



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ ΣΤΗΝ ΔΙΟΙΚΗΣΗ & ΣΤΗΝ  
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**  
**ΤΑ ΝΕΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΣΤΗΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ**  
**ΤΩΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ**

ΣΑΒΒΑΣ ΚΩΣΤΕΡΗΣ Α.Μ. 11799

ΓΟΥΜΙΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ Α.Μ. 11097

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: Δρ. ΠΑΛΙΑΤΣΑ ΒΑΣΙΛΙΚΗ

ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ  
(2007)



Η επιβλέπουσα Καθηγήτρια δεν αποδοκιμάζει ούτε επιδοκιμάζει τις απόψεις του παρόντος συγγράμματος που θα πρέπει να θεωρηθούν ως προσωπικές του συγγραφέως.



## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

<b>ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ</b> .....	3
<b>ΠΕΡΙΛΗΨΗ</b> .....	5
<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b> .....	6
<b>1. ΤΟ ΠΑΡΕΛΘΟΝ ΚΑΙ ΟΙ ΡΙΖΕΣ ΤΗΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ</b> .....	6
<b>1.1 Τα πρώτα βήματα</b> .....	6
<b>1.2 Η γέννηση της σύγχρονης πολυεθνικής επιχείρησης, 1874-1914</b> .....	6
<b>1.3 Τα χρόνια του μεσοπολέμου 1918-1939. Η περίοδος της ωριμότητας</b> .....	7
<b>1.4 Από το 1960 έως σήμερα. Προς την παγκοσμιοποίηση της παραγωγής</b> .....	8
<b>2. ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ</b> .....	9
<b>2.1 ΟΡΙΣΜΟΣ</b> .....	9
<b>2.2 Προβλήματα Ορισμού</b> .....	12
<b>2.3 Η Στρατηγικές διεθνοποίησης</b> .....	15
<b>2.4 Σπουδαιότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων</b> .....	16
<b>2.5 Πολυεθνικές και δίκαιο εμπόριο</b> .....	18
<b>2.6 Ο τρόπος σκέψης δεν μπορεί παρά να πορευτεί στο δρόμο της Παγκοσμιοποίησης</b> .....	25
<b>Πώς γεννήθηκε η παγκόσμια εταιρεία;</b> .....	28
<b>2.7 Από την Πολυεθνική Αγορά στην Παγκόσμια Αγορά</b> .....	34
<b>2.8 Παγκοσμιοποίηση έναντι Διεθνοποίησης και Πολυεθνικοποίησης</b> .....	38
<b>3. ΟΙ ΚΑΤΕΥΘΥΝΤΗΡΙΕΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΤΟΥ Ο.Ο.Σ.Α. (ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ) ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ</b> .....	47
<b>3.1 Έννοιες και αρχές</b> .....	51
<b>3.2 Γενικές αρχές</b> .....	53
<b>3.3 Διαφάνεια</b> .....	54
<b>3.4 Απασχόληση και εργασιακές σχέσεις</b> .....	56
<b>3.5 Περιβάλλον</b> .....	58
<b>3.6 Καταπολέμηση της δωροδοκίας</b> .....	60
<b>3.7 Συμφέροντα των καταναλωτών</b> .....	62
<b>3.8 Επιστήμη και τεχνολογία</b> .....	63
<b>3.9 Ανταγωνισμός</b> .....	64
<b>3.10 Φορολογία</b> .....	64

4. ΜΕΤΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ .....	65
4.1 Εισαγωγή.....	65
4.2 Ορισμοί και προβλήματα προσέγγισης του φαινομένου της μετεγκατάστασης	66
4.3 Βασικά χαρακτηριστικά, τάσεις και δυναμική φαινομένου.....	68
4.4 Κίνητρα των επιχειρήσεων.....	70
4.5 Στρατηγικές ελαχιστοποίησης κόστους .....	71
4.6 Μετεγκαταστάσεις υπηρεσιών στο εξωτερικό.....	73
4.7 Επιπτώσεις στις χώρες υποδοχής αλλά και στις χώρες προέλευσης των μετεγκαταστάσεων .....	75
4.8 Οι χώρες υποδοχής επωφελούνται και σε ποιο βαθμό από τις μετεγκαταστάσεις .....	75
4.9 Οι επιπτώσεις της μετεγκατάστασης στις χώρες προέλευσης.....	76
4.10 Εκτίμηση του φαινομένου.....	77
4.11 Επιπτώσεις στις εργασιακές σχέσεις.....	79
4.12 Απειλές μετεγκατάστασης.....	79
4.13 Το συγκριτικό πλεονέκτημα στο διεθνές εμπόριο.....	80
4.14 Προστατευτικό Σύστημα.....	82
4.15 Μπουκοτάζ και Εμπάργκο .....	82
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....</b>	<b>84</b>



## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η εργασία αρχίζει με την ανάλυση των κλασικών τρόπων διεθνούς επέκτασης πολλών αμερικανικών επιχειρήσεων στο παρελθόν. Βασικό στοιχείο στην ανάλυση αυτή είναι το ότι οι αμερικανικές επιχειρήσεις θεώρησαν κατά κανόνα τη διεθνή τους δραστηριότητα ως επέκταση της εγχώριας. Αρχικά τα κεντρικά γραφεία είχαν τον αποκλειστικό λόγο στην ανάπτυξη της εξωτερικής στρατηγικής τους. Στη συνέχεια όμως άρχισαν να δημιουργούν τοπικές θυγατρικές επιχειρήσεις για να μπορούν να εξυπηρετούν καλύτερα τις τοπικές αγορές. Αλλά και στην περίπτωση αυτή οι θυγατρικές πάντα βρίσκονταν κάτω από την άμεση επιτήρηση και επιρροή του κέντρου.

Τι αντιμετωπίζει και που σκοντάφτει η δομή αυτή στην παγκόσμια οικονομία; Τα τελευταία 20 χρόνια πολλές σχετικά μικρές και ευέλικτες ευρωπαϊκές και ασιατικές επιχειρήσεις έχουν δραστηριοποιηθεί παγκόσμια αναγνωρίζοντας τις τεράστιες προοπτικές. Λόγω έλλειψης μεγέθους και πόρων έχουν συμπεριφερθεί πιο έξυπνα στην παγκόσμια οικονομία, έχουν ανακαλύψει θύλακες γνώσης ανεξάρτητα τόπου και τους έχουν εκμεταλλευθεί στην ανάπτυξη καινοτομικών προϊόντων με παγκόσμια απήχηση

Βασικό χαρακτηριστικό των επιτυχημένων αυτών επιχειρήσεων σύμφωνα με τους συγγραφείς είναι ότι μπορούν να ανακαλύπτουν, να αναγνωρίζουν και να διαχειρίζονται εύκολα γνώση που είναι πολύπλοκη και στρυφνή μια και μπορεί να προέρχεται από μακρινούς και καθόλου οικείους τόπους. Κάτι που επιτυγχάνουν με παγκόσμια δίκτυα μάνατζερ οι οποίοι μπορούν αφ' ενός μεν να αισθάνονται άνετα σε κάποιο τοπικό επίπεδο, αφ' ετέρου δε μπορούν να αναγνωρίζουν την παγκόσμια δυνατότητα και προοπτική τοπικών προϊόντων. Η ανταμοιβή τους δεν γίνεται με βάση τις τοπικές επιδόσεις, όπως συνήθως γίνεται σε πολυεθνικές επιχειρήσεις, αλλά με βάση τις επιδόσεις του δικτύου παγκόσμια. Το δίκτυο αυτό είναι διαφορετική μορφή οργάνωσης και είναι απαραίτητο για τη μετάβαση μιας επιχείρησης.

