζονται σε απλοποιημένες υποθέσεις, και καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι, η διαδικασία διεθνοποίησης επικεντρώνεται σε βιομηχανίες με σχετικά υψηλό κόστος έρευνας και ανάπτυξης.

Η προσέγγιση της θεωρίας αυτής είναι μικροοικονομική και αφορά κυρίως στην πρακτική εισόδου μίας επιχείρησης σε μία αγορά. Θα μπορούσε να πει κανείς ότι, η διεθνοποίηση είναι μία γενική θεωρία που αντιπροσωπεύει τη γενική θεωρία των άμεσων ξένων επενδύσεων, και ότι, οι άλλες θεωρίες αποτελούν επιμέρους τμήματα της θεωρίας αυτής (Moosa, 1999, σελ.33).

Προγενέστερος υποστηρικτής της θεωρίας αυτής υπήρξε ο Coase (1937). Σύμφωνα με τον Coase (1937) στο άρθρο του «Η φύση της επιχείρησης» προσπάθησε να εξηγήσει τους λόγους ύπαρξης μίας επιχείρησης, επισημαίνοντας το πρόβλημα του συναλλακτικού κόστους (ο όρος χρησιμοποιήθηκε πρώτη φορά από τον Arrow).

Κεντρική ιδέα της προσέγγισής του είναι ότι, το κόστος της αγοράς μπορεί να εξαλειφθεί αν οργανωθεί η επιχείρηση. Η επιχείρηση εσωτερικεύει τις λειτουργίες της αγοράς στο βαθμό που το κόστος αυτής της εσωτερικεύσης είναι μικρότερο από το κόστος χρήσης των μηχανισμών της αγοράς. Στη θέση της περίπλοκης αγοράς επέρχεται η διοίκηση της επιχείρησης που διευθύνει την παραγωγή αποφεύγοντας έτσι την καθυστέρηση στην διεκπεραίωση των συναλλαγών, τον καιροσκοπισμό αλλά και την έλλειψη αβεβαιότητας των αγοραστών.

Ο Coase αναφέρει τις παρακάτω τρεις κατηγορίες συναλλακτικού κόστους:

- Το κόστος της χρήσης του μηχανισμού των τιμών της αγοράς, δηλαδή το κόστος που απαιτείται να πληρωθεί από κάθε συναλλασσόμενο προκειμένου να μάθει τις τιμές των προϊόντων που τον ενδιαφέρουν (Χαζάκης, 2000, σελ.68).

- Το κόστος που καταβάλλει ο συναλλασσόμενος για την διαπραγμάτευση και τη σύναψη κάθε μεμονωμένης σύμβασης στην αγορά.

- Το κόστος συμβάσεων με μακροχρόνια ισχύ για την προμήθεια κάποιου αγαθού ή υπηρεσίας, που προκύπτει από την δυσκολία τού εκ των προτέρων προσδιορισμού όλων των προσδοκιών και των όρων που κάθε συμβαλλόμενο μέρος επιθυμεί να σεβαστούν τα υπόλοιπα συμβαλλόμενα μέρη (Coase, 1937, σελ.391).

Αξιολογώντας τη θεωρία του Coase, η βασική αδυναμία που προκύπτει είναι αυτή της μέτρησης του συναλλακτικού κόστους στα διάφορα οικονομικά της μοντέλα, και ειδικά σε αγορές προϊόντων ή υπηρεσιών που δεν υπάρχουν υποκατάστατα. Η απουσία του συγκριτικού μέτρου τής τιμής τού προϊόντος στην ανοιχτή αγορά είναι ιδιαίτερα εμφανής, ειδικά όταν πρόκειται για άυλα περιουσιακά στοιχεία όπως για παράδειγμα μία σημαντική πληροφορία.

Η θεωρία αυτή δεν εξηγεί ικανοποιητικά τί συμβαίνει όταν μία επιχείρηση περνά από έναν τύπο οργάνωσης συναλλαγής σε έναν άλλο ή όταν συνδυάζει ανάλογα με την περίπτωση και την χώρα διάφορους τύπους οργάνωσης. Π.χ. η ίδια πολυεθνική παραχωρεί δικαιώματα εκμετάλλευσης ενός προϊόντος ή υπηρεσίας σε μία άλλη εταιρεία μίας τρίτης χώρας, ενώ ταυτόχρονα προχωρεί σε άμεσες ξένες επενδύσεις για την εκμετάλλευση του ίδιου προϊόντος ή υπηρεσίας σε μία γειτονική χώρα της χώρας αυτής (Χαζάκης, 2000, σελ.76).

5. Θεωρία των πόρων

Βασικό χαρακτηριστικό της θεωρίας του Penrose είναι ότι, για πρώτη φορά εξετάζεται η ίδια η πολυεθνική επιχείρηση. Η πρώτη προσπάθεια πρόσβασης στη λειτουργία της επιχείρησης έγινε από την Edith Penrose το 1959 με την έκδοση του βιβλίου της «Η θεωρία της μεγέθυνσης της επιχείρησης». Ως μεγέθυνση μπορεί να οριστεί πρωταρχικά η διαδικασία ανάπτυξης μίας επιχείρησης που συνοδεύεται από αλλαγές στα χαρακτηριστικά των προϊόντων. Αυτή η μεγέθυνση μπορεί να πάρει την μορφή τής επέκτασης προς κάθε κατεύθυνση. Επίσης μπορεί να αναφέρεται σε κάποιο ποσό, για παράδειγμα, πωλήσεων. Η μεγέθυνση μίας επιχείρησης επίσης, συμπεριλαμβάνει και την «οικονομική ανάπτυξη» που συνοδεύεται από μία σταθερή

ανοδική αλλαγή της οικονομίας (Penrose, 1995, σελ.9).

Αντιμετωπίζει δηλαδή την επιχείρηση ως ένα σύνολο παραγωγικών πόρων, τόσο υλικών, οι οποίοι ταυτίζονται με το κεφάλαιο (εργοστάσια, εξοπλισμό, γη και φυσικούς πόρους, πρώτες ύλες), όσο και ανθρώπινων πόρων, που ταυτίζονται με την εργασία (ανειδίκευτο και ειδικευμένο προσωπικό παραγωγής, διοικητικό προσωπικό). Σε αυτούς τους πόρους της επιχείρησης βρίσκεται η πηγή ώθησης της ανάπτυξης της επιχείρησης.

Κύριο χαρακτηριστικό της θεωρίας αυτής αποτελούν οι υπηρεσίες που παρέχουν οι πόροι αυτοί στην παραγωγική διαδικασία. Ο τρόπος που συνδυάζονται οι υπηρεσίες σε κάθε επιχείρηση είναι διαφορετικό, και αυτό έχει σαν αποτέλεσμα την διαφοροποίηση των προϊόντων τους (Penrose, 1995, σελ.31).

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφερθεί ότι, η Penrose (1995), εισάγει έναν άλλον παράγοντα ο οποίος διασφαλίζει την διαφοροποίηση των προϊόντων κάθε επιχείρησης, πρόκειται για την «παραγωγική ευκαιρία» (productivity opportunity). Η παραγωγική ευκαιρία αναφέρεται στο σύνολο των παραγωγικών δραστηριοτήτων που μπορεί να εκμεταλλευτεί μία επιχείρηση και η οποία προσδιορίζει το ρυθμό μεγέθυνσης μίας επιχείρησης.

Πιο συγκεκριμένα υπάρχουν πόροι που υποαπασχολούνται έως ότου γίνουν αντιληπτοί από τη διοίκηση της επιχείρησης η οποία, σε συνδυασμό με τις εξωτερικές συνθήκες, τους διοχετεύει σε κάποια νέα παραγωγική διαδικασία η οποία θα δημιουργήσει άλλες παραγωγικές υπηρεσίες.

Το πώς οργανώνεται η χρήση δεδομένων παραγωγικών πόρων από την επιχείρηση είναι εκείνο που δημιουργεί την παραγωγική υπηρεσία και διακρίνει την κάθε επιχείρηση.

Η οργάνωση αυτή της λειτουργίας των πόρων είναι αντιστρόφως ανάλογη με την παραγωγική ευκαιρία. Η επιδεξιότητα της διευθυντικής ομάδας της επιχείρησης να οργανώνει τη λειτουργία των πόρων είναι καθοριστική για την παραγωγική ευκαιρία. Η ομάδα αυτή προγραμματίζει οργανώνει και εκτελεί την επέκταση της επιχείρησης. Η συλλογική εμπειρία των διευθυντικών στελεχών καθορίζει τις παραγωγικές υπηρεσίες που είναι διαθέσιμες για την ανάληψη της διαδικασίας επέκτασης, επομένως οριοθετεί την κατεύθυνση της επέκτασης.

Για την διασφάλιση της επιτυχίας τής επέκτασης μίας επιχείρησης σε άλλη ξένη αγορά, και για την διοίκηση και αξιοποίηση των ανθρώπινων πόρων με τον καλύτερο δυνατό τρόπο, η ομάδα στελεχών θα πρέπει να διακατέχεται από ευελιξία στις αλλαγές και στην διαφορετικότητα τής κουλτούρας, την ικανότητα να αναγνωρίζει τις αδυναμίες και τις δυνατότητες των εμπλεκόμενων εταιρειών, αλλά και την ικανότητα να εκμεταλλευτεί τις δυνατότητες των ανθρώπων που κατέχουν θέσεις κλειδιά (Shuler J. & Jacksons, 2001, σελ.30). Κύριες ενέργειες της διεύθυνσης και των τμημάτων διοίκησης ανθρώπινων πόρων είναι η ενεργή συμμετοχή τους στο σχεδιασμό τής στρατηγικής των επιχειρήσεων, η υλοποίηση της διαδικασίας επέκτασης, ο καθορισμός της νέας οργανωτικής δομής, η δημιουργία ομάδων εργασίας για τη μετάβαση, η αναδιοργάνωση της ίδιας τής διεύθυνσης και των τμημάτων διοίκησης ανθρώπινων πόρων, η εισαγωγή νέων πολιτικών και πρακτικών διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού.

Καθοριστικής σημασίας είναι επίσης, ο ρόλος της διοίκησης στην εδραίωση της εμπιστοσύνης και στο σχεδιασμό μηχανισμών επικοινωνίας και τρόπων διασφάλισής τους, τόσο μεταξύ εταιρών όσο και μεταξύ των εργαζομένων.

Η κατεύθυνση της επέκτασης καθορίζεται κι από άλλους παράγοντες εξωτερικούς και εσωτερικούς:

Εξωτερικοί θετικοί παράγοντες της επέκτασης είναι η αλλαγή στη ζήτηση, οι καινοτομίες, και οι αλλαγές στις συνθήκες αγοράς που υποβοηθούν την επιχείρηση να βελτιώσει την ανταγωνιστική της θέση. Αρνητικοί εξωτερικοί παράγοντες είναι οι πατέντες ή περιορισμοί στη γνώση και στη χρήση τεχνολογίας, και άλλα εμπόδια εισόδου, όπως και η στενότητα παραγωγικών πόρων.

Εσωτερικοί αρνητικοί παράγοντες είναι η έλλειψη συγκεκριμένων επιχειρηματικών-διοικητικών επιδεξιοτήτων που απαιτούνται για το σχεδιασμό και εκτέλεση του συγκεκριμένου πλάνου μεγέθυνσης. Εσωτερικοί θετικοί παράγοντες είναι η ύπαρξη ενός αποθέματος αχρησιμοποίητων παραγωγικών υπηρεσιών που μπορούν να ασχοληθούν άμεσα για την μεγέθυνση της επιχείρησης.

Οι παράγοντες αυτοί είναι οι βασικότεροι όλων διότι, αν οργανωθούν με τον κατάλληλο έμπειρο και επιδέξιο τρόπο, μπορούν να δώσουν ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην επιχείρηση και να την βοηθήσουν να επεκταθεί. Ο συνδυασμός

πάντως όλων των παραπάνω παραγόντων καθορίζει τη μέθοδο επέκτασης της επιχείρησης (Κυρκιλής Δ., 1991, σελ.70).

Ωστόσο, δεν έλειψαν και οι αρνητικές κριτικές για το έργο της Penrose (Pitelis, 2002, σελ.16). Όπως ισχυρίζεται ο Foss (1997), η προσέγγιση της Penrose, αν και κυρίαρχη στο θέμα της διαφοροποίησης, απέτυχε ως σήμερα να εισέλθει στη θεωρία των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Αν και η Penrose αφιέρωσε αρκετό χρόνο, και προσπάθεια, αναλύοντας τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, δεν έκανε μία ανάλογη προσπάθεια για να δείξει τις σχέσεις μεταξύ της δικής της ανάλυσης της θεωρίας της μεγέθυνσης της επιχείρησης και των ίδιων των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Εν μέρει αυτό οφείλεται στην άποψή της ότι από τη στιγμή που μία θυγατρική μονάδα στηθεί και λειτουργήσει, μπορεί να αντιμετωπισθεί ως μία ξεχωριστή επιχείρηση (Penrose 1956). Προφανώς, η θεωρία της είναι κατάλληλη για την ερμηνεία της κατεύθυνσης της επέκτασης, αλλά όχι της μορφής της.

Η θεωρία της Penrose αποτέλεσε τη βάση για την ανάπτυξη της θεωρίας των πόρων και αποτέλεσε μία από τις κεντρικές θεωρητικές προσεγγίσεις για τη στρατηγική διοίκηση (Kay, 2000). Αν και στη δεκαετία του 80 κυριάρχησε ο ορθολογικός δρόμος για την ανταγωνιστικότητα και τη δομική ανάλυση του κλάδου, με το υπόδειγμα των πέντε βασικών δυνάμεων του Porter (1971-1998), το 1984 η θεωρία των πόρων με αφετηρία τον Wenerfelt (1984)¹⁵ εξελίχθηκε ραγδαία με αναμφισβήτητη επικράτηση στο χώρο της στρατηγικής επιχειρησιακής στρατηγικής τη δεκαετία του '90.

Οι Prahalad & Hamel (1990), κορυφαίοι εκπρόσωποι του χώρου σήμερα, με τον όρο των θεμελιωδών ικανοτήτων (core competencies) επικεντρώθηκαν στον καλύτερο συντονισμό των διαφορετικών ικανοτήτων και τεχνολογιών, η εκμετάλλευση και αξιοποίηση των οποίων αποτελεί την βασική προϋπόθεση για τη δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Ο Barney (1991) οικοδόμησε ένα θεωρητικό μοντέλο, ορίζοντας παράλληλα και την έννοια του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος και τότε αυτό λέγεται ότι είναι διατηρήσιμο¹⁶.

¹⁵ Ο Wenerfelt (1984) όπως και οι περισσότεροι συγγραφείς της στρατηγικής διοίκησης, χρησιμοποίησε τη συμβολή της Penrose για τη δημιουργία στρατηγικών με στόχο την πρόοδο.

¹⁶ Μία επιχείρηση έχει ένα διατηρήσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα όταν εφαρμόζει μία στρατηγική που δημιουργεί αξία, χωρίς ταυτόχρονα η στρατηγική αυτή να εφαρμόζεται από οποιοδήποτε άλλον

Διαφαίνεται ότι, για πολλούς συγγραφείς της επιχειρηματικής στρατηγικής, η συμβολή της Penrose στη θεωρία των πόρων ήταν να καθοδηγήσει τους μάνατζερ στην επικράτηση των ανταγωνιστών και στην επίτευξη μεγαλύτερων δυνατών κερδών.

Ο Caves (1982) που επικεντρώθηκε στη θεωρία της εσωτερίκευσης, χρησιμοποίησε την θεωρία των πόρων για να εξηγήσει την κατεύθυνση της επέκτασης (Kay 2002, σελ.213). Λόγω του σταθερού κόστους που κάθε επιχείρηση αντιμετωπίζει κατά την είσοδό της σε μία ξένη αγορά, ο Caves θεώρησε ότι, οι επιχειρήσεις διαθέτουν ανεκμετάλλετους παραγωγικούς πόρους που τείνουν να επεκταθούν στην εγχώρια αγορά τους. Όταν η εγχώρια όμως αγορά φθάνει στον κορεσμό, οι ευκαιρίες διαφοροποίησης εξαντλούνται, με αποτέλεσμα η έξοδος στο εξωτερικό να θεωρείται αναγκαία λύση επέκτασης (Καλογερέσης Α., 2003, σελ.73).

Πάντως, η Penrose, με την θεωρία των πόρων, έχει πρόσφατα προκαλέσει μία πληθώρα άρθρων που αφορούν στην θεωρία της επιχείρησης, όπως ο Foss (1997) ή Kogut & Zander, των οποίων η προσέγγιση μοιάζει με πενροζιανή (1993) χωρίς όμως να υπάρχει αναφορά στην Penrose. Πρόκειται για θεωρίες επιχείρησης που βασίζονται σε πόρους, ικανότητες και γνώσεις, και είναι οι κυρίαρχες σήμερα, τουλάχιστον στη βιβλιογραφία της στρατηγικής διοίκησης. Αν και δεν στηρίζονται πάντα αποκλειστικά στην Penrose, ωστόσο φαίνεται ότι, της αναγνωρίζουν τη μητρότητα της θεωρίας (Kay, 2005).

Οι αχρησιμοποίητες παραγωγικές υπηρεσίες που εισήγαγε η Penrose με το έργο της, είναι ένα κίνητρο καινοτομίας, επέκτασης, και μία πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Διευκολύνουν την εισαγωγή της καινοτομίας και την αναδιοργάνωση των παραγωγικών πόρων. Η αναδιοργάνωση περιλαμβάνει υπηρεσίες για την παραγωγή νέων προϊόντων, νέων μεθόδων παραγωγής υφιστάμενων προϊόντων και νέων μεθόδων οργάνωσης της διοίκησης.

Σχετική με την θεωρία της βιομηχανικής οργάνωσης είναι η εκλεκτική προσέγγιση του Dunning. Πρόκειται για μία προσπάθεια κατασκευής μιας συνολικής θεωρίας αποτελούμενης από τη θεωρία της βιομηχανικής οργάνωσης της εγκατάστασης και της εσωτερίκευσης, χωρίς να είναι όμως τόσο σαφές για το πώς

από τους τρέχοντες ή ενδεχόμενους ανταγωνιστές, και όταν αυτοί δεν μπορούν να αντιγράψουν τα οφέλη αυτής της στρατηγικής (Barney,1991).

αλληλοσυνδέονται τα στοιχεία αυτά μεταξύ τους.

6. Η Εκλεκτική Προσέγγιση

Το εκλεκτικό παράδειγμα αναπτύχθηκε από τον Dunning (1997, 1979, 1988) και δεν αποτελεί θεωρία των πολυεθνικών επιχειρήσεων, αλλά μία ανάλυση του τρόπου εμπλοκής των επιχειρήσεων σε συναλλαγές με το εξωτερικό, αλλά και των παραγόντων που ρυθμίζουν αυτές τις δραστηριότητες.

Σύμφωνα με αυτή τη προσέγγιση, απαιτούνται τρεις προϋποθέσεις προκειμένου να εμπλακούν οι επιχειρήσεις σε άμεσες ξένες επενδύσεις:

1) Η επιχείρηση κατέχει ή και αποκτά (μέσω εξαγορών και συγχωνεύσεων) ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας (Ownership Advantages), όπως φήμη και πελατεία, ανεπτυγμένη τεχνολογία, εμπειρία, έρευνα και ανάπτυξη, κατοχυρωμένες πατέντες, ικανότητες εμπορίας (σε μεγάλες και απαιτητικές αγορές ή σε τμήματα αγορών στις οποίες υπάρχουν υψηλές απαιτήσεις από τους καταναλωτές) και διοικητικές ικανότητες (δυνατότητα εξειδίκευσης σε συγκεκριμένους τομείς, στους οποίους υπερέχουν ή αποκτούν ιδιαίτερες γνώσεις διοίκησης και οργάνωσης). Για παράδειγμα, πολλές επιχειρήσεις στην Β. Ελλάδα έχουν τέτοια ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, έναντι των επιχειρήσεων γειτονικών χωρών, τα οποία εμπλουτίζουν μέσω των δραστηριοτήτων τους κυρίως στα Βαλκάνια.

2) Η επιχείρηση ενδιαφέρεται να εγκαταστήσει εμπορικές ή και παραγωγικές δραστηριότητες σε χώρες πιο ελκυστικές από τη χώρα προέλευσης, δηλαδή, σε χώρες όπου υπάρχουν (ή στις οποίες η επιχείρηση εκτιμά ότι θα αξιοποιήσει) πλεονεκτήματα του τόπου εγκατάστασης (location advantages). Παραδοσιακοί παράγοντες ελκυστικότητας αποτελούν αφενός, οι μεγάλες εγχώριες αγορές οι οποίες ιστορικά ήταν προστατευμένες από φραγμούς εισαγωγών, η ύπαρξη φυσικών πόρων, φτηνής ημειδικευμένης εργασίας, και αφετέρου, άλλοι πιο σύγχρονοι και ολοένα σημαντικότεροι παράγοντες, όπως η ύπαρξη παγκοσμίου κλάσεως υποδομών, η ποιότητα του ανθρώπινου και του κοινωνικού κεφαλαίου και η ύπαρξη άλλων επιχειρήσεων (προμηθευτών, υποστηρικτικών υπηρεσιών).

Πολλές χώρες στη Ν.Α Ευρώπη έχουν βελτιώσει σημαντικά τη θέση τους στη διεθνή κατάταξη για την ανταγωνιστικότητα και προσφέρουν αρκετά πλεονεκτήματα,

ιδιαίτερα στις ελληνικές επιχειρήσεις που γειτνιάζουν με αυτές τις χώρες. Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι η Βουλγαρία και η Ρουμανία, όπου οι ελληνικές επιχειρήσεις ωφελούνται τόσο από την προοπτική ένταξής τους όσο και από το βελτιωμένο επιχειρηματικό τους περιβάλλον.