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

### 1. ΤΟ ΠΑΡΕΛΘΟΝ ΚΑΙ ΟΙ ΡΙΖΕΣ ΤΗΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

#### 1.1 Τα πρώτα βήματα...

Το 16ο και 17ο αιώνα λειτουργούν στην Ευρώπη οι λεγόμενες εταιρείες ναυλώσεων (chartered companies) που με την υποστήριξη των κυβερνήσεων τους αναζητούσαν τη δημιουργία καινούργιων εμπορικών οδών και στόχευαν στην ανακάλυψη νέων εδαφών. Επίσης πλούσιες οικογένειες, συνήθως απασχολούμενες με το εμπόριο, τις τραπεζικές εργασίες και την οικιστική ανάπτυξη (land development) επιδιώκουν την επέκταση του πλούτου τους με την διασυνοριακή μεταφορά κεφαλαίου και εργασίας.

Πολλές από τις αποικίες και οι πλούσιες φυσικές πηγές τους, έγιναν αντικείμενο εκμετάλλευσης από Άγγλους, Ολλανδούς και Γάλλους αποικιοκράτες.

Και έτσι εμφανίζονται με τη σειρά τους οι πρώτες μεταποιητικές δραστηριότητες σε αποικίες «κλειδιά». Ένας άλλος παράγοντας που ευνόησε τη μεταφορά παραγωγικών συντελεστών ήταν το εκτεταμένο κύμα μετανάστευσης εξ' αιτίας διαφόρων λόγων, όπως πολιτικών, αλλά και ο «τυχοδιωκτισμός». Το βασικό χαρακτηριστικό της Πολυεθνικής Εταιρίας (ΠΕ), δηλαδή η κοινή ταυτότητα μεταξύ μητρικής και θυγατρικής, δεν εμφανίζεται σε αυτή την περίοδο γιατί τα άτομα που ανέπτυσαν επιχειρηματικές δραστηριότητες στους νέους τόπους δεν διατηρούσαν καμία επαφή, οικονομικού τύπου, με τη χώρα προέλευσης. Οι νεοϊδρυθείσες επιχειρήσεις ήταν αυτόνομες.

#### 1.2 Η γέννηση της σύγχρονης πολυεθνικής επιχείρησης, 1874-1914...

Αν κατά την πρώτη φάση τέθηκαν τα πρώτα θεμέλια, οι προϋποθέσεις κάτω από τις οποίες θα μπορούσαν να συσταθούν οι Πολυεθνικές Εταιρείες (ΠΕ) εμφανίζονται κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου. Είναι η εποχή της βιομηχανικής επανάστασης, των εξελίξεων στη χρηματοδότηση και διοίκηση των επιχειρήσεων και της εμφάνισης της επιχείρησης κοινού κεφαλαίου (joint stock company) που

επιφέρουν θεσμικές αλλαγές στον τρόπο με τον οποίο πραγματοποιούνται Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (ΑΞΕ). Μεταξύ 1870 και 1914 μπορούμε να ξεχωρίσουμε ΑΞΕ στον τραπεζικό τομέα, στον εμπορικό τομέα, στη γεωργία και στην εκμετάλλευση πρώτων υλών και μεταλλείων. Εμφανίζονται επίσης οι πρώτες ΠΕ εξόρυξης και εκμετάλλευσης πετρελαίου. Με το ξέσπασμα του πρώτου παγκοσμίου πολέμου το 1914 υπάρχουν μεταποιητικές ΠΕ στον τομέα των χημικών και φαρμακευτικών προϊόντων, αυτοκινήτων, τσιγάρων, τροφίμων, κλπ. Γνωστές σε όλους μας σημερινές ΠΕ εμφανίζονται εκείνη την εποχή με σημαντικές επενδύσεις όπως η Nestle, η Cadbury, η Lever, η Dunlop, η Citibank., η Hudson Bay Company, και άλλες. Στατιστικά στοιχεία μας δείχνουν ότι η σπουδαιότερη χώρα φορέας των ΑΞΕ ήταν η Μεγάλη Βρετανία με 45,5% του συνόλου των εξωστρεφών παγκοσμίων ΑΞΕ, ενώ ακολουθούν οι ΗΠΑ με 18,5%, η Γαλλία με 12,5% και η Γερμανία με 10,5%. Το σύνολο των εξωστρεφών ΑΞΕ (σε ποσοστό 100%) προέρχονται από ανεπτυγμένες χώρες ενώ οι πιο δημοφιλείς γεωγραφικές περιοχές που λειτούργησαν ως τόποι υποδοχής των επενδύσεων ήταν η Λατινική Αμερική με 33% του συνόλου των ΑΞΕ και ακολουθούν η Ασία με 21%, η Ανατολική Ευρώπη και οι ΗΠΑ με 10%. Αν διακρίνουμε δε την κατανομή των παγκοσμίων ΑΞΕ κατά παραγωγικό κλάδο τότε παρατηρούμε ότι το 1914, το 55% των ΑΞΕ συγκεντρώνεται στην εκμετάλλευση των φυσικών πόρων, το 30% στις υπηρεσίες και μόλις το 15% στην μεταποίηση.