3) Προκειμένου, λοιπόν, η επιχείρηση να αξιοποιήσει καλύτερα τα ανταγωνιστικά της πλεονεκτήματα, τα συνδυάζει με πλεονεκτήματα του τόπου εγκατάστασης. Έτσι, η επιχείρηση διατηρεί τα ιδιοκτησιακά της πλεονεκτήματα μέσα στη δική της δομή (εσωτερίκευση δραστηριοτήτων) και δεν αποφασίζει να τα πουλήσει σε άλλες επιχειρήσεις (εξωτερίκευση δραστηριοτήτων) όπως, για παράδειγμα θα μπορούσε να κάνει στην περίπτωση που θα επέτρεπε σε έναν τοπικό παραγωγό να πραγματοποιεί πωλήσεις στην τοπική ή περιφερειακή αγορά, δίνοντας την άδεια εκμετάλλευσης ενός καινοτομικού προϊόντος (licensing), να αξιοποιήσει στρατηγικά μία νέα αγορά, να προβεί στην κοινή έρευνα και ανάπτυξη ενός νέου προϊόντος μεταφέροντας τη γνώση της σε ένα 'σύμμαχο' (strategic alliances) ή ακόμα και να επενδύσει μέρος των δραστηριοτήτων της (internalization advantages).

Στην πραγματικότητα, πραγματοποιώντας άμεσες επενδύσεις, η επιχείρηση έχει ένα επιπρόσθετο κόστος συναλλαγών (διοικητικό, οργάνωσης, γνώσης των αγορών), ενώ, αντικαθιστώντας άλλες μορφές διεξόδου αγορών (όπως το εμπόριο) και συνδυάζοντας καλύτερα τα δύο συμπληρωματικά πλεονεκτήματα (ιδιοκτησιακά και τόπου εγκατάστασης) έχει ένα σημαντικό όφελος. Η άμεση επένδυση είναι μία διαδικασία εσωτερίκευσης ανεξάρτητων αγορών από πολυεθνικές επιχειρήσεις, ενώ το εκλεκτικό παράδειγμα, αφήνει ανοικτό το θέμα της ιδιοσυγκρασιακής συμπεριφοράς, δηλαδή της στρατηγικής των επιχειρήσεων και της εξυπηρέτησης και άλλων στόχων όπως για παράδειγμα της φυσικής παρουσίας και της ανάπτυξης μίας ξένης αγοράς, της ολιγοπωλιακής αντίδρασης κ.ά. Αυτά αποτελούν τα πλεονεκτήματα της εσωτερίκευσης.

Τα συμπεράσματα που προκύπτουν είναι ότι, στο βαθμό που η ανάπτυξη συγκριτικών ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων είναι το αποτέλεσμα του στρατηγικού προγραμματισμού της επιχείρησης, και οι επιχειρήσεις διαφέρουν μεταξύ τους ως προς την εσωτερική τους οργάνωση, το μάνατζμεντ, τη ροπή και την ικανότητα καινοτομίας, η επιχείρηση με τη διακριτή ιδιοσυγκρασία που τη χαρακτηρίζει,

καθίσταται ο βασικός συντελεστής της επιλογής μεταξύ των εναλλακτικών μορφών εισόδου στις ξένες αγορές, που ισοδυναμεί με επιλογή εναλλακτικών τρόπων εκμετάλλευσης των ανταγωνιστικών της πλεονεκτημάτων (Κυρκιλής, 2002, σελ. 81, 82).

Όσο μεγαλύτερη είναι η ροπή για τη δημιουργία πλεονεκτημάτων τύπου 'Ο' από τις επιχειρήσεις μίας χώρας, τόσο μεγαλύτερη θα είναι η τάση διεθνοποίησής τους. Η ροπή για την άμεση ξένη επένδυση θα εντείνεται, καθώς θα εντείνεται ο ρυθμός δημιουργίας πλεονεκτημάτων τύπου 'I', δηλαδή όσο θα εντείνεται ο ρυθμός δημιουργίας πλεονεκτημάτων τύπου 'Ο' έντασης και πληροφορίας. Τέλος, όσο μεγαλύτερη είναι σε μία χώρα η προσφορά παραγωγικών ή άλλων πόρων, συμπληρωματικών των πλεονεκτημάτων τύπου 'Ο' και 'I' που διαθέτουν οι επιχειρήσεις άλλης εθνικότητας, τόσο μεγαλύτερη θα είναι η εισροή άμεσων ξένων επενδύσεων.

Το εκλεκτικό παράδειγμα δεν αποτελεί μια ερμηνεία της διεθνούς παραγωγής, όπως οι άλλες θεωρίες. Το πλεονέκτημά του είναι ότι, προσφέρει ένα γενικό πλαίσιο για τη διαμόρφωση μιας θεωρίας για όλα τα είδη διεθνούς οικονομικής δραστηριότητας, ακόμη και για το εμπόριο αγαθών και ενδιάμεσων προϊόντων.

Βασικό του μειονέκτημα, μπορεί να θεωρηθεί, ότι, επειδή τα κίνητρα της διεθνούς παραγωγής είναι διαφορετικά, κανένα υπόδειγμα δεν μπορεί να ερμηνεύσει πολύ καλά κάθε είδος πολυεθνικής δραστηριότητας.

Για τους λόγους αυτούς και η προσέγγιση του Dunning ονομάστηκε εκλεκτικό υπόδειγμα και όχι θεωρία. Οι εξειδικευμένες θεωρίες όμως, είναι συνεπείς με τις αρχές του παραδείγματος, και η συνύπαρξή τους θεωρείται αναγκαία για μια ολοκληρωμένη και λειτουργική εξήγηση όλων των μορφών διεθνούς παραγωγής των επιχειρήσεων και των χωρών.

7. Το μονοπάτι της ανάπτυξης επενδύσεων

Ο Dunning το 1975, θέλοντας να εφαρμόσει το εκλεκτικό παράδειγμά του, ανέπτυξε ένα υπόδειγμα (investment development path ή IDP path) προκειμένου να εξηγήσει, πώς συνδέεται το είδος και το επίπεδο διεθνοποίησης μίας χώρας με τα διαδοχικά στάδια της οικονομικής ανάπτυξής της. Τα OLI πλεονεκτήματα

διαμορφώνονται καθώς αναπτύσσεται οικονομικά η χώρα. Στην ανάπτυξη της συμβάλλουν οι ξένες επιχειρήσεις που επενδύουν σε αυτή, αλλά και άλλες εγχώριες εταιρείες που, έχοντας κατακτήσει την εσωτερική αγορά, αποφασίζουν να δραστηριοποιηθούν εκτός συνόρων. Πιο συγκεκριμένα, η αναπτυξιακή διαδικασία διαιρείται στα ακόλουθα στάδια:

α. Πρώτο στάδιο

Στο στάδιο αυτό, η ανάπτυξη της χώρας είναι περιορισμένη, και το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα αποτελούν κατά κύριο λόγο οι φυσικοί της πόροι. Γι' αυτό το λόγο, αφενός οι εξερχόμενες επενδύσεις έχουν σκοπό την εκμετάλλευση των υπαρχόντων φυσικών πόρων, και αφετέρου, οι κυβερνητικές πολιτικές σε αυτή τη φάση καταβάλλουν έντονες προσπάθειες να προστατεύσουν τις φυσικές πηγές της χώρας τους.

β. Δεύτερο στάδιο

Το δεύτερο στάδιο ανάπτυξης χαρακτηρίζεται από την αυξανόμενη σημασία των επενδύσεων και από τη μεγέθυνση της εγχώριας αγοράς. Η χώρα αναπτύσσει δεξιότητες στην παραγωγή προϊόντων χαμηλού κόστους με τυποποιημένη τεχνολογία και σε πολλές περιπτώσεις βασισμένη στους φυσικούς της πόρους (κάθετα ολοκληρωμένη παραγωγή). Σημαντικό μέρος των επενδύσεων κατευθύνεται στην εκπαίδευση, τις υπηρεσίες κοινής ωφελείας, τις μεταφορές και τις επικοινωνίες. Η αναπτυξιακή στρατηγική μπορεί να είναι προσανατολισμένη είτε προς την προώθηση εξαγωγών, είτε την υποκατάσταση εισαγωγών. Όσον αφορά στις άμεσες ξένες επενδύσεις, μπορεί να ευνοούνται, όπως στην περίπτωση της Γερμανίας, και άλλων νέων βιομηχανικών χωρών π.χ. Ταϊβάν, Σιγκαπούρη κ.λ.π. είτε να περιορίζονται, όπως στην περίπτωση της Κορέας και της Ιαπωνίας.

Γενικά η εισροή άμεσων ξένων επενδύσεων έχει ως στόχο την εκμετάλλευση φτηνού εργατικού δυναμικού σε τομείς σχετικής έντασης κεφαλαίου. Σ' αυτές τις περιπτώσεις τυποποιημένης τεχνολογίας, όπου η πληροφορία είναι μάλλον ενσωματωμένη σε μηχανήματα, και άρα εύκολα μεταφερόμενη μέσω της αγοράς, οι συμφωνίες licensing έχουν ένα σημαντικό μερίδιο στην εξυπηρέτηση των εγχώριων αγορών. Η διεθνής δραστηριότητα είναι κυρίως εξαγωγικού τύπου, και ίσως υπάρχει περιορισμένη εκροή άμεσων ξένων επενδύσεων, με στόχο την εξασφάλιση αγορών,

πόρων στο εξωτερικό. Η κυβερνητική πολιτική είναι σημαντική για την υποστήριξη της συσσώρευσης πόρων και για την ενίσχυση της διεθνούς ανταγωνιστικότητας της χώρας.

γ. Τρίτο στάδιο

Το τρίτο στάδιο της αναπτυξιακής διαδικασίας χαρακτηρίζεται από τη μετατόπιση της έμφασης από τις επενδύσεις στην παραγωγή καινοτομίας. Καθώς το βιοτικό επίπεδο ανέρχεται, το μοντέλο ζήτησης διαφοροποιείται προς προϊόντα ποιότητας που είναι προσαρμοσμένα στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των καταναλωτών (διαφοροποιημένα προϊόντα). Οι επιχειρήσεις αναπτύσσουν δεξιότητες σχετικές με τη διαφοροποίηση προϊόντος, και πιθανόν με την έρευνα και ανάπτυξη, ιδιαίτερα αν η εγχώρια ζήτηση προσφέρει ικανοποιητικά ερεθίσματα και υπάρχει προσφορά εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού. Το τελευταίο, εξαρτάται από την εκπαιδευτική κυβερνητική πολιτική στήριξης της καινοτομίας καθώς και τις επενδύσεις στις επικοινωνίες. Τα ίδια αυτά στοιχεία προσφέρουν τη βάση για την εισροή άμεσων ξένων επενδύσεων, με στόχο την ενσωμάτωση σε ένα δίκτυο παραγωγής και μάρκετινγκ.

Τέτοιες άμεσες ξένες επενδύσεις, εκμεταλλεύονται εισροές όπως η υποδομή, οι επικοινωνίες, το εξειδικευμένο δυναμικό, που συμπληρώνουν τις οργανωτικές και διευθυντικές δεξιότητες της μητρικής εταιρείας. Ταυτόχρονα, οι εκροές άμεσων ξένων επενδύσεων αυξάνονται και σχετίζονται όλο και περισσότερο με την εξασφάλιση αγορών και πόρων, κυρίως άυλων, και είναι πιθανό να συμβαίνουν σε τομείς διαφοροποιημένων διαρκών καταναλωτικών αγαθών, όπως αυτοκίνητα, ηλεκτρικές συσκευές, φωτογραφικές μηχανές κ.λ.π.

δ. Τέταρτο στάδιο

Στο τέταρτο στάδιο, ή μεταβιομηχανοποιημένο στάδιο, η παραγωγή μετατοπίζεται προς προϊόντα έντασης πληροφορίας και γνώσης. Οι υπηρεσίες έρευνας και ανάπτυξης νέων προϊόντων και διαδικασιών και η ικανότητα των επιχειρήσεων να οργανώνουν τους πόρους τους και τις δεξιότητές τους, όχι μόνο σε εθνικό αλλά και σε παγκόσμιο επίπεδο, αποτελούν τη βάση των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων.

Η έμφαση της κυβερνητικής πολιτικής δίνεται στην ελαχιστοποίηση του

κόστους λειτουργίας των αγορών, το οποίο πηγάζει από την περιπλοκότητα της τεχνολογίας και την αλληλεξάρτηση των αγορών που με τη σειρά τους οδηγούν σε αύξηση της αβεβαιότητας και των εξωτερικών οικονομιών. Οι εισροές και εκροές άμεσων ξένων επενδύσεων είναι στρατηγικού τύπου και αποσκοπούν στην αναζήτηση πόρων που ενδυναμώνουν ή καθιστούν περισσότερο αποτελεσματικά τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα των μητρικών επιχειρήσεων.

Το μονοπάτι ανάπτυξης επενδύσεων αποτελεί ένα δυναμικό στοιχείο της εκλεκτικής προσέγγισης. Δεν αποτελεί θεωρία των άμεσων ξένων επενδύσεων, διότι, εκτός από τις άμεσες ξένες επενδύσεις, αναλύει τη συμπεριφορά των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Δεν εξηγεί κάποιο συγκεκριμένο φαινόμενο, ωστόσο έχει εμπειρική εφαρμογή σε πολλές χώρες, όπως στην ανάπτυξη των χωρών του τρίτου κόσμου, τη Σιγκαπούρη, την Ταϊβάν και το Μεξικό.

Στο σημείο αυτό είναι αξιοσημείωτη η αναφορά της Ιαπωνικής προσέγγισης, η οποία αποτελεί μια σύνθεση των παραπάνω θεωριών, παρά μια αυτοτελή θεωρία που εξηγεί τον Ιαπωνικό τύπο επενδύσεων. Η ιδιαιτερότητά της έγκειται στο ότι, προσπαθεί να εξηγήσει την επέκταση αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων στις υπό ανάπτυξη χώρες.

8. Ιαπωνική Προσέγγιση

Ένα κύριο χαρακτηριστικό των Ιαπωνικών πολυεθνικών είναι ότι, επηρεάζονται έντονα από μακροοικονομικούς παράγοντες της δικής τους οικονομίας όσο και των άλλων χωρών.

Οι μακροοικονομολόγοι ενδιαφέρονται κυρίως για το ποιές δραστηριότητες επιχειρήσεων, σε συγκεκριμένες χώρες, εγγυώνται το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα.

Εκπρόσωπος της ιαπωνικής προσέγγισης είναι ο Kijashi Kojima (1973,75,78,82), και στόχος του ήταν να ενώσει τη θεωρία του διεθνούς εμπορίου με τη θεωρία των ξένων επενδύσεων, και να διαχωρίσει τον ιαπωνικό τύπο επενδύσεων από τον αμερικάνικο.

Οι ιαπωνικές επιχειρήσεις, εκτός συνόρων στοχεύουν κυρίως να εκμεταλλευτούν χώρες με πλούσιους φυσικούς πόρους, και να κατασκευάσουν

προϊόντα σε χώρες με φθινό εργατικό δυναμικό.

Η παραγωγή τής πρώτης κατηγορίας επενδύσεων επιστρέφει πίσω στην Ιαπωνία, ενώ οι κατασκευαστές τής δεύτερης κατηγορίας εξάγουν τα προϊόντα τους με αυξανόμενο ρυθμό πάλι πίσω στην Ιαπωνία ή σε τρίτες χώρες (Ozawa, 1992)

Οι επενδύσεις αυτού του τύπου ενδυναμώνουν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της Ιαπωνίας και βοηθούν στην ευελιξία τής οικονομικής δομής της Ιαπωνίας. Επιπλέον, βοηθούν και στην οικονομία και διεθνοποίηση της χώρας υποδοχής. Συνεπώς, ο ιαπωνικός τύπος επενδύσεων προωθεί το εμπόριο και την απορρόφηση εργατικού δυναμικού.

Από την άλλη πλευρά, οι αμερικάνικες επενδύσεις αφορούν στην παραγωγή προϊόντων υψηλής τεχνολογίας για τοπικές αγορές, όπως παρουσιάζονται στις θεωρίες βιομηχανικής οργάνωσης και του κύκλου ζωής των προϊόντων.

Αυτός ο τύπος επενδύσεων θα μπορούσε να χαρακτηριστεί επιθετικός, επειδή αντανακλά μία ολιγοπωλιακή συμπεριφορά των επιχειρήσεων, που μόνο καταστροφική θα μπορούσε να αποβεί για το εμπόριο.

Η Ιαπωνική θεωρία είναι, κυρίως, προέκταση της νεοκλασικής θεωρίας των παραγόντων που εξηγούν το εμπόριο ενδιάμεσων προϊόντων, κυρίως τεχνολογίας και διοίκησης. Ο Kojima ενδιαφέρεται πιο πολύ για την ιαπωνική προσέγγιση των παραπάνω θεμάτων, παρά για την πραγματική τους προσέγγιση. Πιστεύει ότι, οι άμεσες ξένες επενδύσεις θα έπρεπε να ενεργούν σαν ένας αγωγός όπου μεταφέρονται ενδιάμεσα προϊόντα. Ο χρόνος και η κατεύθυνση των επενδύσεων αυτών θα έπρεπε όμως να καθορίζεται από τις δυνάμεις της αγοράς παρά από τον ιεραρχικό έλεγχο.

Σύμφωνα με τον Kojima οι άμεσες ξένες επενδύσεις πρέπει να προέρχονται από τον κλάδο που συγκριτικά μειονεκτεί η χώρα που πραγματοποιεί την επένδυση, ενώ στον κλάδο αυτό μπορεί η χώρα υποδοχής να έχει συγκριτικό πλεονέκτημα. Οι άμεσες ξένες επενδύσεις, όπως υποστηρίζεται στην ιαπωνική εκδοχή, πρέπει να ενισχύουν το συγκριτικό πλεονέκτημα της χώρας υποδοχής.

Ενώ όμως ο Kojima αναφέρεται στη διακίνηση των ενδιάμεσων προϊόντων, και σωστά επισημαίνει κάποιες δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων, δίνει λίγη σημασία στο κόστος διεκπεραίωσης κατά τον καταμερισμό των διεθνών πόρων.

Ο Πετρόχειλος (1989) αναφέρει ότι, η υπόθεση του Kojima δεν αποτελεί τόσο

μία θεωρία που εξηγεί τις άμεσες ξένες επενδύσεις, όσο μία προσπάθεια για την ίδρυση του διεθνούς εμπορίου. Επίσης, ισχυρίζεται ότι, στοιχεία της θεωρίας του Kojima μπορούν να βρεθούν και σε άλλες θεωρίες, όπως στον κύκλο ζωής των προϊόντων, και ότι οι Ιαπωνικές εξερχόμενες άμεσες ξένες επενδύσεις θα μπορούσαν να εξηγηθούν πολύ ικανοποιητικά από το εκλεκτικό παράδειγμα.

Ο Scott Liu (1997) ισχυρίζεται ότι, η θεωρία του Kojima δεν αποδεικνύει την αναγκαιότητα των άμεσων ξένων επενδύσεων.

Πάντως, η Ιαπωνική προσέγγιση έχει ιδιαίτερη σημασία διότι, βασίζεται σε μία σύνθεση θεωριών του διεθνούς εμπορίου και των επενδύσεων, και προσπαθεί να εξηγήσει την επέκταση των ιαπωνικών επιχειρήσεων αλλά και των πρόσφατων ξένων επενδύσεων των υπό ανάπτυξη χωρών όπως η Ταϊβάν, η Ταϊλάνδη και το Hong-Kong.

Για να αποτελέσει όμως μία ικανοποιητική θεωρία των άμεσων ξένων επενδύσεων, είναι αναγκαίο να αναγνωρίσει την αδυναμία της νεοκλασικής προσέγγισης να εξηγήσει όλες τις μορφές διεθνών συναλλαγών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Στο τρίτο κεφάλαιο, περιλαμβάνεται η ανάλυση των δεδομένων και κάποια στοιχεία που προκύπτουν από την ανάλυση αυτή και παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Οι μεταβλητές που έχουμε για τις χώρες μελέτης είναι ευρείας κλίμακας, αρκετές σε αριθμό και η εξέταση τους μπορεί να μας δώσει επιπλέον πληροφορίες χρήσιμες στην προσπάθειά μας.