### **1.3 Τα χρόνια του μεσοπολέμου 1918-1939. Η περίοδος της ωριμότητας...**

Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου έχουμε εντατικοποίηση της κάθετης παραγωγής στον πρωτογενή τομέα και κυρίως στην εκμετάλλευση του πετρελαίου, καπνού και τροπικών φρούτων. Οι περισσότερες ΑΞΕ γίνονται προς αντίδραση στους φραγμούς εμπορίου.

Επίσης κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου δημιουργούνται και μεγάλες συγχωνεύσεις, ενώ νέες χρηματοδοτικές και οργανωτικές μέθοδοι διευκολύνουν τη διοίκηση των μεγάλων επιχειρήσεων. Οι πρώτες ιαπωνικές θυγατρικές εμφανίζονται μεταξύ του 1920-38.



Στατιστικά στοιχεία μας δείχνουν ότι και η Μεγάλη Βρετανία είναι και πάλι η σημαντικότερη χώρα φορέας των ΑΞΕ με το 39.8% των παγκοσμίων εξωστρεφών ΑΞΕ, ακολουθούν οι ΗΠΑ με 27.7% και η Γαλλία με 9.5%. Οι αναπτυσσόμενες χώρες αποτελούν τις δημοφιλέστερες χώρες υποδοχής συγκεντρώνοντας το 65.7% των παγκόσμιων εσωστρεφών ΑΞΕ, όπου η Λατινική Αμερική συγκεντρώνει το 30.8% και η Ασία το 25.0%. Τα πρώτα χρόνια μετά τον πόλεμο, 1939-1960. Αυτή η περίοδος χαρακτηρίζεται από την ανάκαμψη των ΑΞΕ, εν αντιθέσει με την επιβράδυνση των ρυθμών ανάπτυξής τους κατά την προηγούμενη περίοδο. Επίσης σημαντική είναι η παρουσία των ΠΕ από τις ΗΠΑ που πλέον πρωταγωνιστούν στη διεθνή επενδυτική σκηνή ενώ εμφανίζονται αργά αλλά δυναμικά Ευρωπαϊκές και Ιαπωνικές ΠΕ (που αρχίζουν να συνέρχονται από τα δεινά του πολέμου) αλλά και ΠΕ από αναπτυσσόμενες χώρες.

Οι πολιτικές αλλαγές όπως η ανεξαρτητοποίηση πολλών πρώην αποικιών, η χρήση και ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών, που είχαν αναπτυχθεί κατά τη διάρκεια του πολέμου, σε νέα καταναλωτικά προϊόντα και γενικότερα ειρηνικούς σκοπούς, οικονομικοί παράγοντες, σηματοδοτούν την εμφάνιση της σύγχρονης ΠΕ. Το 1960 το 48.3% των εξωστρεφών ΑΞΕ προέρχονταν από τις ΗΠΑ και το 10.8% από τη Μεγάλη Βρετανία. Μόλις το 17.6% κατευθύνονταν στις αναπτυσσόμενες χώρες ενώ το 67.3% στις ανεπτυγμένες. Δημοφιλέστερες χώρες υποδοχής ήσαν ο Καναδάς με 23.7% των παγκόσμιων εσωστρεφών ΑΞΕ και οι ΗΠΑ με 13.9%. Ακολουθούν χώρες της Δυτικής Ευρώπης με ποσοστό 22.9%. Το 1960, το 35% των ΑΞΕ κατευθύνεται προς τη μεταποίηση συγκριτικά με το 25% που κατείχε ο τομέας το 1938.

#### **1.4 Από το 1960 έως σήμερα. Προς την παγκοσμιοποίηση της παραγωγής.**

Αν θα έπρεπε να τονίσουμε κάποιο χαρακτηριστικό αυτής της περιόδου είναι το γεγονός ότι αποτελεί αφετηρία της στρατηγικής αναδιοργάνωσης και εξάπλωσης των ΠΕ. Η αναδιοργάνωση των ΠΕ δημιουργεί καινούργιες ανάγκες στον τρόπο διοίκησής τους. Το μάνατζμεντ πρέπει να είναι περισσότερο ευέλικτο ώστε να λαμβάνει υπ' όψη του τις διαφορετικές συνθήκες που προκύπτουν εξ' αιτίας της γεωγραφικής εξάπλωσης των δραστηριοτήτων. Ταυτόχρονα σαφείς και αυστηρός



διατυπωμένοι κανόνες πρέπει να εξασφαλίζουν την αποτελεσματική λειτουργία μιας ΠΕ.

## 2. ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

### 2.1 ΟΡΙΣΜΟΣ

Οι διεθνείς επιχειρηματικές δραστηριότητες εμφανίζονται με πολλές μορφές: πραγματοποίηση εξαγωγών, ανάθεση με σύμβαση εργασιών σε μια ξένη εταιρία ή δράση που αναπτύσσουν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Ως πολυεθνική θα μπορούσαμε να θεωρήσουμε κάθε επιχείρηση η οποία ελέγχει πηγές δημιουργίας εισοδήματος (παραγωγικές εγκαταστάσεις, αγορές λιανικής πώλησης ή μάρκετινγκ) σε περισσότερες από μία χώρες.

Η «κλασική» πολυεθνική επιχείρηση επεκτείνει τις δραστηριότητές της από τη χώρα καταγωγής στην φιλοξενούσα χώρα υποδοχής. Αυτή η επέκταση μπορεί να γίνει είτε με την ίδρυση υποκαταστήματος είτε με την ενσωμάτωση, μετά από συμφωνία με τις εγχώριες εταιρίες μιας θυγατρικής στη φιλοξενούσα χώρα.

Όποια μορφή και αν πάρει η διείσδυση μιας πολυεθνικής σε κάποια χώρα του εξωτερικού, το κρίσιμο ερώτημα είναι αυτό του ελέγχου. Μια ξένη πολυεθνική μπορεί να ελέγχει κάποια εγχώρια εταιρία, ακόμα και αν δεν κατέχει την πλειοψηφία των μετοχών, αν οι υπόλοιπες μετοχές παρουσιάζουν μεγάλη διασπορά, οπότε έχουμε να κάνουμε με άμεση επένδυση. Αν πάλι το μειοψηφικό πακέτο που διαθέτει δεν επιτρέπει τον έλεγχο έχουμε μια επένδυση χαρτοφυλακίου.