Η επεξεργασία που θα ακολουθήσει περιλαμβάνει μια παρουσίαση κάποιων βασικών στατιστικών μέτρων των υπό εξέταση μεταβλητών, όπως η μικρότερη και η μεγαλύτερη τιμή, η τυπική απόκλιση και η μέση τιμή. Επιπλέον, θα παρουσιαστούν και διάφορα γραφήματα που παρουσιάζουν ενδιαφέρον και δίνουν μια πιο πλήρη εικόνα του δείγματος μας. Πρώτα όμως ακολουθεί η παρουσίαση των μεταβλητών:

Πίνακας 1: Επεξήγηση μεταβλητών

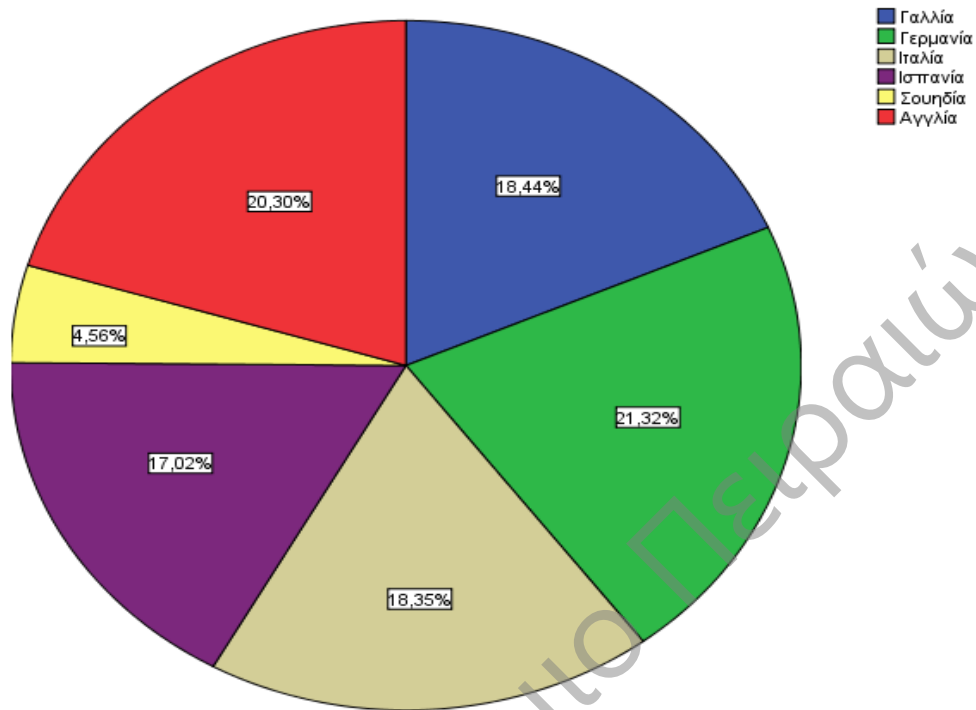
ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	ΕΡΜΗΝΕΙΑ
ΑΞΕ	Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής)
ΑΕΠ	Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν
ΑΕΠ _{usa}	Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής)
Απασχόληση (Βιομ.)	Απασχόληση στον τομέα της Βιομηχανίας
Απασχόληση (Υπηρε.)	Απασχόληση στον κλάδο των Υπηρεσιών
Εξαγωγές	Σύνολο των εξαγωγών της κάθε χώρας
Εισαγωγές	Σύνολο των εισαγωγών της κάθε χώρας
Ικανότητα	«Ικανότητα» - Τεχνογνωσία
Πατέντες ΗΠΑ	Πατέντες - Ευρεσιτεχνίες στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής
Πατέντες Ε.Ε.	Πατέντες - Ευρεσιτεχνίες στην Ευρωπαϊκή Ένωση

Κόστος εμπορίου	Το κόστος του εμπορίου ανά χώρα
Πληθυσμιακή πυκνότητα	Η πληθυσμιακή πυκνότητα του κάθε κράτους

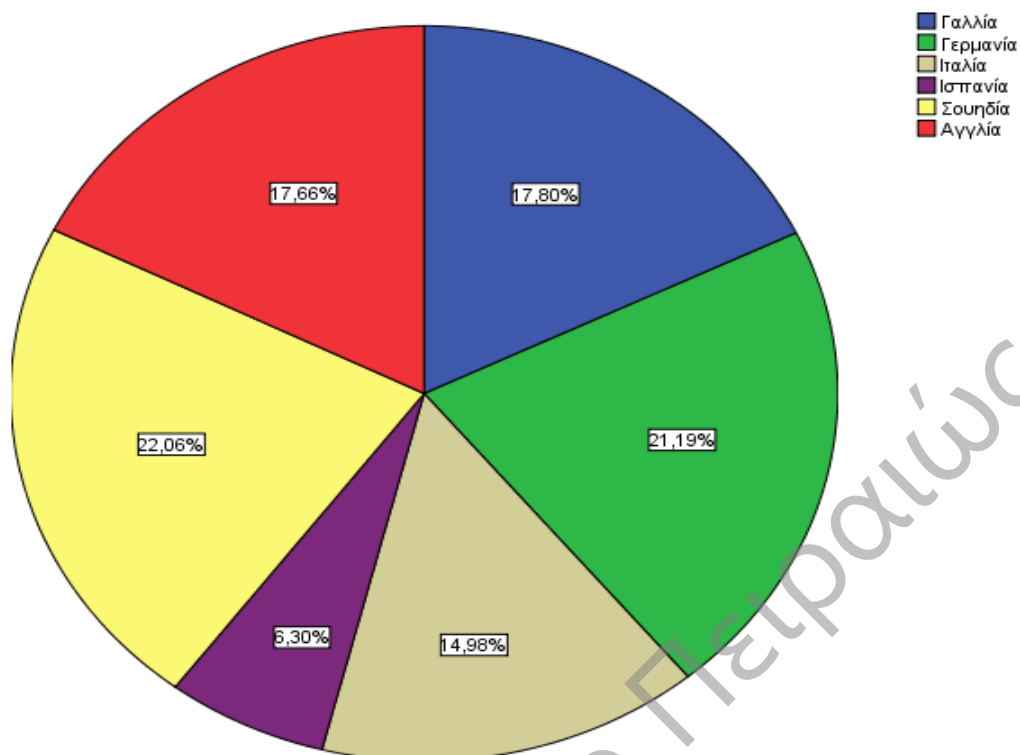
Πίνακας 2: Μικρότερη τιμή, μεγαλύτερη τιμή, μέση τιμή, τυπική απόκλιση για τους μέσους όρους των χωρών

Μεταβλητές	N	Μικρότερη Τιμή	Μεγαλύτερη Τιμή	Μέση Τιμή	Τυπική Απόκλιση
ΑΞΕ	23	0,1422	9,197	4,045	2,435
ΑΕΠ	23	1,958	7,415	4,948	1,377
ΑΕΠ _{usa} .	23	8,990	8,989	8,989	0,000
Απασχόληση (Βιομ.)	23	0,223	0,433	0,303	0,051
Απασχόληση (Υπηρ.)	23	0,296	0,706	0,578	0,114
Εξαγωγές	23	0,585	0,733	0,364	0,169
Εισαγωγές	23	0,482	0,702	0,362	0,154
Ικανότητα	23	1,452	2,278	2,148	0,275
Πατέντες ΗΠΑ	23	-4,268	4,449	1,776	2,355
Πατέντες Ε.Ε.	23	-1,313	5,462	2,670	2,046
Κόστος εμπορίου	23	-0,357	1,903	0,427	0,484
Πληθυσμιακή πυκνότητα	23	2,654	6,118	4,578	0,854

Πίνακας 3: Εξαγωγές κατά μέσο όρο στις 6 χώρες της μελέτης μας



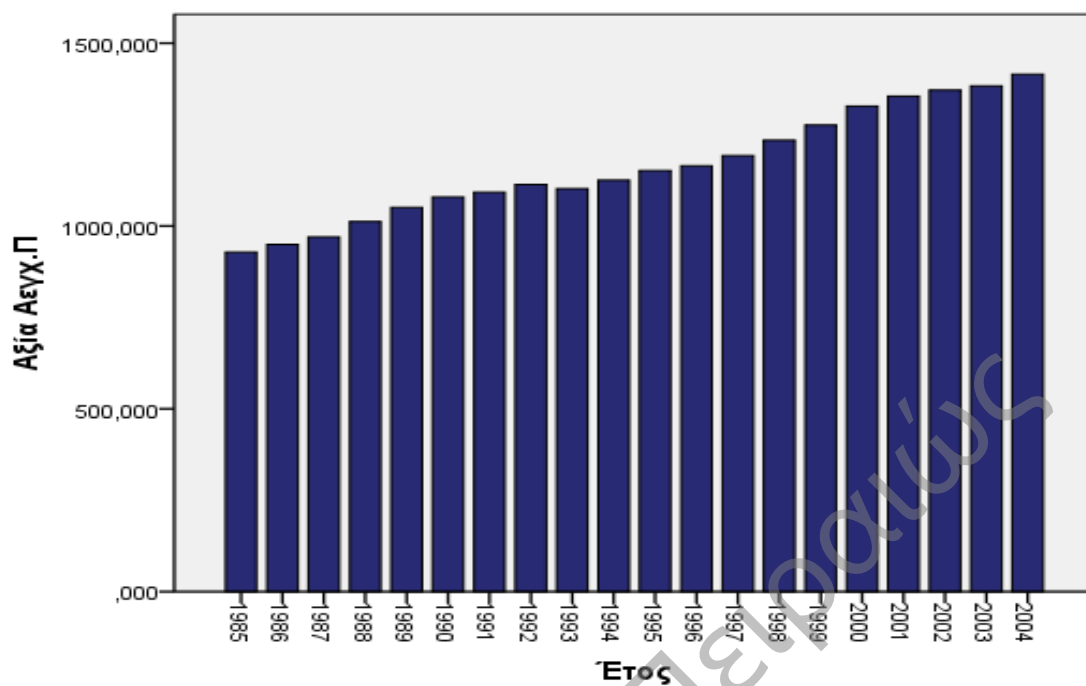
Πίνακας 4: Πατέντες ΗΠΑ για τις 6 χώρες μελέτης



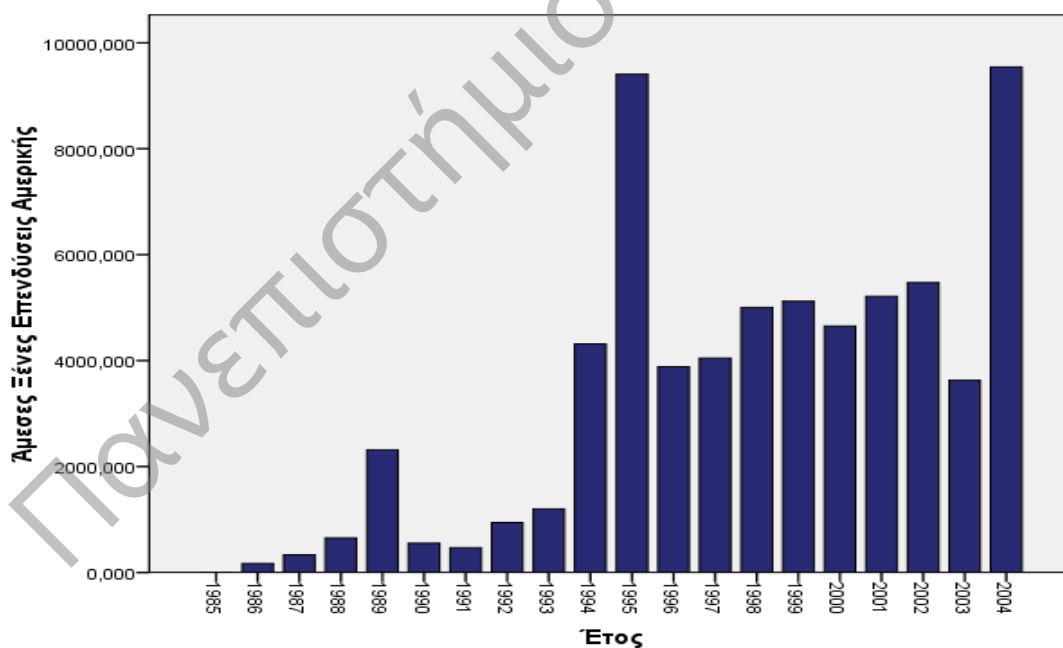
Αντίστοιχα, θα δούμε κάποιες αναλύσεις ανά χώρα που δείχνουν την πορεία των αριθμητικών δεδομένων ανά τα έτη καθώς και γραφήματα που θα αφορούν όχι μόνο την εκάστοτε χώρα, αλλά και τους μέσους όρους ανά χώρα.

Ξεκινώντας με την πρώτη χώρα του δείγματος μας, την Γαλλία, ακολουθούν τα παρακάτω γραφήματα:

Σχήμα 1: Αξία ΑΕΠ Γαλλίας ανά έτος



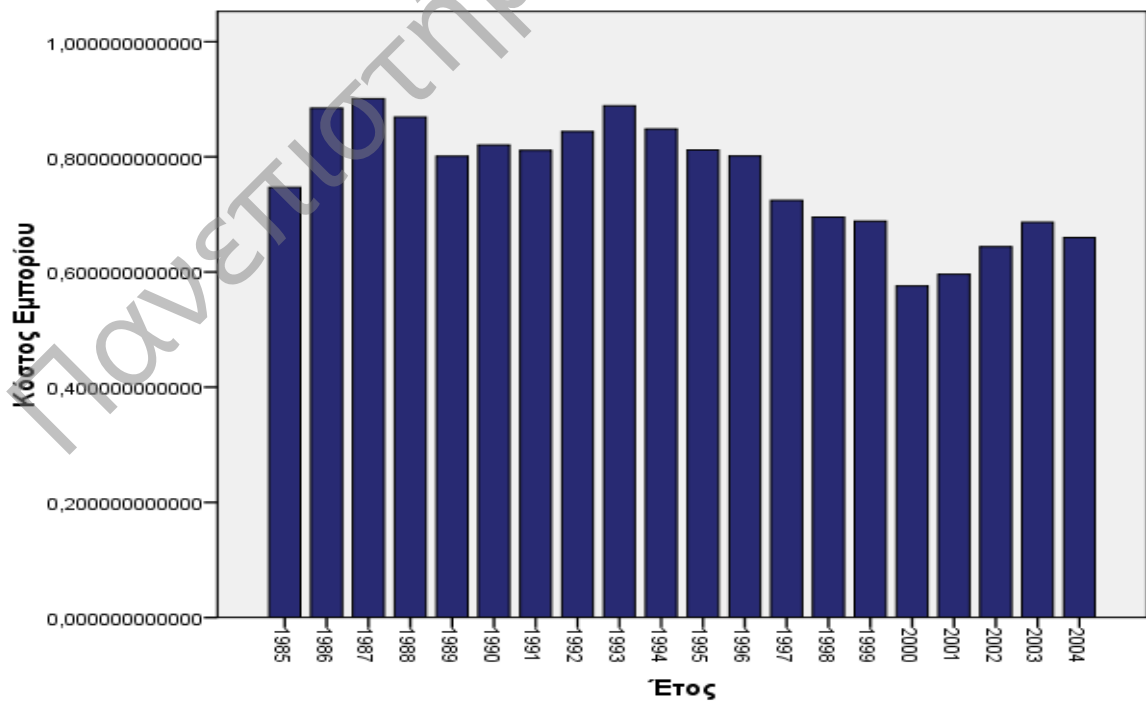
Σχήμα 2: Αξία ΑΞΕ ΗΠΑ στην Γαλλία ανά έτος



Σχήμα 3: Πληθυσμιακή πυκνότητα Γαλλίας ανά έτος



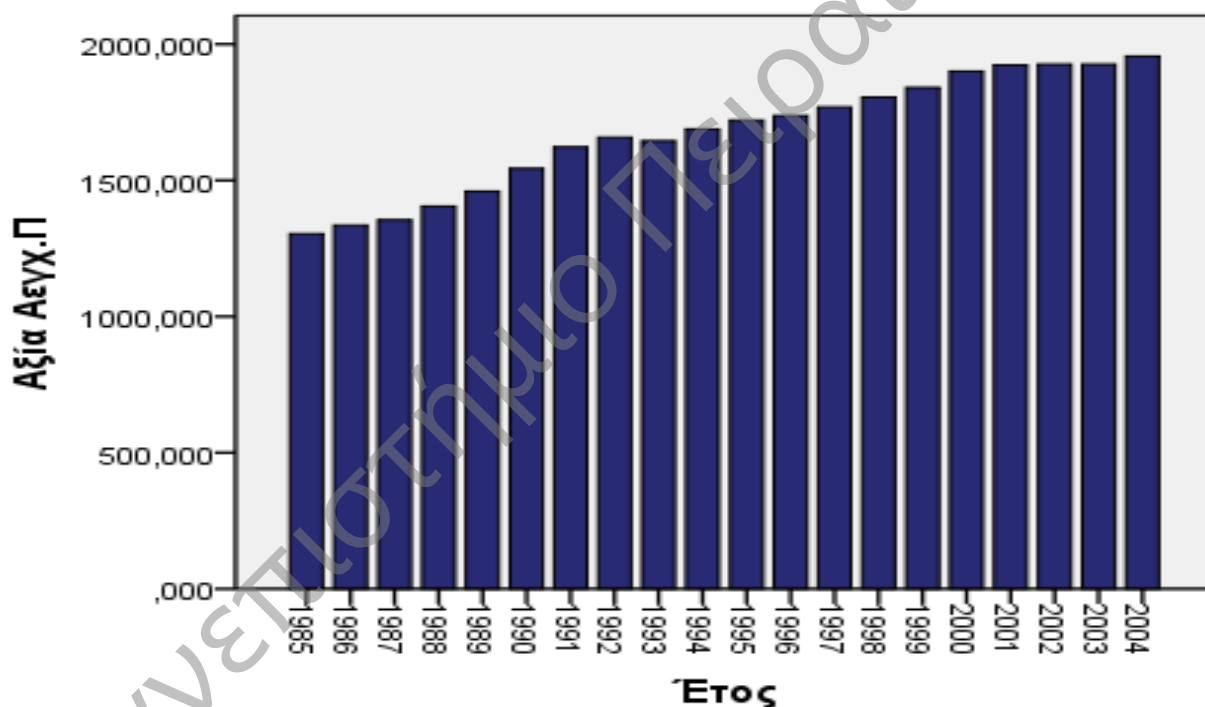
Σχήμα 4: Κόστος Εμπορίου Γαλλίας ανά έτος



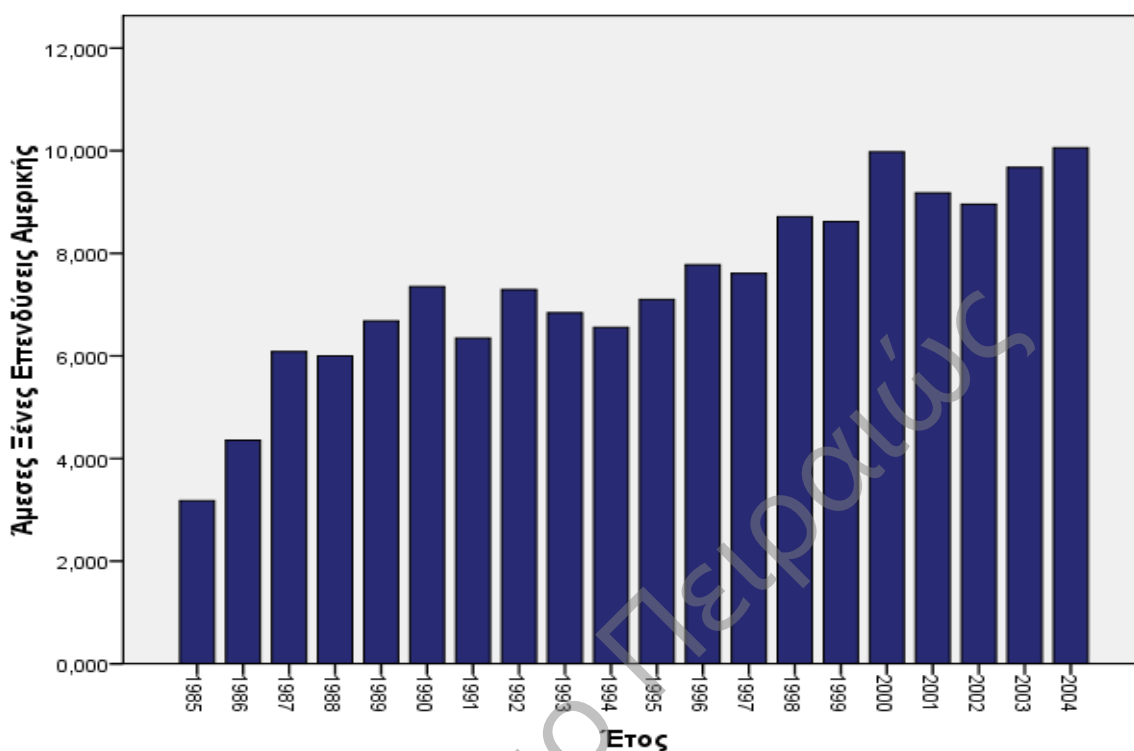
Στην περίπτωση της Γαλλίας, αρχικά παρατηρούμε την σταθερά ανοδική πορεία του ΑΕΠ κατά τα χρόνια ενώ οι άμεσες ξένες επενδύσεις της Αμερικής στην Γαλλία έχουν μικρές αυξομειώσεις εκτός από τα έτη 1995 και 2004 όπου παρατηρείται κατακόρυφη άνοδος. Η πληθυσμιακή πυκνότητα της Γαλλίας παραμένει σταθερή ενώ το κόστος εμπορίου μειώνεται με το πέρασ των χρόνων.