Μια άλλη διάκριση ανάμεσα στις διεθνείς επιχειρήσεις είναι αυτή μεταξύ των πολυεθνικών και των πολυεγχώριων: οι πρώτες εφαρμόζουν παγκόσμια πολιτική (π.χ. στον τομέα της διαφήμισης) ανεξάρτητα από την χώρα στην οποία δραστηριοποιούνται, ενώ οι δεύτερες ακολουθούν στρατηγικές που διαφοροποιούνται από χώρα σε χώρα.

Γύρω από την λειτουργία των πολυεθνικών έχει αναπτυχθεί μια ολόκληρη φιλολογία: καθώς μεταφέρει κεφάλαια, τεχνικές και γνώσεις συμβάλλει στην

οικονομική ανάπτυξη της χώρας υποδοχής, όμως, μπορεί ταυτόχρονα να μειώνει την εθνική αυτοδιάθεσή τους ή να έρχεται σε σύγκρουση με τα τοπικά πολιτισμικά πρότυπα. Όσον αφορά την χώρα προέλευσης, αυτή υφίσταται εξαγωγές κεφαλαίων, μείωση των εξαγωγών προϊόντων και άρα και των θέσεων εργασίας.

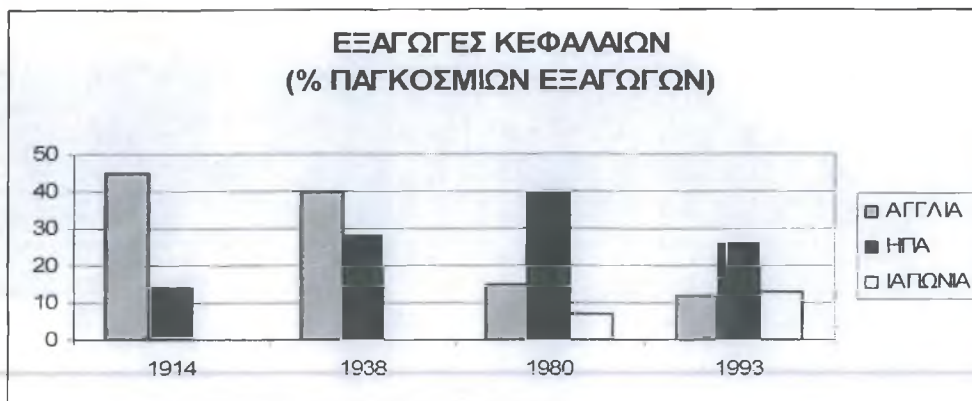
Συμφώνα με μια θεωρία που διατύπωσε ο Arbitrage οι πολυεθνικές μέχρι την δεκαετία του 60 είχαν ως βασική λειτουργία την μεταφορά πόρων από περιοχές χαμηλής απόδοσης σε άλλες με υψηλότερη. Μετά την δεκαετία του 60 έγινε αντιληπτό ότι οι πολυεθνικές μεταφέρουν στις χώρες υποδοχής ένα πακέτο πόρων, όπου το χρηματικό κεφάλαιο αποτελεί μονό ένα από τα στοιχεία. Ως επί το πλυστών μεταφέρουν δικαιώματα ιδιοκτησίας, διοικητικά συστήματα, προνομιακή πρόσβαση σε πρώτες ύλες, ή οικονομίες κλίμακας που απορρέουν από το μεγάλο τους μέγεθος. Χάρη στο συνδυασμό όλων αυτών των παραγόντων οι πολυεθνικές καταφέρνουν να λειτουργούν κερδοφόρα παρά το πρόσθετο κόστος διεξαγωγής επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σε ξένο περιβάλλον.

Οι χώρες στις οποίες εγκαθίστανται οι πολυεθνικές δεν είναι τυχαίες, αλλά θα πρέπει να πληρούν κάποιους όρους: φτηνό και καλά εκπαιδευμένο εργατικό δυναμικό, υψηλής ποιότητας υποδομές καθώς και μια προνομιακή πολιτική από τις κυβερνήσεις των κρατών προκειμένου να προσελκύσει ξένες επενδύσεις. Πολυεθνικές επενδύσεις μπορούν να πραγματοποιηθούν, και ως απάντηση στην ύπαρξη τελωνειακών δασμών.