Συνεχίζουμε με την δεύτερη εξεταζόμενη χώρα, την Γαλλία για την οποία ακολουθούν τα παρακάτω γραφήματα:

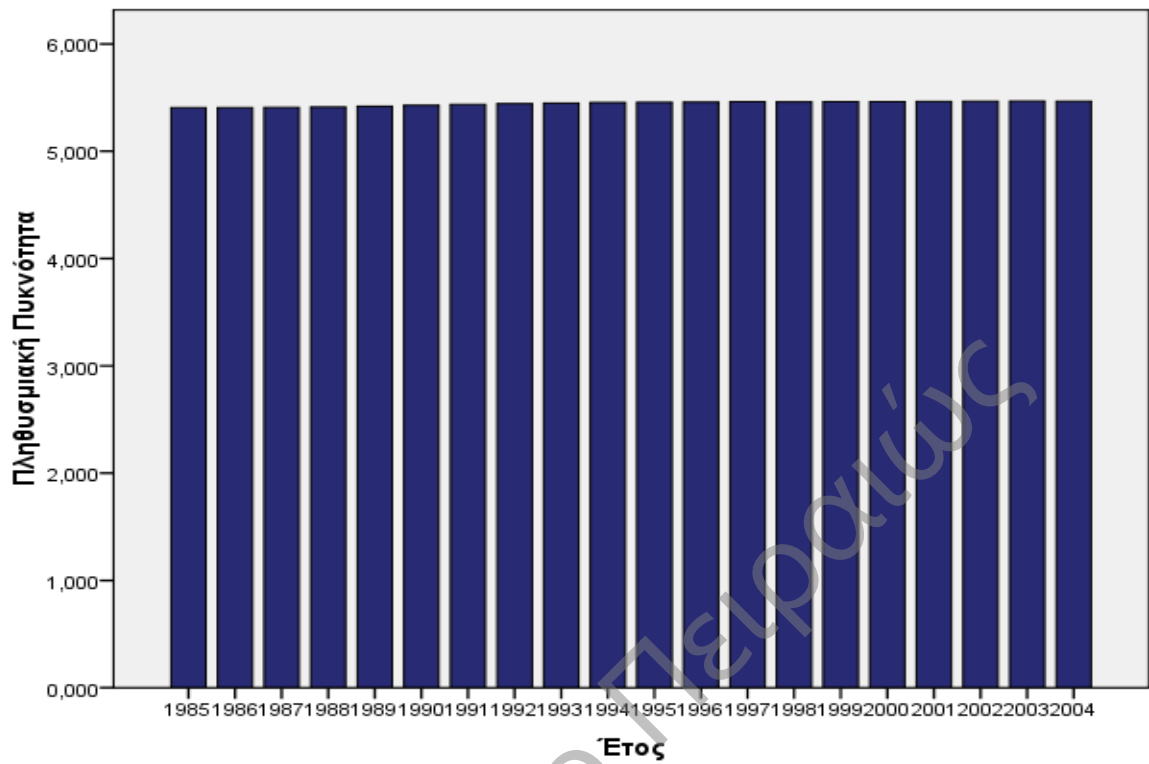
Σχήμα 5: Αξία ΑΕΠ Γερμανίας ανά έτος



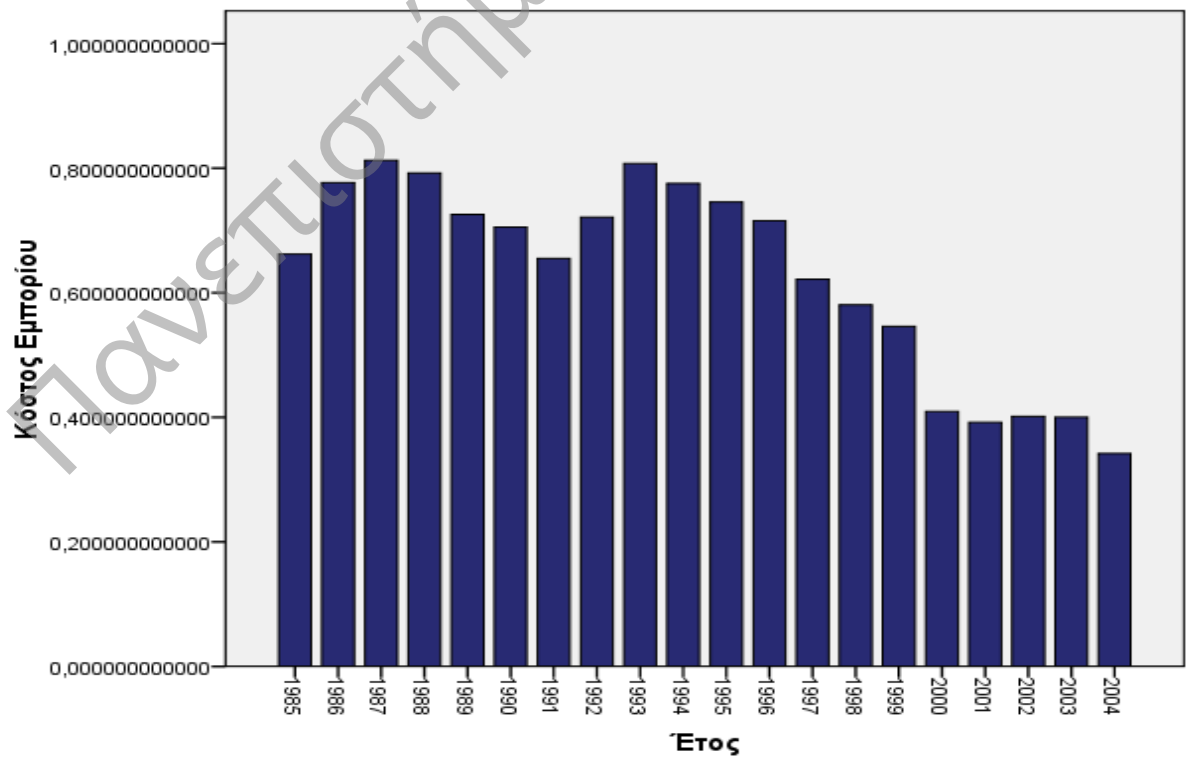
Σχήμα 6: Αξία ΑΞΕ ΗΠΑ στην Γερμανία ανά έτος



Σχήμα 7: Πληθυσμιακή πυκνότητα Γερμανίας ανά έτος



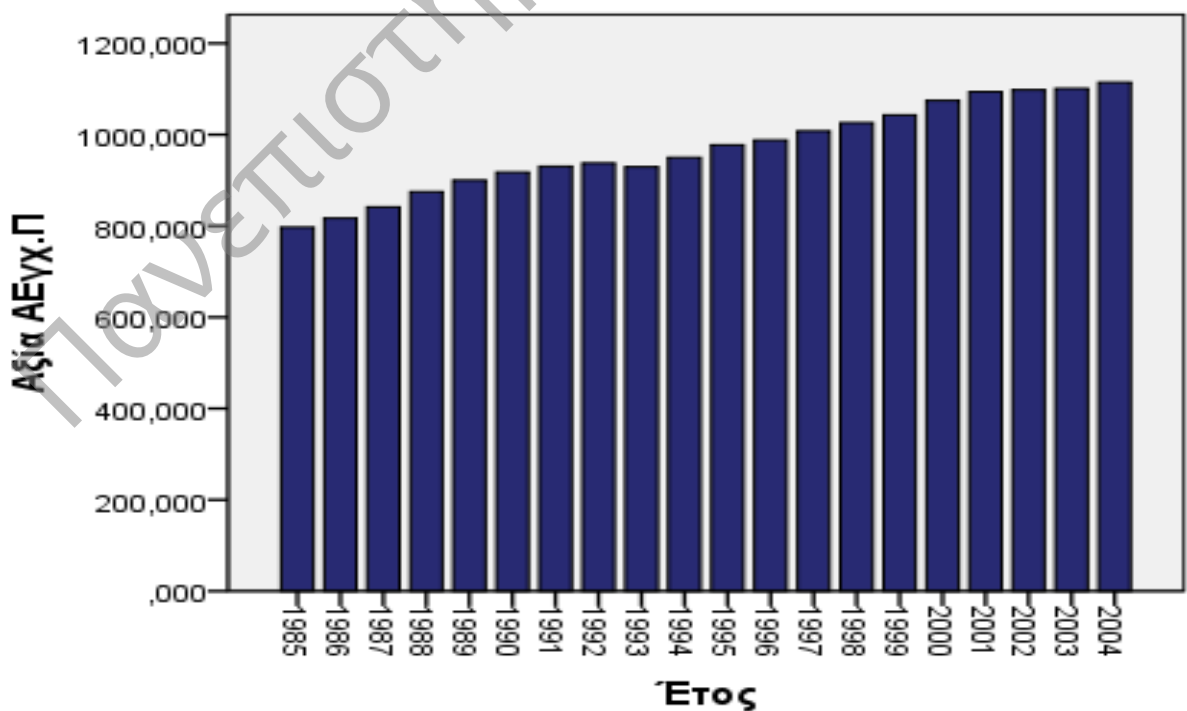
Σχήμα 8: Κόστος Εμπορίου Γερμανίας ανά έτος



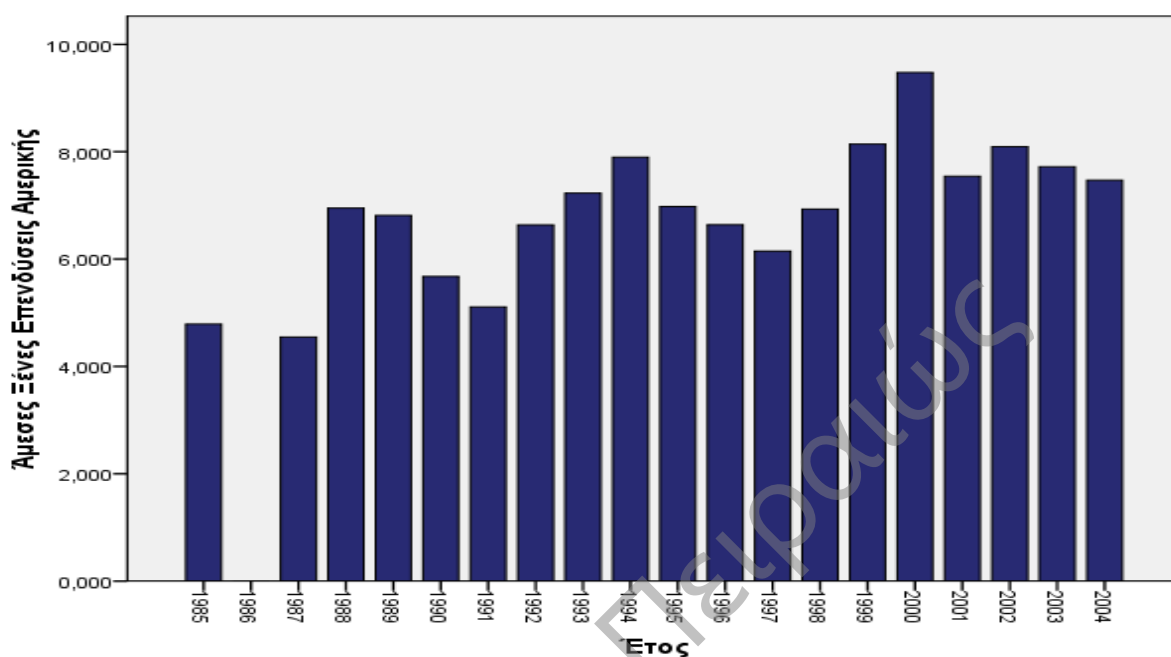
Στην Γερμανία παρατηρούμε σταθερή αύξηση του ΑΕΠ όπως και των επενδύσεων της Αμερικής, γεγονός αξιοσημείωτο που δηλώνει σταθερότητα στην ανάπτυξη. Η πληθυσμιακή πυκνότητα δεν παρουσιάζει κάποια σημαντική διαφοροποίηση και το κόστος εμπορίου μειώνεται σταδιακά, με σημαντική μείωση την τελευταία πενταετία (2000-2004).

Συνεχίζουμε με την επόμενη χώρα του δείγματος μας, την Ιταλία για την οποία ακολουθούν τα παρακάτω γραφήματα:

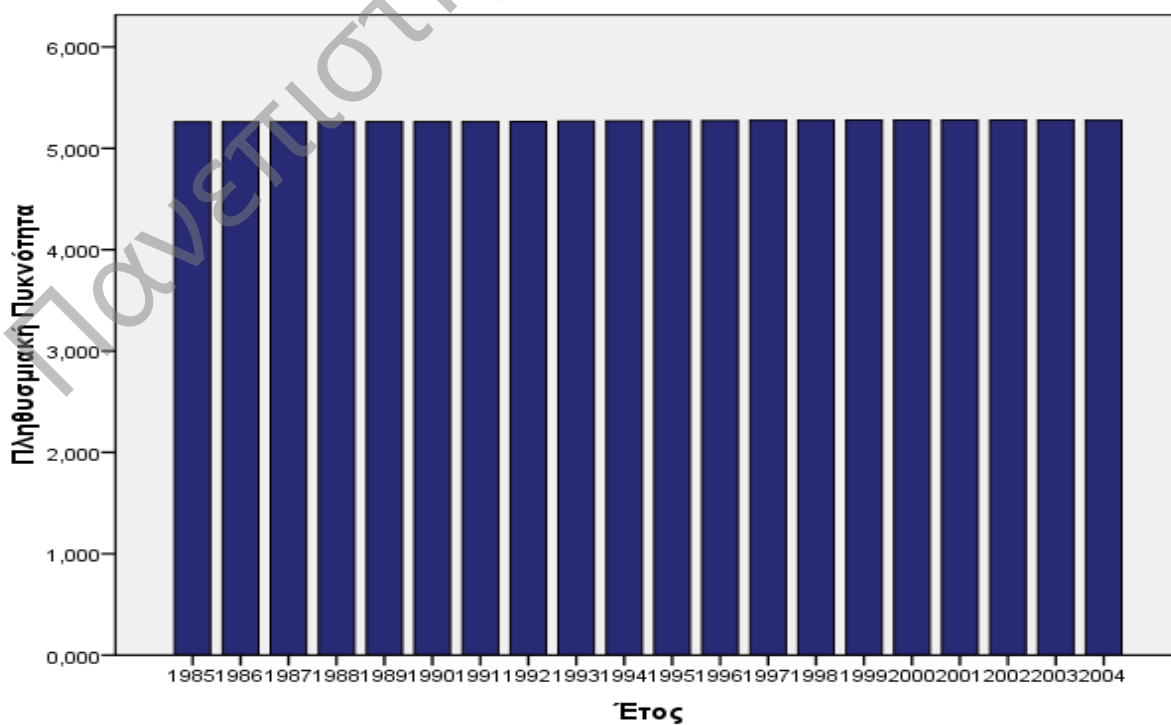
Σχήμα 9: Αξία ΑΕΥΧ.Π Ιταλίας ανά έτος



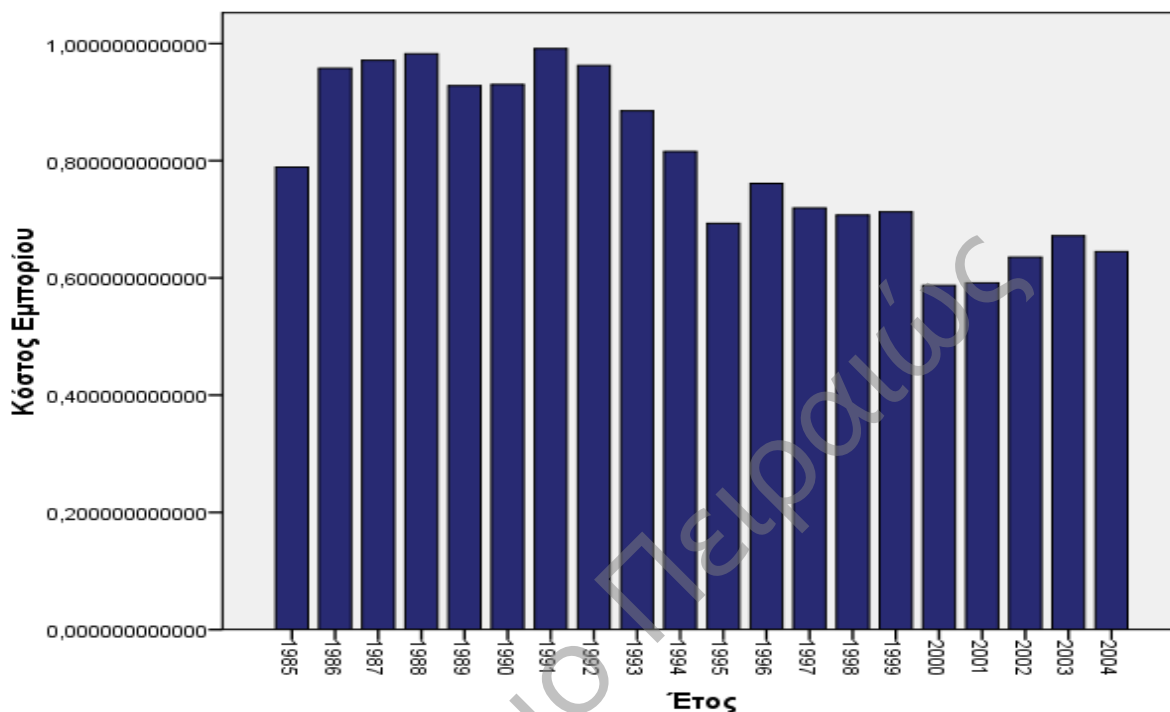
Σχήμα 10: Αξία ΑΞΕ ΗΠΑ στην Ιταλία ανά έτος



Σχήμα 11: Πληθυσμιακή πυκνότητα Ιταλίας ανά έτος



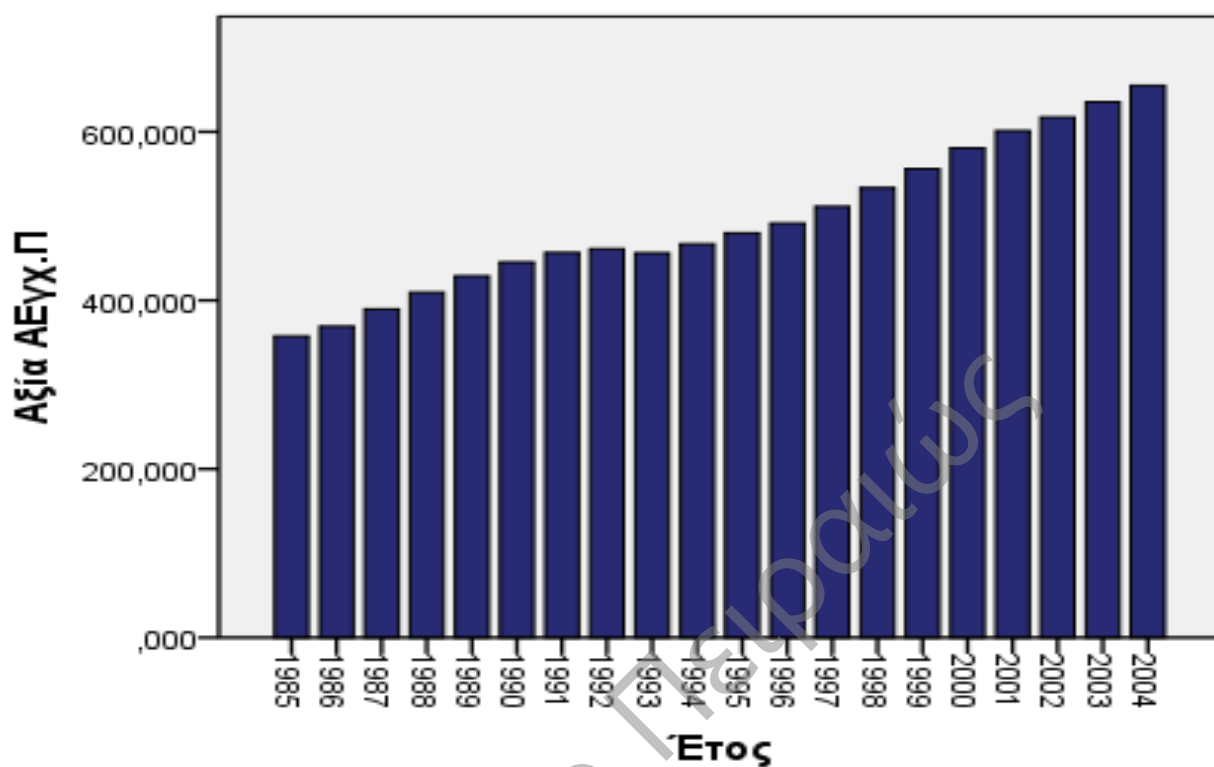
Σχήμα 12: Κόστος Εμπορίου Ιταλίας ανά έτος



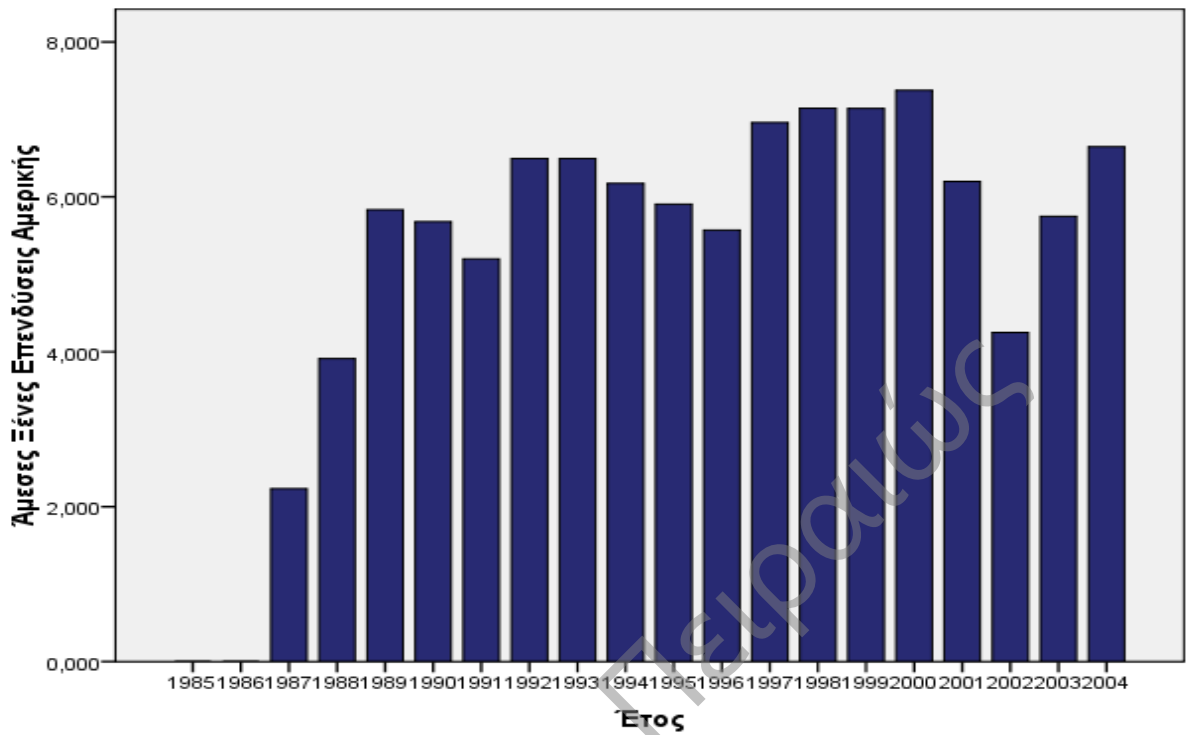
Στην περίπτωση της Ιταλίας, έχουμε σταθερή αλλά μικρή αύξηση του ΑΕΠ ενώ οι επενδύσεις της Αμερικής έχουν διαφοροποιήσει πάνοντας κορυφή το έτος 2000 και κινούμενες σε χαμηλότερα επίπεδα αφ' εξής. Η πληθυσμιακή πυκνότητα παραμένει σταθερή ενώ το κόστος εμπορίου, παρότι έχει καθοδικές τάσεις, την τελευταία πενταετία σημειώνει μικρή άνοδο.

Τέταρτη χώρα του δείγματος μας η Ισπανία της οποία τα γραφήματα έχουν ως εξής:

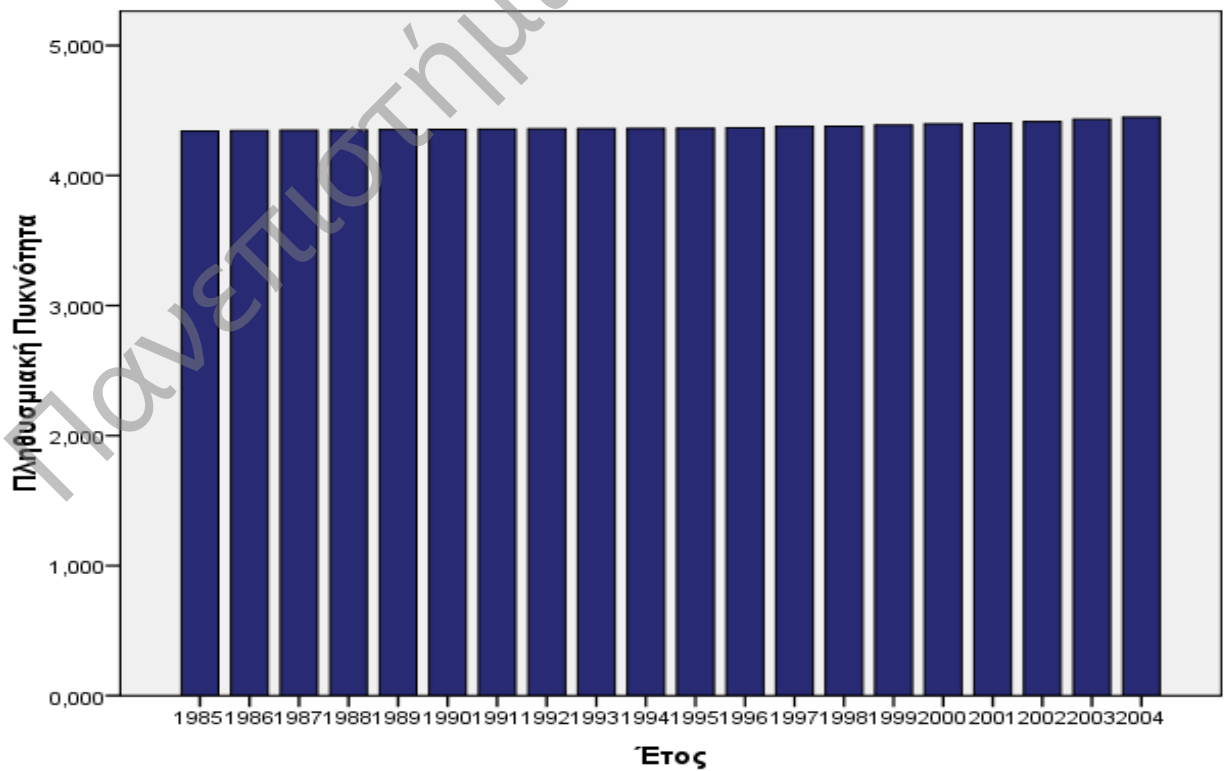
Σχήμα 13: Αξία ΑΕΠ Ισπανίας ανά έτος



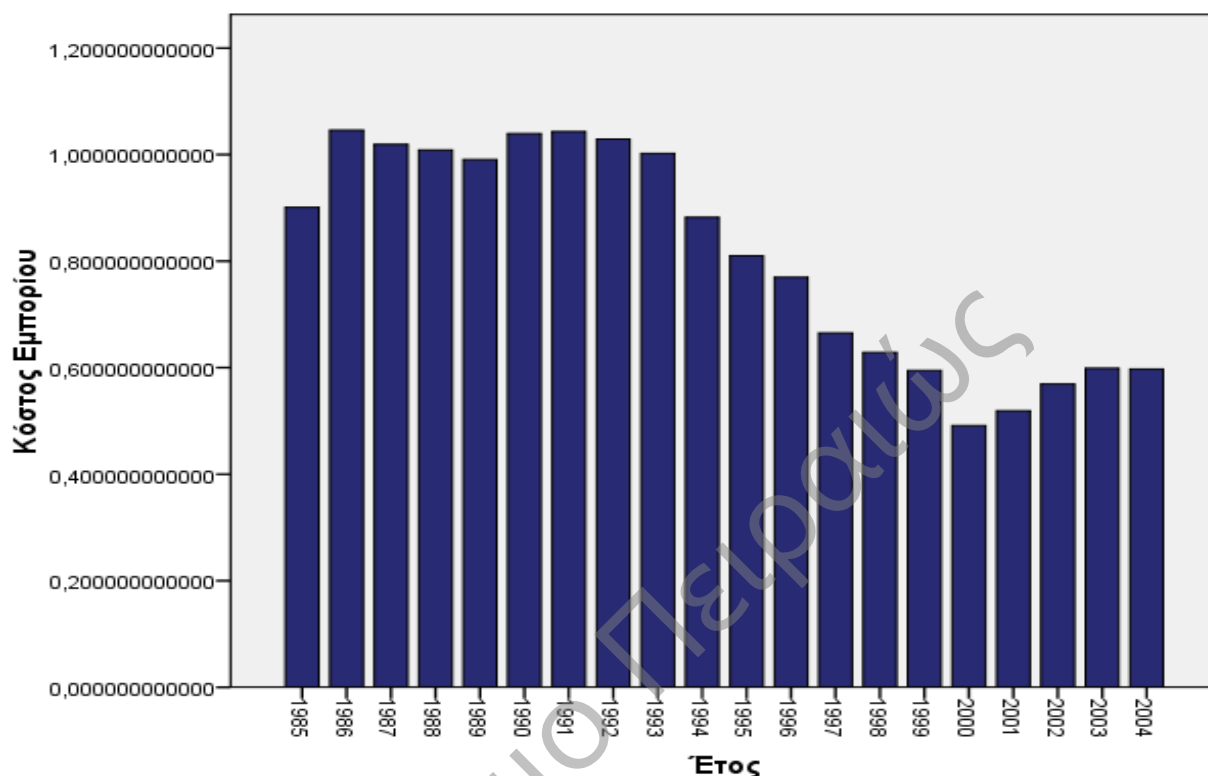
Σχήμα 14: Αξία ΑΞΕ ΗΠΑ στην Ισπανία ανά έτος



Σχήμα 15: Πληθυσμιακή πυκνότητα Ισπανίας ανά έτος



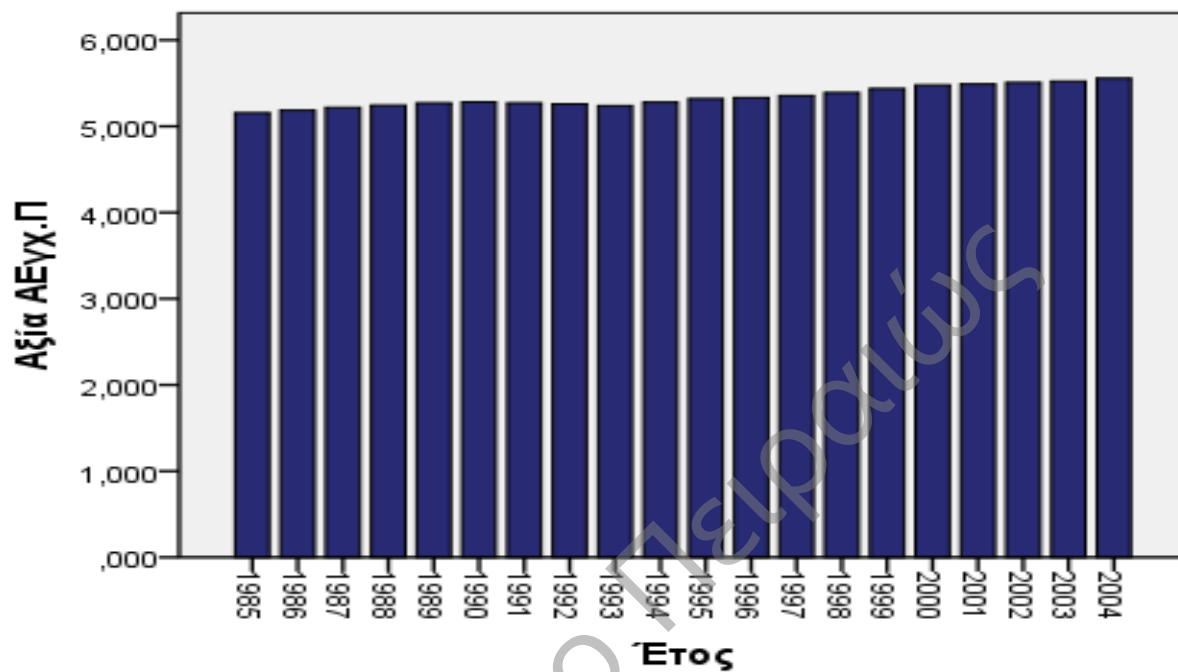
Σχήμα 16: Κόστος Εμπορίου Ισπανίας ανά έτος



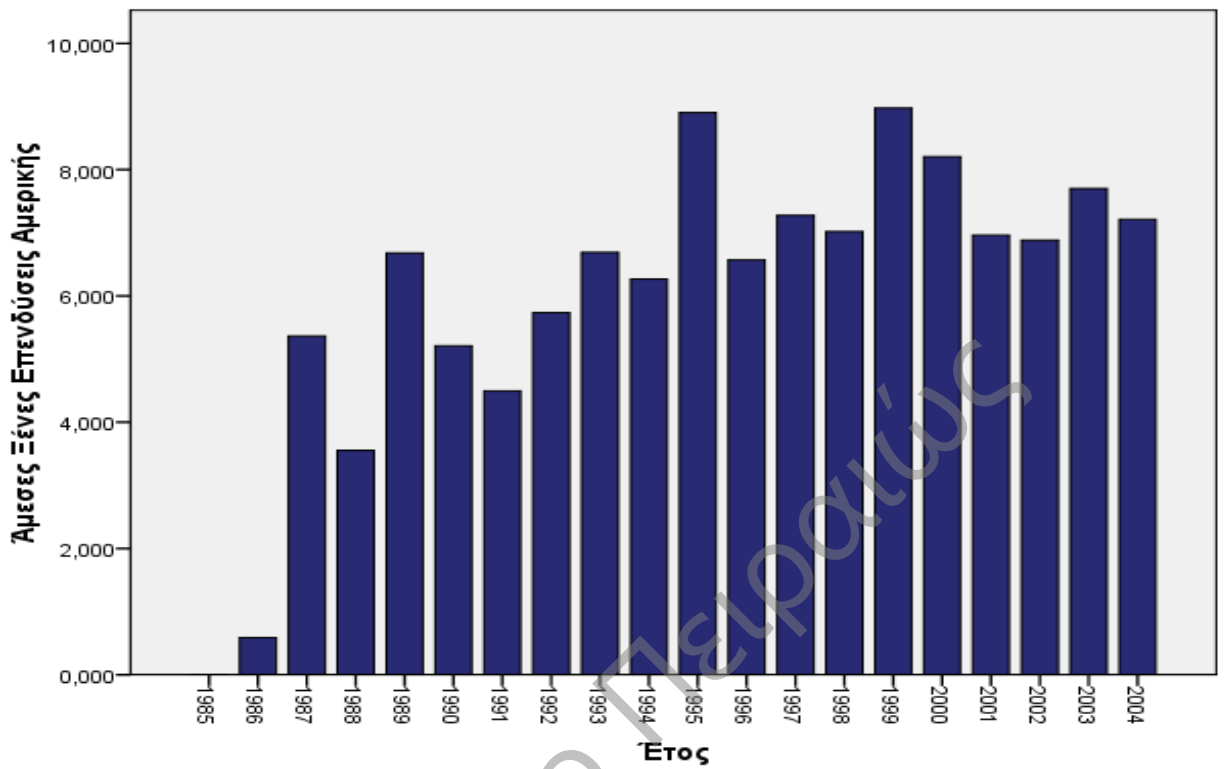
Στην περίπτωση της Ισπανίας παρατηρούμε μεγάλη άνοδο του ΑΕΠ, που είναι ακόμα σημαντικότερη την δεκαετία 1994-2004, όπου και παρουσιάζεται μεγάλη και σταθερή αύξηση. Οι άμεσες ξένες επενδύσεις της Αμερικής στην Ισπανία ξεκίνησαν από πολύ χαμηλά επίπεδα, παρουσίασαν σημαντική άνοδο τα επόμενα χρόνια και παρότι σημείωσαν σημαντική πτώση το 2002, ανέκαμψαν γρήγορα. Η πληθυσμιακή πυκνότητα δεν παρουσιάζει κάποια ενδιαφέρουσα ένδειξη όπως και στις περισσότερες περιπτώσεις, ενώ το κόστος εμπορίου μειώνεται με μεγάλο ρυθμό μέχρι το έτος 2000 όπου παρουσιάζει και πάλι μικρή άνοδο.

Επόμενη χώρα του δείγματος μας είναι η Σουηδία και τα διαγράμματα που την αφορούν ακολουθούν:

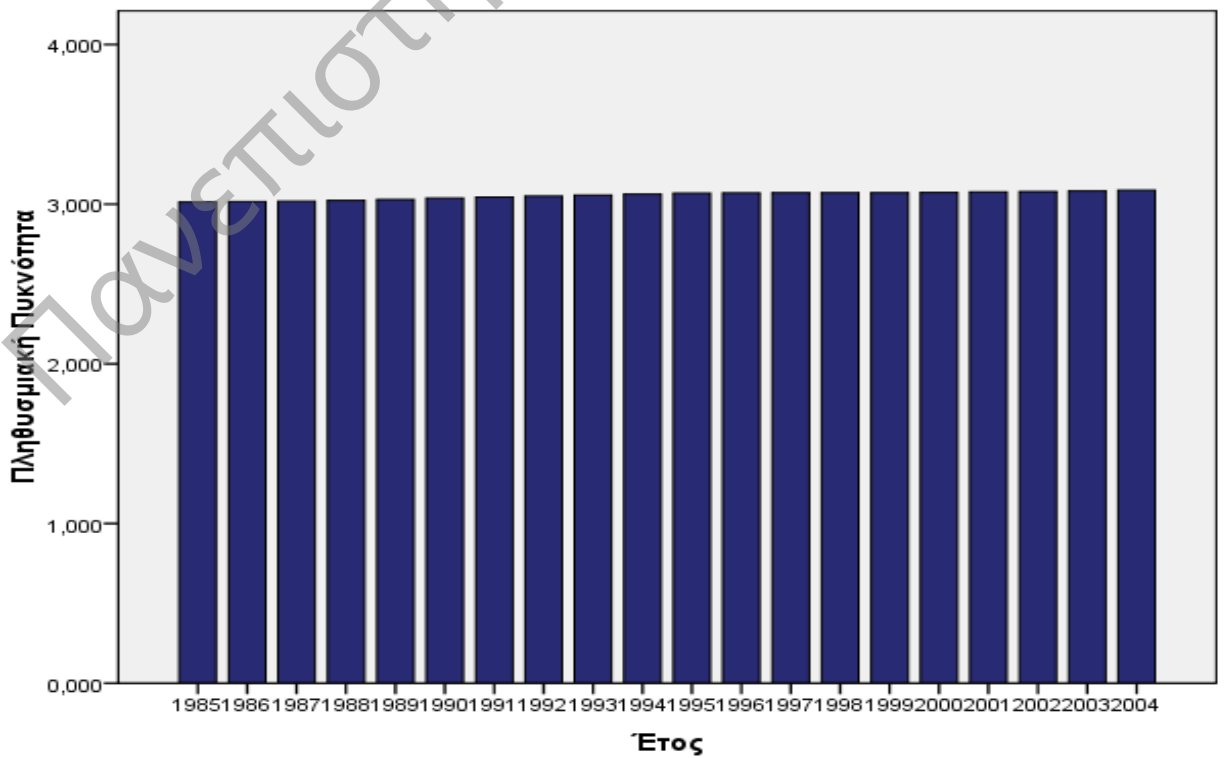
Σχήμα 17: Αξία ΑΕΠ Σουηδίας ανά έτος



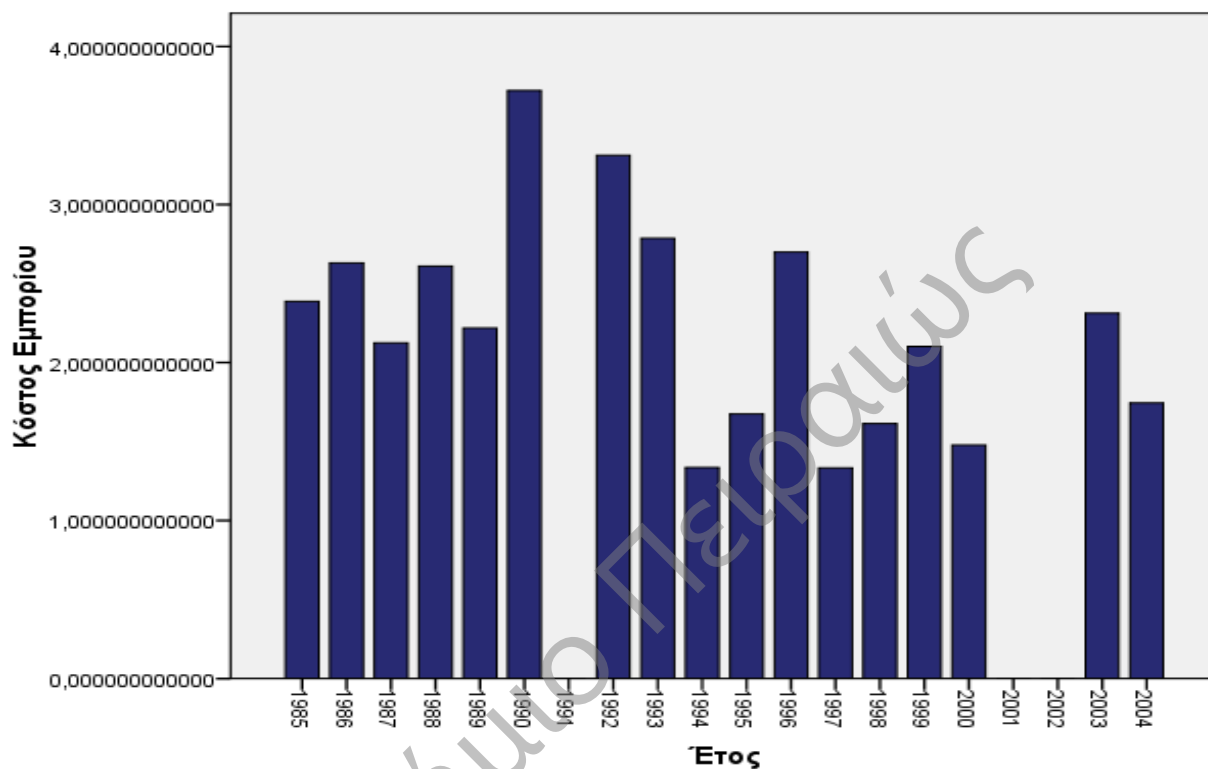
Σχήμα 18: Αξία ΑΞΕ ΗΠΑ στην Σουηδία ανά έτος