Οι πρώτες πολυεθνικές, όπως η English East India Company, ήταν εταιρίες με μονοπωλιακά δικαιώματα που είχαν παραχωρηθεί από τον μονάρχη σε συγκεκριμένες περιοχές, με αντάλλαγμα την άσκηση στρατιωτικού ελέγχου σε συγκεκριμένες τοποθεσίες. Οι περισσότερες από τις επιχειρήσεις αυτές είδαν την δύναμή τους να μειώνεται ή σταμάτησαν τελείως το διεθνές εμπόριο, όταν καταργήθηκαν τα μονοπώλιά τους την εποχή του ελεύθερου εμπορίου, από τα τέλη του 18ου αιώνα.

Οι άμεσες επενδύσεις στο εξωτερικό αναζωογονήθηκαν μετά το 1880 και την αύξηση του διεθνούς εμπορίου: το 1914 έφταναν το 10% της παγκόσμιας παραγωγής, ποσοστό που δεν ξεπεράστηκε παρά την δεκαετία του 1990. Η χώρα που δέχθηκε τις

περισσότερες επενδύσεις, χάρη στις οποίες οφείλει ένα σημαντικό μέρος της οικονομικής της ανάπτυξης, είναι οι ΗΠΑ.



Μετά το ξέσπασμα της κρίσης του 1929, ο ρυθμός αύξησης των ξένων άμεσων επενδύσεων μειώθηκε σημαντικά, καθώς οι επιχειρήσεις, λόγω και της διεθνούς έντασης, εξέταζαν με μεγαλύτερη επιφυλακτικότητα τις δυνατότητες επέκτασής τους. Τις άμεσες επενδύσεις στο εξωτερικό διαδέχθηκαν οι συμφωνίες μεταξύ των εταιριών που προσπαθούσαν να αντιμετωπίσουν τη συρρίκνωση της αγοράς και τον εντεινόμενο ανταγωνισμό, κατάσταση που διήρκεσε μέχρι το τέλος της δεκαετίας του 1930.

Από το τέλος του Β΄ Παγκοσμίου Πολέμου μέχρι το 1980 οι αναπτυσσόμενες χώρες της Ασίας και της Λατινικής Αμερικής ήταν οι κύριοι αποδέκτες των ξένων επενδύσεων, κυρίως από τις ΗΠΑ. Όμως, τις δύο τελευταίες δεκαετίες η τάση αυτή αντιστράφηκε: σήμερα είναι πλέον προς τις ΗΠΑ και άλλες επιλεγμένες χώρες της



Δυτικής Ευρώπης που κατευθύνουν τις επενδύσεις τους οι μεγαλύτερες πολυεθνικές, περιοχές δηλαδή που βρίσκουν έτοιμες υποδομές, νομική ασφάλεια και εργαζόμενους με ιδιαίτερα υψηλή εκπαίδευση.

## 2.2 Προβλήματα Ορισμού.

Διάφοροι όροι, ορισμοί και έννοιες έχουν αναπτυχθεί και χρησιμοποιηθεί, τόσο στο θεωρητικό επίπεδο όσο και στην εμπειρική έρευνα, σε μία προσπάθεια σύγκλισης σ' έναν λειτουργικό ορισμό για την απόδοση του περιεχομένου, της δομής και της συμπεριφοράς της «πολυεθνικής επιχείρησης».

Έχει γίνει πλέον «κοινός τύπος» στην επιστήμη της οικονομίας να μιλάμε για «πολυεθνικές», «διεθνείς», «υπερεθνικές» η «παγκόσμιες» επιχειρήσεις, εταιρείες η συγκροτήματα. Οι οροί αυτοί χρησιμοποιούνται για να χαρακτηρίσουν τις μεγάλες επιχειρήσεις που οι παραγωγικές δραστηριότητες τους επεκτείνονται σε περισσότερες από μία χώρες, σε αντιπαράθεση με τους ορισμούς των παραδοσιακών επιχειρήσεων που λειτουργούν σε εθνικά πλαίσια.