Σχήμα 19: Πληθυσμιακή πυκνότητα Σουηδίας ανά έτος



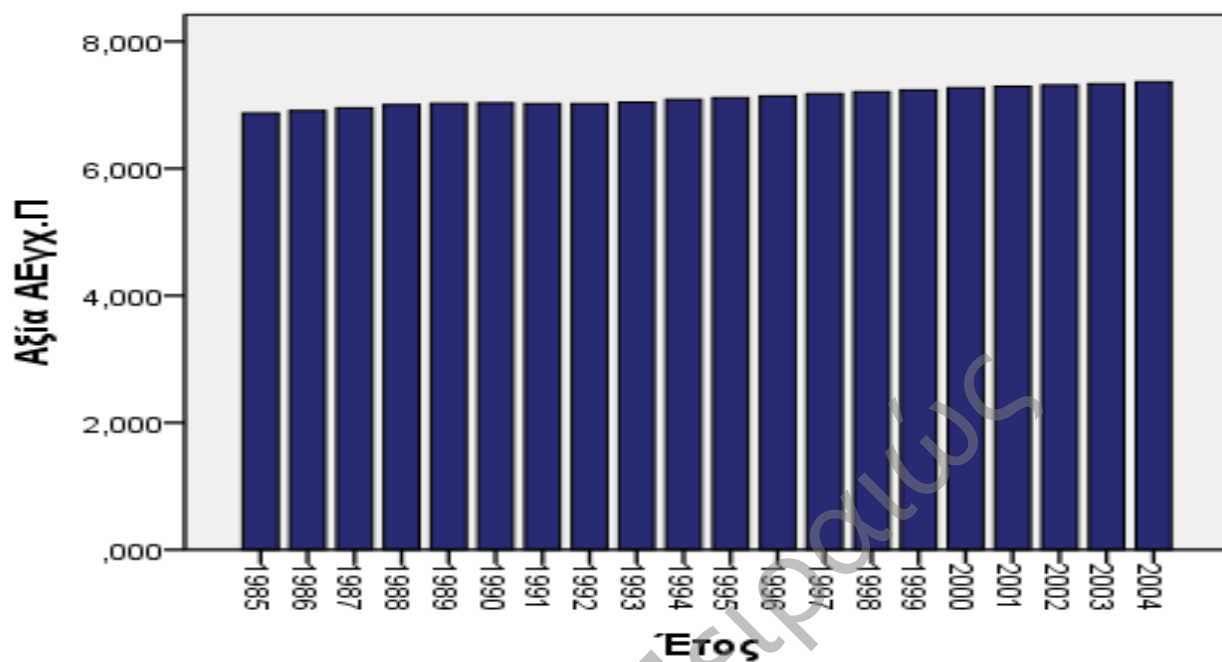
Σχήμα 20: Κόστος Εμπορίου Σουηδίας ανά έτος



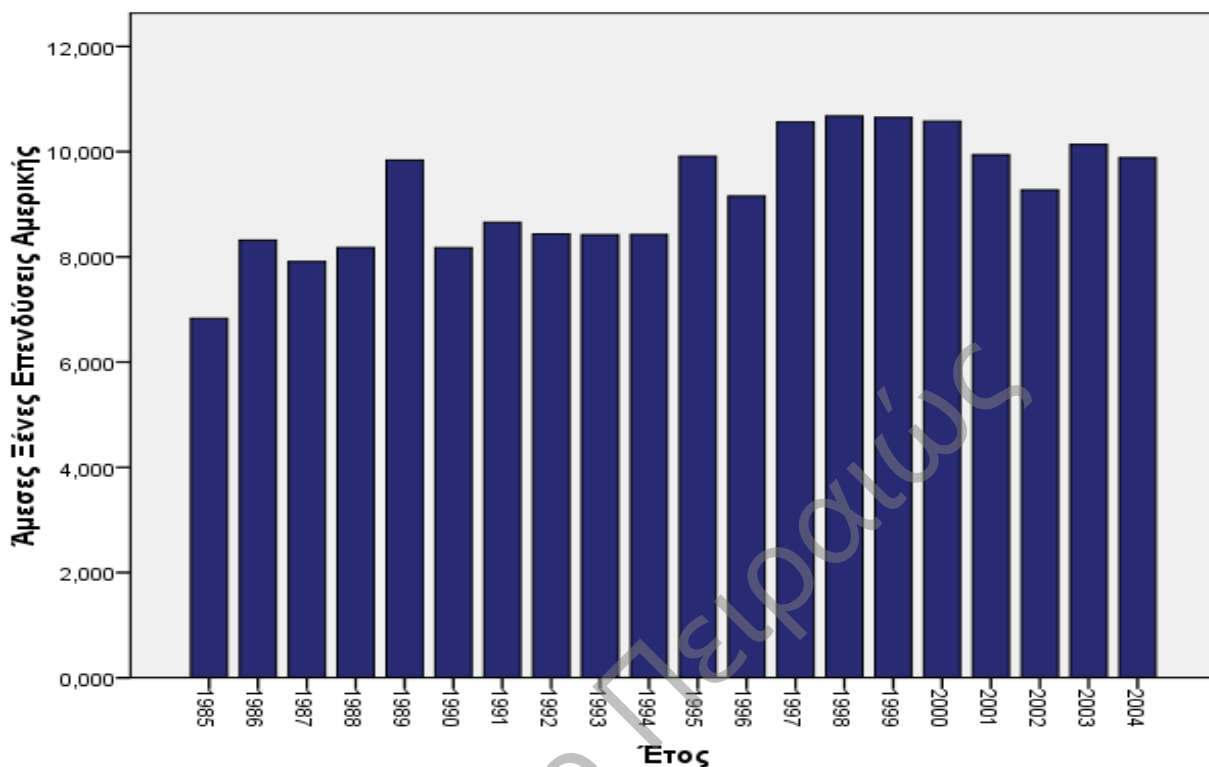
Στην Σουηδία το ΑΕΠ παρουσιάζει σταθερότητα με μικρή διακύμανση, όχι όμως και οι επενδυτικές δραστηριότητες της Αμερικής που παρουσιάζουν αυξομειώσεις χωρίς σταθερότητα. Η πληθυσμιακή πυκνότητα είναι σταθερή ενώ το κόστος εμπορίου εκτοξεύεται σε πολύ ψηλά επίπεδα το 1990, το 1996 και το 2003 ενώ ενδιάμεσα μειώνεται.

Τελευταία χώρα του δείγματος εξέτασης μας θα είναι η Αγγλία και τα γραφήματα για αυτήν ακολουθούν παρακάτω:

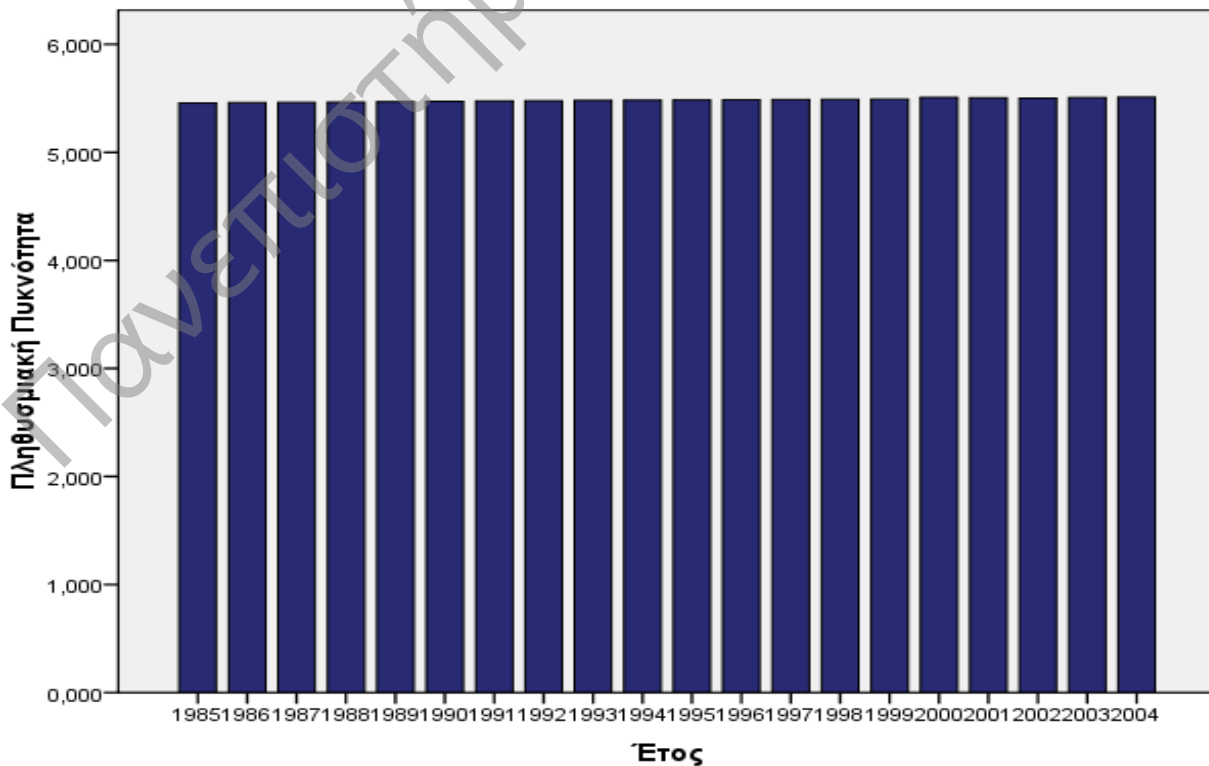
Σχήμα 21: Αξία ΑΕΠ Αγγλίας ανά έτος



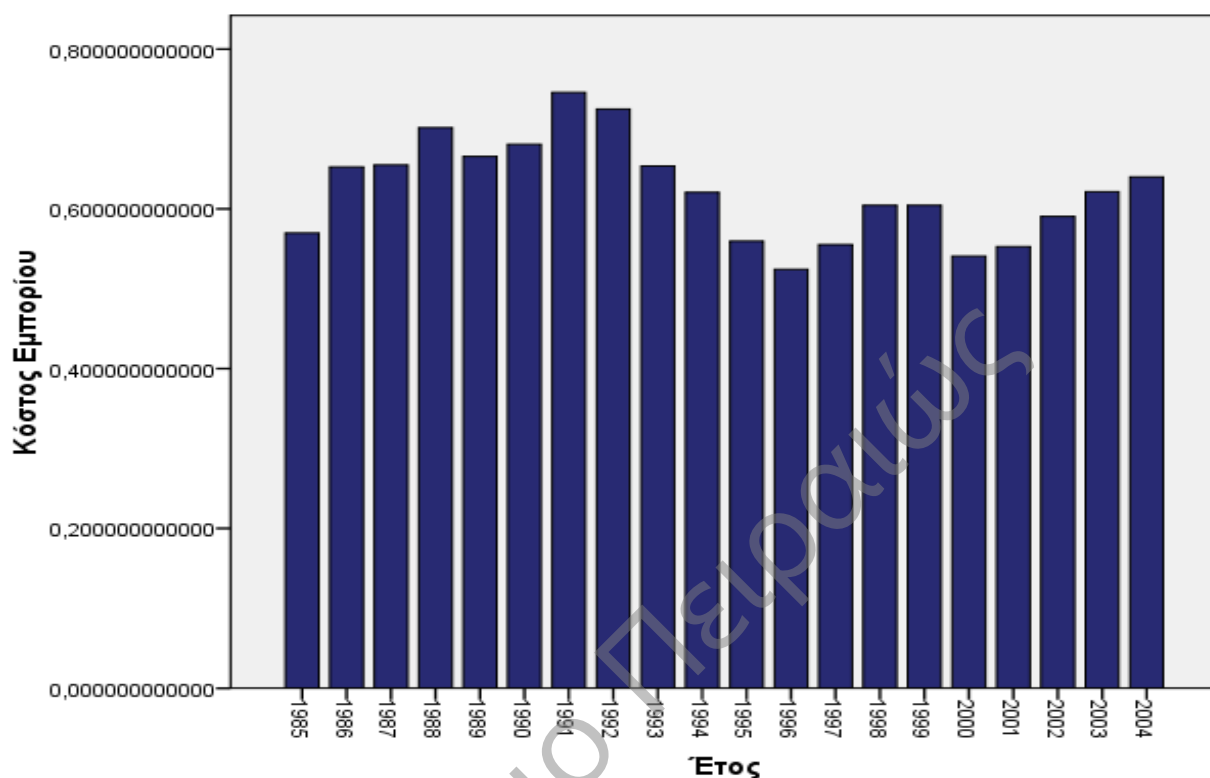
Σχήμα 22: Αξία ΑΞΕ ΗΠΑ στην Αγγλία ανά έτος



Σχήμα 23: Πληθυσμιακή πυκνότητα Αγγλίας ανά έτος



Σχήμα 24: Κόστος Εμπορίου Αγγλίας ανά έτος



Όσον αφορά στην Αγγλία παρατηρούμε μηδαμινές αλλαγές στο ΑΕΠ ανά τα χρόνια ενώ και οι επενδύσεις της Αμερικής δεν διαφοροποιούνται σημαντικά εκτός της τετραετίας 1997-2000 όπου και αυξάνονται οριακά. Καμία διαφοροποίηση δεν παρατηρείται στην πληθυσμιακή πυκνότητα ενώ το κόστος εμπορίου κυμαίνεται σε υψηλά επίπεδα ως το 1995 όπου μετά σταθεροποιείται σε πιο χαμηλούς αριθμούς μέχρι να ξαναπαρουσιάσει άνοδο στα τέλη του 2001 και μετέπειτα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΜΕΘΟΔΟΣ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ: ΕΛΑΧΙΣΤΑ ΤΕΤΡΑΓΩΝΑ (OLS)

5.1. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ

Η μέθοδος ελαχίστων τετραγώνων περιγράφηκε για πρώτη φορά από τον Καρλ Φρίντριχ Γκάους περίπου το 1794. Είναι μια τυποποιημένη προσέγγιση για την προσεγγιστική λύση συστημάτων, όπως συστήματα ισοδυναμιών στα οποία υπάρχουν περισσότερες εξισώσεις από αγνώστους. Τα "ελάχιστα τετράγωνα" σημαίνουν ότι η συνολική λύση ελαχιστοποιεί το άθροισμα των τετραγώνων των σφαλμάτων που έχει επιτευχθεί στην επίλυση κάθε εξίσωσης.

Η πιο σημαντική εφαρμογή των ελαχίστων τετραγώνων, είναι στην τοποθέτηση δεδομένων. Τα ελάχιστα τετράγωνα συνδυάζονται με την ελαχιστοποίηση του αθροίσματος των τετραγώνων των καταλοίπων, όπου κατάλοιπο είναι η διαφορά μεταξύ μιας παρατηρούμενης τιμή και μιας.

Ας εξετάσουμε την παρακάτω δομημένη εξίσωση για τους μισθούς:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \varepsilon_i \quad (1)$$

όπου Y είναι ο μισθός ενός ατόμου, X_1 είναι η σχολική εκπαίδευση σε έτη, X_2 είναι ένα σύνολο χαρακτηριστικών που σχετίζονται με αποφάσεις εκπαίδευσης και με μισθούς, και το σφάλμα δεν παρατηρείται κατά τέτοιο τρόπο ώστε:

$$E[\varepsilon | X_1 = x_1, X_2 = x_2] = 0 \quad (2)$$

Το θεώρημα των Frisch-Waugh-Lovell ξεκινάει από την εξίσωση (1) παραπάνω και ενσωματώνει την παρακάτω (εφικτή) παλινδρόμηση:

$$E[Y | X_2 = x_2] = \beta_0 + \beta_1 E[X_1 | X_2 = x_2] + \beta_2 x_2 + E[\varepsilon | X_2 = x_2] \quad (3)$$

έτσι ώστε μέσω των (2) και (3) έχουμε:

$$E[Y | X_2 = x_2] = \beta_0 + \beta_1 E[X_1 | X_2 = x_2] + \beta_2 x_2$$

Συνεπώς, αφαιρώντας την τελευταία εξίσωση από την (1) καταλήγουμε στην:

$(y_i - E[Y | X_2 = x_2]) = \beta_1 (x_{1i} - E[X_1 | X_2 = x_2]) + \varepsilon_i$, που μας δείχνει ότι η σχέση (2) είναι αρκετή για να προσδιορίσει τον όρο β_1 . Το αποτέλεσμα αυτό είναι πολύ χρήσιμο στην θεωρητική και εμπειρική εργασία, καθώς επιτρέπει το συσχετισμό

των διάφορων μερών, όπως για παράδειγμα την αντιστοιχία μεταξύ των μισθών και της εκπαίδευσης, που αναλύονται με βάση της επίδρασης του X_2 . Σημειώστε επίσης ότι ο όρος $(x_{1i} - E[X_1|X_2 = x_2])$ μπορεί να ερμηνευθεί ως το «κατάλοιπο» της παλινδρόμησης της μεταβλητής X_1 για το σύνολο των χαρακτηριστικών της μεταβλητής X_2 .

5.2. ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ

Η σχέση (3) είναι επαρκής για να ανακτήσει κανείς συνεπείς εκτιμήσεις των εν λόγω παραμέτρων. Στη συνέχεια, θα ανακεφαλαιώσουμε τα βήματα που αναφέρθηκαν στην προηγούμενη ενότητα των σημειώσεων, αναφορικά με την πολλαπλή ρύθμιση παλινδρόμησης. Αρχικά σημειώνουμε ότι ο νόμος των επαναλαμβανόμενων προσδοκιών μαζί με την σχέση (3) καταλήγουν στην:

$E[X'\varepsilon] = 0_{K \times 1}$, η οποία καθορίζει ένα σύστημα K εξισώσεων με K αγνώστους, και ως εκ τούτου:

$$0 = E[X'(y - X\beta)] = E[X'y]_{K \times 1} - E[X'X]\beta_{K \times K}$$

Η τελευταία μαθηματική έκφραση μπορεί να πάρει την ακόλουθη μορφή:

$$\beta = E[X'X]^{-1}E[X'y] \quad (4)$$

υπό την προϋπόθεση ότι η έκφραση $E[X'X]$ είναι αναστρέψιμη. Η κατάσταση αυτή είναι βασικά μια υπόθεση μη πολυσυγγραμμικότητας μεταξύ των μεταβλητών X_1 και X_2 , γεγονός που συνεπάγεται για παράδειγμα ότι εξαρτάται από στο σύνολο των παρατηρήσεων της μεταβλητής X_2 , υπάρχει κάποια διαφοροποίηση στα δεδομένα.

Με την εφαρμογή της αρχής της αναλογίας, η εμπειρική σχέση (4) παρέχει μια σταθερή προσέγγιση των παραμέτρων του μοντέλου της παλινδρόμησης. Σύμφωνα με τις παραπάνω μαθηματικές καταλήγουμε στην εξής σχέση:

$$\beta_{\text{est}} = [X'X]^{-1} X'y \quad (5)$$

η οποία εκπροσωπεί τους εκτιμητές OLS, των παραμέτρων της εξίσωσης.

5.3. ΕΠΑΓΩΓΗ ΤΩΝ ΕΚΤΙΜΗΤΩΝ ΤΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ

Χρησιμοποιώντας την σχέση (5):

$$\beta_{\text{est}} = [X'X]^{-1} X'y = [X'X]^{-1} X'(X\beta + \varepsilon) = [X'X]^{-1}[X'X]\beta + [X'X]^{-1}X'\varepsilon$$

$$= \beta + \left[\sum_{i=1}^n x_i x_i' \right]^{-1} \sum_{i=1}^n x_i \varepsilon_i$$

Θα ξεκινήσουμε από αυτήν την έκφραση για να προκύψουν οι στατιστικές ιδιότητες της εκτιμήτριας των OLS, στην πολλαπλή αυτή παλινδρόμηση. Το ασυμπτωτικό αποτέλεσμα που ενσωματώνεται στο κεντρικό οριακό θεώρημα (CLT) μπορεί να επεκταθεί σε διανύσματα τυχαίων μεταβλητών. Ειδικότερα, εάν W_1, \dots, W_n είναι $(K \times 1)$ διανύσματα τυχαίων μεταβλητών με μέση τιμή $\mu = E[w]$ και πίνακα συνδιακύμανσης-διακύμανσης $\Sigma = E[(w - \mu)(w - \mu)']$, τότε κάθε στατιστικό στοιχείο που μπορεί να εκφραστεί ως:

$$s_n = 1/n \sum_{i=1}^n W_i, \text{ μπορεί να παρουσιαστεί και ως εξής:}$$

$$\sqrt{n} (s_n - \mu) \sim s, \quad s \sim N(0, \Sigma) \text{ ή συνεπακόλουθα:}$$

$$S_n \sim N(\mu, 1/n \Sigma)$$

Συνδυάζοντας τα παραπάνω αποτελέσματα καταλήγουμε:

$$1/n \sum_{i=1}^n X_i \varepsilon_i \sim N(0, 1/n \Sigma) \text{ όπου:}$$

$$\Sigma_{kxk} = \text{Var}[x_i \varepsilon_i] = E[x x' \varepsilon^2]$$

Χρησιμοποιώντας τις ιδιότητες της (πολυμεταβλητής) κανονικής κατανομής μπορεί κανείς να συμπεράνει:

$$\beta_{\text{est}, k \times k} = \beta + \left[\sum_{i=1}^n X_i X_i' \right]^{-1} \sum_{i=1}^n X_i \varepsilon_i = \beta + \left[\right.$$

]

$$\sim \beta + V^{-1}, \sim \beta + N(0, V^{-1} \Sigma V^{-1}), \sim N(\beta, V^{-1} \Sigma V^{-1}).$$

Εφόσον $\text{Var}[\beta_{\text{est}, k \times k}] = V^{-1} \Sigma V^{-1}$, το αποτέλεσμα συνεπάγεται επίσης την συνέπεια των εκτιμητών OLS. Η ομοσκεδαστικότητα σε αυτό το σημείο συνεπάγεται: $E[\varepsilon^2 | X] = \sigma_\varepsilon^2$, έτσι ώστε $\Sigma_{k \times k} = \text{Var}[X_i \varepsilon_i] = E[XX' \varepsilon^2] = \sigma_\varepsilon^2 E[XX'] = \sigma_\varepsilon^2 V$, και

$$\text{άρα: } \text{Var}_{k \times k} [\beta_{\text{est}}] = \frac{\sigma_\varepsilon^2}{n} V^{-1}.$$

Για να καταλήξουμε σε ένα συμπέρασμα σχετικά με τα β χρειαζόμαστε μια σταθερή υπολογιστική προσέγγιση της προαναφερθείσας διακύμανσης. Η παράμετρος σ_ε μπορεί να βρεθεί από τα κατάλοιπα της παλινδρόμησης του Y επί X_1 και X_2 , όπως εξηγείται παραπάνω (δηλαδή από το τυπικό σφάλμα της παλινδρόμησης).

5.4. ΕΜΠΕΙΡΙΚΑ ΜΟΝΤΕΛΑ

Στο υποκεφάλαιο αυτό θα ασχοληθούμε με την παρουσίαση των μοντέλων βάση των οποίων εργαστήκαμε. Ουσιαστικά, θα παρουσιαστούν οι εξισώσεις που περιγράφουν τα μοντέλα στα οποία βασίστηκε η μελέτη μας, καθώς και το πώς αυτά διαμορφώνονται με την είσοδο των μεταβλητών. Ανεξάρτητες μεταβλητές στην περίπτωση μας είναι το ΑΕΠ, η πληθυσμιακή πυκνότητα, η απασχόληση στην

βιομηχανία, η απασχόληση στις Υπηρεσίες, οι πατέντες των ΗΠΑ, οι πατέντες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και οι εξαγωγές, ενώ η ανεξάρτητη (Y) οι άμεσες ξένες επενδύσεις. Στον πίνακα που ακολουθεί φαίνονται αναλυτικά:

Πίνακας 1: Επεξήγηση μεταβλητών

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΗ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ

ΑΞΕ	Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής)
------------	---

ΕΞΑΡΤΗΜΕΝΕΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ

ΑΕΠ	Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν
Απασχόληση (Βιομ.)	Απασχόληση στον τομέα της Βιομηχανίας
Απασχόληση (Υπηρ.)	Απασχόληση στον κλάδο των Υπηρεσιών
Εξαγωγές	Σύνολο των εξαγωγών της κάθε χώρας
Πατέντες ΗΠΑ	Πατέντες - Ευρεσιτεχνίες στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής
Πατέντες Ε.Ε.	Πατέντες - Ευρεσιτεχνίες στην Ευρωπαϊκή Ένωση
Πληθυσμιακή πυκνότητα	Η πληθυσμιακή πυκνότητα του κάθε κράτους

Οι εξισώσεις που θα περιγραφούν είναι οι ακόλουθες 6:

$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$, αναλυτικότερα:

$Y = \alpha + \beta_1 (\text{ΑΕΠ}) + \beta_2 (\text{Πληθυσμιακή Πυκνότητα})$

Μοντέλο (1)

$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4$, αναλυτικότερα:

$$Y = \alpha + \beta_1 (\text{ΑΕΠ}) + \beta_2 (\text{Π.Π.}) + \beta_3 (\text{Απασχ.Β.}) + \beta_4 (\text{Απασχ.Υ.}) \quad \text{Μοντέλο (2)}$$

$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6$, αναλυτικότερα:

$$Y = \alpha + \beta_1 (\text{ΑΕΠ}) + \beta_2 (\text{Π.Π.}) + \beta_3 (\text{Απασχ.Β.}) + \beta_4 (\text{Απασχ.Υ.}) + \beta_5 (\text{Πατέντες ΗΠΑ}) + \beta_6 (\text{Πατέντες Ε.Ε}) \quad \text{Μοντέλο (3)}$$

$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7$, αναλυτικότερα:

$$Y = \alpha + \beta_1 (\text{ΑΕΠ}) + \beta_2 (\text{Π.Π.}) + \beta_3 (\text{Απασχ.Β.}) + \beta_4 (\text{Απασχ.Υ.}) + \beta_5 (\text{Πατέντες ΗΠΑ}) + \beta_6 (\text{Πατέντες Ε.Ε}) + \beta_7 (\text{Εξαγωγές}) \quad \text{Μοντέλο (4)}$$

Και τέλος το 5^ο μοντέλο που αποτελεί την κύρια και συγκεντρωτική εξίσωση στην μελέτη μας και προκύπτει ως «άθροισμα» από τα προηγούμενα:

$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8$, αναλυτικότερα:

$$Y = \alpha + \beta_1 (\text{ΑΕΠ}) + \beta_2 (\text{Π.Π.}) + \beta_3 (\text{Απασχ.Β.}) + \beta_4 (\text{Απασχ.Υ.}) + \beta_5 (\text{Πατέντες ΗΠΑ}) + \beta_6 (\text{Πατέντες Ε.Ε}) + \beta_7 (\text{Εξαγωγές}) + \beta_8 (\text{Κόστος εμπορίου}) \quad \text{Μοντέλο (5)}$$

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Στο κομμάτι αυτό, θα προχωρήσουμε στην ανάλυση των βασικών ευρημάτων που προέκυψαν από την επεξεργασία και τις μετρήσεις που πραγματοποιήθηκαν, καθώς και στην παρουσίαση των ευρημάτων αυτών.

Οι μέθοδοι ανάλυσης που χρησιμοποιήθηκαν, αφορούν κυρίως στην χρήση ελαχίστων τετραγώνων για τα δεδομένα που είχαμε, καθώς και την παρουσίαση ανά χώρα -αλλά και συγκεντρωτικά- δεδομένων που παρουσίαζαν στατιστικό ενδιαφέρον.

Αρχικά, η ανάλυση γίνεται ανά χώρα μεταξύ των 6 μεγαλύτερων χωρών του δείγματος μας (Γαλλία, Γερμανία, Ιταλία, Ισπανία, Σουηδία και Αγγλία), ενώ στην συνέχεια ακολουθεί ένας πίνακας με συγκεντρωτικά αποτελέσματα για το σύνολο των χωρών του δείγματος μας.

Στο σημείο αυτό, αξίζει να γίνει μία σύντομη περιγραφή του δείγματος μας. Το δείγμα, αποτελείται από 23 χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και μία σειρά από οικονομικά στοιχεία-παραμέτρους, που πιθανολογείται ότι επηρεάζουν την επενδυτική δυνατότητα του κάθε κράτους, την 20ετία 1985-2004.

Ξεκινώντας, όσον αφορά στην Γαλλία, ακολουθούν μερικά ενδιαφέροντα στοιχεία καθώς και ο πίνακας με την παλινδρόμηση:

Πίνακας 1: Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Γαλλία
(εξαρτημένη μεταβλητή: Άμεσες ξένες επενδύσεις)

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	B(t _{stat})	B(t _{stat})	B(t _{stat})
C	-25,554 (-1,074)	0,927 (0,045)	-104,863 (-1.798)
ΑΕΠ Γαλλίας	-0,006 (-0,003)	-0,988 (-1,054)	2,362 (1.468)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	5,659 (0,769)	-1,088 (-0,179)	23,662 (1.533)
Απασχόληση (Βιομ.)		-2,810 (-0,586)	-29,707 (-2.724) *
Απασχόληση (Υπηρ.)		19,769 (3,944) *	-26,154 (-1.358)
Εξαγωγές			9,117 (1.862)
Πατέντες ΗΠΑ			0,130 (2.040) *
Πατέντες Ε.Ε			-0,057 (-2.463) *
Κόστος Εμπορίου			3,651 (3.047) *
	R² = 0,614, adj. R² = 0,569	R² = 0,876, adj. R² = 0,842	R² = 0,945, adj. R² = 0,906

(Επίπεδο σημαντικότητας $t_{stat}=90\%$, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Στην περίπτωση της Γαλλίας βλέπουμε ότι εκτελώντας την παλινδρόμηση με 2 μεταβλητές, το ΑΕΠ της χώρας και την πληθυσμιακή της πυκνότητα, μόνο η 2^η δείχνει να επηρεάζει τις άμεσες ξένες επενδύσεις σε πρώτη φάση. Πιθανή αύξηση της πληθυσμιακής πυκνότητας κατά 1 μονάδα επιφέρει άνοδο των επενδύσεων κατά 5,659 μονάδες όπως φαίνεται και στον πίνακα. Οι δύο αυτές μεταβλητές μαζί «εξηγούν» το 56,9% της διακύμανσης της εξαρτημένης μεταβλητής. Στην δεύτερη παλινδρόμηση που εκτελέσαμε για την Γαλλία, με 4 μεταβλητές βλέπουμε ότι η πληθυσμιακή πυκνότητα από θετική επίδραση έχει πλέον αρνητική (-1,088) ενώ την μεγαλύτερη επίδραση παρουσιάζει η απασχόληση στις υπηρεσίες(19,769), η οποία είναι και στατιστικά σημαντική (t=3,944). Το ποσοστό διακύμανσης των επενδύσεων

που δικαιολογούν αυτές οι 4 μεταβλητές αγγίζει το 85%. Στην τελευταία παλινδρόμηση με όλες τις μεταβλητές, βλέπουμε ότι η ανεξάρτητη επηρεάζεται από αρκετούς παράγοντες με σημαντικότερους την απασχόληση στην βιομηχανία ($\beta = -29,707$, $t = -2,724$) και το κόστος εμπορίου ($\beta = 3,651$, $t = 3,047$). Το συνολικό ποσοστό της διακύμανσης που οφείλεται σε αυτές τις μεταβλητές φτάνει το 91%

Στην συνέχεια έχουμε τα αντίστοιχα αποτελέσματα για την Γερμανία:

Πίνακας 2: Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Γερμανία

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	B(t _{stat})	B(t _{stat})	B(t _{stat})
C	31,163 (2,448) *	26,792 (1,015)	65,825 (2,244) *
ΑΕΠ Γερμανίας	2,820 (5,485) *	2,749 (4,045) *	5,464 (4,985) *
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	-9,430 (-3,122) *	-8,024 (-1,291)	-16,500 (-2,491) *
Απασχόληση (Βιομ.)		-3,2016 (-0,350)	-18,120 (-1,939) *
Απασχόληση (Υπηρ.)		-2,665 (-0,281)	-14,041 (-1,539)
Εξαγωγές			-2,901 (-0,737)
Πατέντες ΗΠΑ			-0,006 (-0,230)
Πατέντες Ε.Ε			-0,003 (-0,189)
Κόστος Εμπορίου			0,079 (0,082)
	R² = 0,903, adj. R² = 0,891	R² = 0,906, adj. R² = 0,881	R² = 0,949, adj. R² = 0,912

(Επίπεδο σημαντικότητας $t_{stat} = 90\%$, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Στην Γερμανία βλέπουμε ότι σε όλες τις περιπτώσεις η πληθυσμιακή πυκνότητα επηρεάζει αρνητικά τις άμεσες ξένες επενδύσεις είτε εξεταζόμενη με 1 είτε με περισσότερες μεταβλητές, καθώς έχει σταθερή αρνητική επιρροή από -8 έως κ -16 μονάδες. Στην πρώτη περίπτωση το ΑΕΠ της χώρας επηρεάζει επίσης σε σημαντικό

βαθμό ($\beta=2,820$, $t=5,485$) σε σημείο ώστε οι 2 αυτές μεταβλητές μαζί να εξηγούν σχεδόν το 90% της διακύμανσης της ανεξάρτητης μεταβλητής. Στην δεύτερη παλινδρόμηση, το ΑΕΠ και η πυκνότητα παραμένουν οι κύριες μεταβλητές επηρεασμού, με το R^2 να παραμένει στα ίδια περίπου επίπεδα. Στην παλινδρόμηση που περιλαμβάνει το σύνολο των μεταβλητών, βλέπουμε ότι το ΑΕΠ και η πυκνότητα έχουν σταθερή επίδραση θετική και αρνητική αντίστοιχα, ενώ πλέον η απασχόληση στην βιομηχανία αλλά και στις υπηρεσίες, δείχνει να επηρεάζει και αυτή αρνητικά, συνεπικουρούμενες από τις εξαγωγές που και αυτές έχουν αρνητική συσχέτιση με τις επενδύσεις ($\beta=-2,901$, $t=-0,737$). Όλες μαζί οι μεταβλητές της «πλήρης» παλινδρόμησης εξηγούν το 91,2% της διακύμανσης της εξαρτημένης μεταβλητής.

Ακολουθούν τα αποτελέσματα για την Ιταλία:

Πίνακας 3: Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Ιταλία

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	B(t _{stat})	B(t _{stat})	B(t _{stat})
C	15,291 (0,258)	52,080 (0,779)	56,743 (0,402)
ΑΕΠ Ιταλίας	1,753 (1,847)	8,186 (1,665)	5,946 (0,873)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	-5,064 (-0,408)	-17,254 (-1,176)	-16,677 (-0,653)
Απασχόληση (Βιομ.)		-5,536 (-0,530)	13,914 (0,859)
Απασχόληση (Υπηρεσ.)		-25,054 (-1,204)	-9,690 (-0,294)
Εξαγωγές			-19,638 (-2,292) *
Πατέντες ΗΠΑ			0,084 (1,731)
Πατέντες Ε.Ε			0,012 (0,578)
Κόστος Εμπορίου			-4,464 (-2,540) *
	R² = 0,531, adj. R² = 0,476	R² = 0,601, adj. R² = 0,494	R² = 0,762, adj. R² = 0,588

(Επίπεδο σημαντικότητας $t_{stat}=90\%$, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Στην περίπτωση της Ιταλίας το ΑΕΠ δεν δείχνει να επηρεάζει σε στατιστικά σημαντικό επίπεδο τις επενδύσεις σε πρώτη φάση ενώ στην δεύτερη και την τρίτη παλινδρόμηση αυξάνεται η επίδραση του. Η πληθυσμιακή πυκνότητα επηρεάζει και σε αυτή την περίπτωση αρνητικά. Στην πρώτη παλινδρόμηση η πληθυσμιακή πυκνότητα είναι -5,064 μονάδες (χωρίς ιδιαίτερη στατιστική σημασία: $t=-0,408$). Και οι δύο μεταβλητές της 1^{ης} παλινδρόμησης εξηγούν μόνο το 47,6% της διακύμανσης της εξαρτημένης μεταβλητής, ποσοστό μη ικανοποιητικό. Στην δεύτερη παλινδρόμηση βλέπουμε ότι και πάλι οι υπό εξέταση μεταβλητές δεν επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό τις ξένες επενδύσεις, γεγονός που γίνεται αντιληπτό και από την τιμή του R^2 η οποία παραμένει σε χαμηλά επίπεδα (49,4%). Στην τρίτη προσπάθεια μας για καλύτερη επεξήγηση της διακύμανσης των επενδύσεων, βλέπουμε ότι το κόστος του εμπορίου επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό αρνητικά τις επενδύσεις ($\beta=-4,464$, $t=-2,540$) όπως επίσης και οι εξαγωγές ($\beta=-19,638$, $t=-2,292$). Οι δύο αυτές αποτελούν και τους σημαντικότερους παράγοντες, οι οποίοι συνολικά εξηγούν ένα μέτριο ποσοστό της διακύμανσης των άμεσων ξένων επενδύσεων, της τάξης του 59%. Ακολουθούν τα αποτελέσματα για την Ισπανία:

Πίνακας 4: Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Ισπανία

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	B(t _{stat})	B(t _{stat})	B(t _{stat})
C	32,019 (3,952) *	15,568 (1,755)	-31,107 (-0,700)
ΑΕΠ Ισπανίας	2,532 (6,332) *	-0,039 (-0,042)	-5,498 (-1,677)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	-10,781 (-4,552) *	-5,367 (-1,986) *	12,609 (0,917)
Απασχόληση (Βιομ.)		11,380 (2,660) *	22,939 (1,762)
Απασχόληση (Υπηρ.)		8,685 (2,975) *	18,523 (2,309) *
Εξαγωγές			-17,018 (-2,251) *
Πατέντες ΗΠΑ			0,129 (1,123)
Πατέντες Ε.Ε			-0,058 (-0,348)

Κόστος Εμπορίου			-4,794 (-2,830) *
	R² = 0,762, adj. R² = 0,734	R² = 0,850, adj. R² = 0,810	R² = 0,920, adj. R² = 0,862

(Επίπεδο σημαντικότητας $t_{stat}=90\%$, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Στην παλινδρόμηση για την Ισπανία, βλέπουμε ότι στην πρώτη περίπτωση και το ΑΕΠ αλλά και η πληθυσμιακή πυκνότητα επηρεάζουν σε στατιστικά σημαντικό βαθμό την εξαρτημένη μεταβλητή της μελέτης μας, το ΑΕΠ θετικά ($\beta=2,532$) ενώ η πυκνότητα αρνητικά όπως και στις προηγούμενες περιπτώσεις ($\beta=-10,781$). Στην δεύτερη περίπτωση η επίδραση της πυκνότητας μειώνεται έτσι ώστε να επηρεάζει οριακά σε στατιστικά σημαντικό βαθμό ενώ το ΑΕΠ όχι πλέον, με τις θέσεις τους να παίρνουν η απασχόληση στην βιομηχανία και στις υπηρεσίες, ($\beta=11,380$, $t=-2,660$) και ($\beta=8,685$, $t=2,975$). Στην τελευταία παλινδρόμηση που περιλαμβάνει περισσότερες μεταβλητές, βλέπουμε ότι η πληθυσμιακή πυκνότητα πλέον επηρεάζει θετικά αλλάζοντας πρόσημο. Όπως και στην περίπτωση της Ιταλίας, παρουσιάζουν αρνητική επίδραση το κόστος του εμπορίου σε σημαντικό, μάλιστα, βαθμό ($\beta=-17,018$, $t=-2,251$) όπως επίσης και οι εξαγωγές ($\beta=-4,794$, $t=-2,830$). Το R² αυξάνεται σταδιακά από 73,4% σε 86,2% Ακολουθούν τα αποτελέσματα για την Σουηδία:

Πίνακας 5: Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Σουηδία

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	B(t _{stat})	B(t _{stat})	B(t _{stat})
C	-24,970 (-4,070) *	-55,488 (-3,458) *	-39,467 (-2,177) *
ΑΕΠ Σουηδίας	-0,168 (-0,298)	-0,962 (-0,830)	0,456 (0,293)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	8,663 (3,088) *	10,657 (1,617)	1,748 (0,205)
Απασχόληση (Βιομ.)		34,094 (1,415)	34,792 (1,375)
Απασχόληση (Υπηρ.)		27,954 (1,095)	33,961 (1,247)
Εξαγωγές			1,385 (1,533)
Πατέντες ΗΠΑ			0,098 (1,564)

Πατέντες Ε.Ε			-0,244 (-0,943)
Κόστος Εμπορίου			0,016 (0,467)
	R² = 0,662, adj. R² = 0,623	R² = 0,739, adj. R² = 0,669	R² = 0,817, adj. R² = 0,614

(Επίπεδο σημαντικότητας $t_{stat}=90\%$, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Στην Σουηδία, η αύξηση της πληθυσμιακής πυκνότητας συνεπάγεται και αύξηση των επενδύσεων, σε σημαντικό επίπεδο, γεγονός που δεν το είχαμε παρατηρήσει στις προηγούμενες χώρες, τουλάχιστον στο αρχικό στάδιο της 1^{ης} παλινδρόμησης. Το ΑΕΠ και η πυκνότητα εξηγούν το 62,3% της διακύμανσης της εξαρτημένης μεταβλητής. Συνεχίζοντας και εισάγοντας νέες μεταβλητές στην παλινδρόμηση που εκτελούμε, βλέπουμε ότι δεν υπάρχει κάποια αξιοσημείωτη μεταβλητή και ότι όλες οι μεταβλητές πλην του ΑΕΠ (οριακά) επηρεάζουν θετικά τις ξένες επενδύσεις. Στην τελευταία περίπτωση, καμία μεταβλητή δεν φαίνεται να επηρεάζει σημαντικά τις επενδύσεις. Το γεγονός αυτό αντανακλάται και στο R² το οποίο μειώνεται, παρόλη την είσοδο νέων μεταβλητών που θα περιμέναμε να εξηγούν καλύτερα την εξαρτημένη μεταβλητή μας. Έτσι το R² πέφτει στο 61,4% ποσοστό αρκετά μέτριο για το πλήθος των μεταβλητών που χρησιμοποιήθηκαν κατά την διάρκεια της ανάλυσης.

Ακολουθούν τα αποτελέσματα για την Αγγλία:

Πίνακας 6: Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Αγγλία

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	B(t _{stat})	B(t _{stat})	B(t _{stat})
C	10,214 (0,497)	12,615 (0,435)	-11,072 (-0,437)
ΑΕΠ Αγγλίας	0,918 (1,817)	1,107 (1,524)	1,334 (1,530)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	-2,888 (-0,659)	-2,972 (-0,554)	-1,141 (-0,256)
Απασχόληση (Βιομ.)		-3,174 (-0,358)	9,563 (0,994)
Απασχόληση (Υπηρ.)		-3,433 (-0,390)	8,165 (0,835)
Εξαγωγές			0,307 (0,071)

Πατέντες ΗΠΑ			0,103 (2,875) *
Πατέντες Ε.Ε			-0,065 (-2,429) *
Κόστος Εμπορίου			0,363 (0,268)
	R² = 0,634, adj. R² = 0,591	R² = 0,638, adj. R² = 0,542	R² = 0,824, adj. R² = 0,697

(Επίπεδο σημαντικότητας $t_{stat}=90\%$, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Ξεκινώντας με την πρώτη παλινδρόμηση στην Αγγλία, βλέπουμε ότι το ΑΕΠ επηρεάζει θετικά σε οριακό βαθμό τις επενδύσεις και η πληθυσμιακή πυκνότητα αρνητικά επίσης σε μικρό βαθμό. Και οι 2 μεταβλητές μαζί εξηγούν το 59% της διακύμανσης της εξαρτημένης μεταβλητής. Στην δεύτερη απόπειρα παλινδρόμησης, βλέπουμε ότι η απασχόληση στην βιομηχανία και στις υπηρεσίες επηρεάζει ελάχιστα αρνητικά τις ξένες επενδύσεις και στο ίδιο μηδαμινό επίπεδο κινούνται και οι 2 μεταβλητές της πρώτης μας προσπάθειας χωρίς καμία αξιόλογη μεταβλητή. Έτσι, παρατηρούμε ότι και το R^2 μειώνεται στο 54,2%, παρότι αυξάνεται ο αριθμός των μεταβλητών. Στην τελευταία περίπτωση όμως, παρατηρούμε ότι οι πατέντες των ΗΠΑ και οι πατέντες της Ε.Ε. παίζουν στατιστικά σημαντικό ρόλο, θετικό και αρνητικό αντίστοιχα: ($\beta=0,103$, $t=2,875$) και ($\beta=-0,065$, $t=-2,429$). Έτσι η συνολική διακύμανση της εξαρτημένης μας μεταβλητής που εξηγείται από τις μεταβλητές που εξετάσαμε στην τελευταία περίπτωση φτάνει περίπου το 70%.

Πίνακας 7: Πολλαπλή παλινδρόμηση για τους μέσους όρους των χωρών

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	B(t_{stat})	B(t_{stat})	B(t_{stat})	B(t_{stat})	B(t_{stat})
C	-3,582 (-1,936) *	-9,203 (-3,260) *	-4,387 (-0,779)	-4,366 (-0,749)	-8,008 (-1.155)
ΑΕΠ	1,410 (5,866) *	1,140 (5,304) *	1,067 (4,583) *	1,058 (3,461) *	1,011 (3.262) *
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	0,141 (0,365)	0,219 (0,665)	0,226 (0,617)	0,237 (0,539)	0,423 (0.882)
Απασχόληση (B)		4,743 (0,828)	0,829 (0,106)	0,818 (0,102)	1,602 (0.198)
Απασχόληση (Y)		8,921 (3,286) *	1,867 (0,250)	1,893 (0,245)	2,744 (0.353)

Πατέντες ΗΠΑ			0,262 (0,687)	0,117 (0,348)	0,271 (0,674)
Πατέντες Ε.Ε.			0,119 (0,367)	-0,105 (-0,046)	0,011 (0,030)
Εξαγωγές				0,266 (0,662)	4,672 (0,866)
Κόστος Εμπορίου					1,927 (0,976)
	R² = 0,662, adj. R² = 0,628	R² = 0,791, adj. R² = 0,745	R² = 0,805, adj. R² = 0,731	R² = 0,805, adj. R² = 0,714	R² = 0,817, adj. R² = 0,713

(Επίπεδο σημαντικότητας $t_{stat}=90\%$, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Τέλος, έχουμε την πολλαπλή παλινδρόμηση για τους μέσους όρους των χωρών με παραπάνω μεταβλητές υπό εξέταση. Αρχικά, μόνο το ΑΕΠ δείχνει να επηρεάζει θετικά τις άμεσες ξένες επενδύσεις ($\beta=1,410$, $t=5,866$) ενώ η πληθυσμιακή πυκνότητα κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα. Στην δεύτερη περίπτωση, πάλι το ΑΕΠ συνεχίζει να έχει θετική συσχέτιση στο ίδιο επίπεδο με πριν, ενώ επιπλέον η απασχόληση στις υπηρεσίες δείχνει και αυτή να είναι θετικά συσχετιζόμενη με τις άμεσες ξένες επενδύσεις σε αρκετά μεγάλο βαθμό. Στην περίπτωση αυτή το R^2 έφτασε το 75% από 62% που ήταν στην 1^η φάση. Στην επόμενη παλινδρόμηση, δεν βλέπουμε να υπεισέρχονται νέες μεταβλητές που να επηρεάζουν και μάλιστα μόνο το ΑΕΠ δείχνει να επηρεάζει σε σημαντικό επίπεδο, σε σημείο όπου και η διακύμανση που εξηγείται από αυτές να μειώνεται στο 73,1%. Η εισαγωγή των εξαγωγών στην παλινδρόμηση δεν αλλάζει τα δρώμενα (μόνο το ΑΕΠ συνεχίζει να επηρεάζει θετικά σε στατιστικά σημαντικό βαθμό) και αυτό αντανακλάται στο R^2 που μειώνεται εκ νέου (71,4%). Και στην τελευταία περίπτωση παρατηρείται το ίδιο (πτώση του R^2 στο 71,3%).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Το ενδιαφέρον της παρούσας μελέτης εστιάζεται στα πλαίσια της έρευνας γύρω από τις άμεσες ξένες επενδύσεις, την συμπεριφορά και την πορεία τους, την στάση των πολυεθνικών εταιριών γύρω από αυτές καθώς και τους παράγοντες που τις επηρεάζουν, τόσο σε πρωτεύοντα όσο και σε δευτερεύοντα ρόλο. Τα τελευταία χρόνια η παγκόσμια οικονομία γνώρισε ταχεία ενσωμάτωση των βασικών προϊόντων και μία ραγδαία σύγκλιση των αγορών. Στην διαδικασία αυτή της παγκοσμιοποίησης, συνέδραμαν ιδιαίτερα οι πολυεθνικές επιχειρήσεις μέσω των εξαγωγών και κυρίως μέσω των άμεσων ξένων επενδύσεων που πραγματοποιούσαν διακρατικά.

Η μελέτη αυτή ασχολήθηκε με τη διεξαγωγή έρευνας των καθεστώτων φορολογικών κινήτρων και άλλων καθοριστικών παραγόντων σε περισσότερες από 20 χώρες (23 συγκεκριμένα στον αριθμό) της Ευρωπαϊκής Ηπείρου με σκοπό να διαπιστωθεί πιθανή άμεση σχέση μεταξύ των παραμέτρων αυτών και των άμεσων ξένων επενδύσεων. Τα ερωτήματα και οι προβληματισμοί γύρω από το ζήτημα αυτό ήταν αρκετά. Αρχικά, έπρεπε να απαντηθεί το ερώτημα της έντασης επηρεασμού της φορολογίας πάνω στις επενδύσεις, και το πώς τις επηρεάζει. Επιπλέον, έπρεπε να εξεταστούν οι άλλες παράμετροι και το πώς επηρεάζουν και ξεχωριστά αλλά και σε συνδυασμό μεταξύ τους. Ένα άλλο θέμα ήταν η συμπεριφορά των πολυεθνικών γύρω από το θέμα αυτό, κατά πόσο ενστερνίζονται και αν αφομοιώνουν τα αποτελέσματα αυτά και τις μελέτες γύρω από το εν λόγω θέμα. Συγκεντρωτικά όμως, το πρόβλημα συνοψίζεται στον ορισμό των άμεσων ξένων επενδύσεων και πως αυτές επηρεάζονται από την φορολογία και από άλλους παράγοντες και τι αντίκτυπο έχει αυτό στην παγκόσμια οικονομία και στα υποκείμενα από τα οποία αποτελείται, όπως κυριότερα οι πολυεθνικές

Στην εργασία αυτή, έγινε επίσης προσπάθεια κριτικής ανασκόπησης και παρουσίασης της προϋπάρχουσας βιβλιογραφίας, γύρω από τις άμεσες ξένες επενδύσεις και την συμπεριφορά των πολυεθνικών αλλά και των θυγατρικών τους. Μεγάλη βάση δόθηκε στους παράγοντες που επηρεάζουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις και το πώς αυτές «κινούνται», ανάλογα με το βαθμό επηρεασμού.

Τα αποτελέσματα των ερευνών της διεθνούς -κυρίως- βιβλιογραφίας σχετικά με τους καθοριστικούς παράγοντες των αποφάσεων των πολυεθνικών εταιριών των

τοποθετήσεων των άμεσων ξένων επενδύσεων είναι αρκετά σημαντικά, αν και ακόμη σε πρώιμο στάδιο. Ένα μεγάλο μέρος της βιβλιογραφίας λαμβάνει αυτές τις -μερικής ισορροπίας- προβλέψεις των αποφάσεων μιας πολυεθνικής και εξετάζει πώς (οι εξωγενείς) παράγοντες, όπως είναι οι φόροι και οι συναλλαγματικές ισοτιμίες, επηρεάζουν τις αποφάσεις αυτές σε επίπεδο επιχειρήσεων. Επίσης, η βιβλιογραφία αποκαλύπτει ότι οι πολυεθνικές εταιρίες εστιάζουν την προσοχή τους περισσότερο στους εξωγενείς και πολιτικούς παράγοντες που επηρεάζουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις, είτε αυτές θα συμβούν είτε όχι.. Επιπλέον, προκύπτει ότι η εξυπηρέτηση μιας ξένης αγοράς, για μια πολυεθνική, μέσω επενδυτικής δραστηριότητας έχει να κάνει πρωτίστως με την παρουσία περιουσιακών στοιχείων.

Όσον αφορά στους παράγοντες μερικής ισορροπίας που επηρεάζουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις, αυτοί χωρίζονται σε πολλές κατηγορίες. Αρχικά, οι διακυμάνσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών, που σε πρώτο στάδιο έδειχναν να μην επηρεάζουν την πορεία των επενδύσεων, όμως η πρόοδος της βιβλιογραφίας και οι επιπλέον μελέτες που πραγματοποιήθηκαν κατέληξαν ότι μικρές βραχυχρόνιες μεταβολές του συναλλάγματος επιφέρουν αύξηση των άμεσων ξένων επενδύσεων. Μετέπειτα, η φορολογία που αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες επηρεασμού, τόσο σε διεθνές όσο και σε εγχώριο επίπεδο. Η πρώτη προσέγγιση είναι ότι οι υψηλότεροι φόροι αποθαρρύνουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις. Ωστόσο, ορισμένα από τα πιο μελετημένα άρθρα στη βιβλιογραφία ανέδειξαν γιατί ένα τέτοιο αποτέλεσμα μπορεί να είναι αρκετά παραπλανητικό καθώς οι επιπτώσεις των φόρων επί των άμεσων ξένων επενδύσεων μπορεί να διαφέρουν ουσιαστικά από το είδος των φόρων, τη μέτρηση της δραστηριότητας άμεσων ξένων επενδύσεων, καθώς και τη φορολογική μεταχείριση στην χώρα υποδοχής και προέλευσης. Επιπλέον, οι θεσμοί και η προστασία εμπορικής δραστηριότητας είναι σαφές ότι όσο πιο προστατευτικοί είναι, τόσο περισσότερο ενισχύουν την διάθεση των επιχειρήσεων για επενδύσεις. Αυτό συμβαίνει επειδή σε ένα σταθερό και προστατευτικό για τις επιχειρήσεις νομικό πλαίσιο, μια πολυεθνική μπορεί να επιχειρήσει ασφαλέστερα. Εξίσου σημαντικό παράγοντα συνιστούν και οι επιπτώσεις της εμπορικής δραστηριότητας που συσχετίζονται στενά με τις άμεσες ξένες επενδύσεις, είτε οι πωλήσεις σε μια ξένη αγορά θεωρηθούν θετικά συσχετιζόμενες με τις επενδύσεις είτε αρνητικά.

Όσον αφορά στην γενική ισορροπία και του παράγοντες που την επηρεάζουν, η θεωρητική μοντελοποίηση των αποφάσεων αυτών, είναι σαφώς επηρεασμένη από την επιλογή μεταξύ περισσότερων των δύο χωρών και υποτίθεται ότι η εκτίμηση σχετικά με δεδομένα που αντικατοπτρίζουν το συνυπολογισμό αυτών των αποφάσεων, πρέπει επίσης να λαμβάνουν υπόψη τις αλληλεξαρτήσεις. Οι μελέτες σχετικά με αυτό το κομμάτι της βιβλιογραφίας είναι εξαιρετικά πρόσφατες, με μια σειρά από πρόσφατες δημοσιεύσεις που εφαρμόζουν οικονομετρικές τεχνικές ώστε να καταστεί δυνατή η αλληλεξάρτηση των επενδυτικών δραστηριοτήτων (εξαρτημένη μεταβλητή) μεταξύ των χωρών υποδοχής.

Στο τρίτο κεφάλαιο, έγινε μία παρουσίαση των βασικών μεταβλητών που χρησιμοποιήθηκαν στις αναλύσεις και που συνιστούσαν σε γενικές γραμμές τα δεδομένα. Οι πιο σημαντικές μεταβλητές που χρησιμοποιήθηκαν ήταν οι άμεσες ξένες επενδύσεις της Αμερικής, τα ΑΕΠ των χωρών που αποτελούσαν το δείγμα μας, η απασχόληση, οι εξαγωγές και οι εισαγωγές των χωρών, οι πατέντες τόσο της Αμερικής όσο και τις Ευρωπαϊκής Ένωσης, το κόστος εμπορίου και η πυκνότητα του πληθυσμού. Στο σημείο αυτό παρουσιάστηκαν οι μικρότερες και οι μεγαλύτερες τιμές των μεταβλητών αυτών, καθώς και οι διακυμάνσεις και οι μέσοι όροι, έτσι ώστε να έχουμε μία καλύτερη εικόνα για τους δείκτες αυτούς. Ακολούθησαν κάποια διαγράμματα για τις πιο σημαντικές χώρες (Γαλλία, Γερμανία, Ιταλία, Ισπανία, Σουηδία, Αγγλία) που μας έδειξαν την πορεία των μεταβλητών αυτών με το πέρας του χρόνου, φανερώνοντας τις ιδιαιτερότητες της κάθε μεταβλητής και της κάθε χώρας.

Ακολούθησε η περιγραφή του μοντέλου της παλινδρόμησης και η γενικότερη ανάλυση του ώστε να προκύψουν οι κατάλληλες εξισώσεις. Βάση των μοντέλων που χρησιμοποιήθηκαν έγιναν οι αναλύσεις και οι παλινδρομήσεις από τις οποίες προέκυψαν τα σημαντικότερα αποτελέσματα της μελέτης μας καθώς και οι πληροφορίες για τις χώρες που αποτέλεσαν το δείγμα μας.

Τα αποτελέσματα που προέκυψαν από τις αναλύσεις, περιγράφονται στο 5^ο κεφάλαιο. Αρχικά, η ανάλυση έγινε για τις 6 μεγαλύτερες χώρες του δείγματος ενώ στην συνέχεια ακολουθεί ένας πίνακας με συγκεντρωτικά αποτελέσματα για το σύνολο των χωρών. Αρχικά, στην Γαλλία, βλέπουμε ότι το ΑΕΠ και η πληθυσμιακή πυκνότητα επηρεάζουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις σε πρώτη φάση ενώ στην δεύτερη

παλινδρόμηση που εκτελέστηκε βλέπουμε ότι η πληθυσμιακή πυκνότητα από θετική επίδραση έχει πλέον αρνητική, ενώ την μεγαλύτερη επίδραση παρουσιάζει η απασχόληση στις υπηρεσίες. Στην τελευταία παλινδρόμηση για την Γαλλία, βλέπουμε ότι η ανεξάρτητη μεταβλητή επηρεάζεται από αρκετούς παράγοντες με σημαντικότερους την απασχόληση στην βιομηχανία και το κόστος εμπορίου και το συνολικό ποσοστό της διακύμανσης που τελικά οφείλεται σε αυτές τις μεταβλητές φτάνει το 91%. Εν συνεχεία στην Γερμανία, βλέπουμε ότι σε όλες τις περιπτώσεις η πληθυσμιακή πυκνότητα επηρεάζει αρνητικά τις άμεσες ξένες ενώ αρχικά επηρεάζονται και από το ΑΕΠ. Στην τελευταία παλινδρόμηση που περιλαμβάνει το σύνολο των μεταβλητών, βλέπουμε ότι το ΑΕΠ και η πυκνότητα έχουν σταθερή επίδραση θετική και αρνητική αντίστοιχα, ενώ πλέον η απασχόληση στην βιομηχανία αλλά και στις υπηρεσίες, δείχνει να επηρεάζει και αυτή αρνητικά, συνεπικουρούμενες από τις εξαγωγές που και αυτές έχουν αρνητική συσχέτιση με τις επενδύσεις. Όλες μαζί οι μεταβλητές εξηγούν το 91,2% της διακύμανσης της εξαρτημένης μεταβλητής. Στην Ιταλία η πληθυσμιακή πυκνότητα επηρεάζει και σε αυτή την περίπτωση αρνητικά. Στην τελευταία παλινδρόμηση βλέπουμε ότι το κόστος του εμπορίου επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό αρνητικά τις επενδύσεις) όπως επίσης και οι εξαγωγές. Έτσι, οι δύο αυτές αποτελούν και τους σημαντικότερους παράγοντες, οι οποίοι συνολικά εξηγούν ένα μέτριο ποσοστό της διακύμανσης των άμεσων ξένων επενδύσεων, της τάξης του 59%. Ακολουθεί η Ισπανία, όπου στην πρώτη περίπτωση και το ΑΕΠ αλλά και η πληθυσμιακή πυκνότητα επηρεάζουν σε στατιστικά σημαντικό βαθμό την εξαρτημένη μεταβλητή της μελέτης μας. Στην δεύτερη περίπτωση η επίδραση της πυκνότητας μειώνεται έτσι ώστε να επηρεάζει οριακά σε στατιστικά σημαντικό βαθμό ενώ το ΑΕΠ όχι πλέον, με τις θέσεις τους να παίρνουν η απασχόληση στην βιομηχανία και στις υπηρεσίες. Στην τελευταία παλινδρόμηση βλέπουμε ότι όπως και στην περίπτωση της Ιταλίας, παρουσιάζουν αρνητική επίδραση το κόστος του εμπορίου σε σημαντικό, μάλιστα, βαθμό όπως επίσης και οι εξαγωγές. Το R^2 αυξάνεται σταδιακά από 73,4% στην πρώτη περίπτωση, σε ένα πολύ καλό επίπεδο της τάξεως του 86,2%. Στην προτελευταία χώρα που εξετάσαμε, την Σουηδία, προέκυψε ότι, η αύξηση της πληθυσμιακής πυκνότητας συνεπάγεται και αύξηση των επενδύσεων, σε σημαντικό επίπεδο, γεγονός που δεν το είχαμε

παρατηρήσει στις προηγούμενες χώρες. Το ΑΕΠ και η πυκνότητα εξηγούν το 62,3% της διακύμανσης της εξαρτημένης μεταβλητής. Στην τελευταία περίπτωση, καμία μεταβλητή δεν φαίνεται να επηρεάζει σημαντικά τις επενδύσεις με όλες τις εξεταζόμενες μεταβλητές να έχουν θετική επίδραση, πλην των πατεντών της Ε.Ε. Ολοκληρώνοντας το 1^ο στάδιο της επεξεργασίας, έχουμε τα αποτελέσματα για την Αγγλία, όπου βλέπουμε αρχικά ότι το ΑΕΠ επηρεάζει θετικά σε οριακό βαθμό τις επενδύσεις και η πληθυσμιακή πυκνότητα αρνητικά επίσης σε μικρό βαθμό. Στην δεύτερη απόπειρα παλινδρόμησης, βλέπουμε ότι η απασχόληση στην βιομηχανία και στις υπηρεσίες επηρεάζει οριακά τις ξένες επενδύσεις. Στην τελευταία περίπτωση όμως, παρατηρούμε ότι οι πατέντες των ΗΠΑ και οι πατέντες της Ε.Ε. παίζουν στατιστικά σημαντικό ρόλο, θετικό και αρνητικό αντίστοιχα, έτσι ώστε η συνολική διακύμανση της εξαρτημένης μας μεταβλητής που εξηγείται από τις μεταβλητές που εξετάσαμε στην τελευταία περίπτωση φτάνει περίπου το 70%.

Το 2^ο στάδιο της επεξεργασίας αφορά στους μέσους των δεδομένων για όλες τις χώρες. Η πολλαπλή παλινδρόμηση για τους μέσους όρους των χωρών μας δείχνει αρχικά ότι, μόνο το ΑΕΠ επηρεάζει θετικά τις άμεσες ξένες ενώ η πληθυσμιακή πυκνότητα κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα. Στην δεύτερη περίπτωση, πάλι το ΑΕΠ συνεχίζει να έχει θετική συσχέτιση, ενώ επιπλέον η απασχόληση στις υπηρεσίες δείχνει και αυτή να επηρεάζει θετικά τις άμεσες ξένες επενδύσεις. Στην επόμενη παλινδρόμηση, δεν βλέπουμε να υπεισέρχονται νέες μεταβλητές που να επηρεάζουν ενώ η εισαγωγή των εξαγωγών στην παλινδρόμηση δεν αλλάζει τα και αυτό αντανακλάται στο R^2 που μειώνεται στο 71,4%.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

Γεωργακόπουλου Θ., και Πάσχου Γ., (1998), «Εισαγωγή στην Φορολογία», Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα 1998.

Ξένα

Blonigen, Bruce A. (2004) 'Review of the Empirical Literature on FDI Determinants', University of Oregon and NBER.

Blonigen, Bruce A. (1997) 'Firm-Specific Assets and the Link between Exchange Rates and Foreign Direct Investment' *American Economic Review*, 87(3): 447-65.

Chakrabarti, Avik. (2001) 'The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions,' *Kyklos*, 54(1): 89-113.

Cushman, David O. (1985) 'Real Exchange Rate Risk, Expectations, and the Level of Direct Investment,' *Review of Economics and Statistics*, 67(2): 297-308.

de Mooij, Ruud A. and Sijf Ederveen. (2003) 'Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research,' *International Tax and Public Finance*, 10(6): 673-93.

Markusen James R., Venables Anthony J. (1998) 'Foreign direct investment as a catalyst for industrial development', University of Colorado and NBER, *European Economic Review* 43 (1999): 335-356.

Caves R.E., 1996. 'Multinational Enterprise and Economic Analysis', 2nd ed., Cambridge University Press, London.

Blomström, M., S. Globerman and A. Kokko (1999). "The determinants of host country spillovers from FDI: review and synthesis of the literature", *SSE/EFI Economics and Finance Working Paper*, 239.

Erich Battistin., (2009) Notes on Inference in OLS (*selection on observables*)
Models - Part II, University of Padova and IRVAPP.

Ηλεκτρονική

www.wikipedia.com

www.capital.gr

www.kathimerini.gr

www.citypress.gr

www.economist.com

www.business-school.ed.ac.uk

www.kerdos.gr

www.naftemporiki.gr

www.investingreece.gov.gr