Η ποικιλία και πολυμορφία των ορισμών οφείλεται σε εννοιολογικές και μεθοδολογικές διαφορές σχετικά με την πολυεθνική επιχείρηση, αποτελεί ένα σύνθετο, και πολυδιάστατο φαινόμενο. Ένα φαινόμενο το οποίο διασχίζει με πολύ μεγαλύτερη ευκολία τα σύνορα των κοινωνικών επιστημών (χαρακτηρίζεται από μεγάλη αυθαιρεσία και μεγαλύτερη σκοπιμότητα) από την ευκολία με την οποία «διασχίζει» τα εθνικά σύνορα. Κάθε ορισμός, δίνει ιδιαίτερη έμφαση σε ορισμένα από τα χαρακτηριστικά των πολυεθνικών επιχειρήσεων, ανάλογα με τους στόχους ανάλυσης των δραστηριοτήτων της και το σημείο θεώρησης του αναλυτή. Είναι φυσικό σ' αυτό το στάδιο να υπάρχει ποικιλία και πολυσημία ορών και πολλές φορές χωρίς αντικειμενοποιημένη χρήση.

Για κάθε ορισμό συνήθως χρησιμοποιούνται ορισμένα ελάχιστα κριτήρια. Τα κριτήρια αυτά, ανάλογα μετά χαρακτηριστικά των πολυεθνικών επιχειρήσεων στα οποία δίνουν ιδιαίτερη έμφαση, διακρίνονται σε «οικονομικά», «οργανωτικά» και κριτήρια «μάνατζμεντ».

Τα «οικονομικά» κριτήρια τονίζουν το μέγεθος, τη γεωγραφική διασπορά και την έκταση των δραστηριοτήτων των πολυεθνικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό. Ο βαθμός της πολυεθνικότητας μιας επιχείρησης προσδιορίζεται σε σχέση με το ποσοστό των συνολικών, πωλήσεων ενεργητικού της παραγωγής, των κερδών, που προέρχεται από τις δραστηριότητες της πολυεθνικής επιχείρησης σε τρίτες χώρες.

Αυτό το είδος του ορισμού έχει χρησιμοποιηθεί από πολλούς συγγραφείς και κυβερνήσεις. Σύμφωνα με τα κριτήρια αυτά, με την πιο ευρεία έννοια, κάθε επιχείρηση με μία ή περισσότερες θυγατρικές μονάδες στο εξωτερικό, που απασχολούνται σε παραγωγικές δραστηριότητες, μπορούν να χαρακτηριστούν σαν πολυεθνικές επιχειρήσεις. Συνήθως όμως απαιτείται πρόσθετα είτε ένας ελάχιστος αριθμός μονάδων στο εξωτερικό, και ότι οι δραστηριότητες σε τρίτες χώρες αποτελούν ένα ελάχιστο ποσοστό της συνολικής δραστηριότητας της πολυεθνικής επιχείρησης. Το ποσοστό αυτό αναφέρεται στις συνολικές πωλήσεις, στο σύνολο του ενεργητικού, στα συνολικά κέρδη, ή στη συνολική παραγωγή της επιχείρησης.

Σύμφωνα με τα «οργανωτικά» κριτήρια μία επιχείρηση χαρακτηρίζεται σαν πολυεθνική ανάλογα με τον αριθμό της οργανωτικής ένταξης των διαφόρων θυγατρικών μονάδων στη στρατηγική και τη λειτουργία του πολυεθνικού συγκροτήματος στο σύνολό του. Σ' αυτές τις περιπτώσεις το μέγεθος και η γεωγραφική διασπορά των μονάδων θεωρούνται σαν δεδομένο και οι παράγοντες που προσδιορίζουν την πολυεθνικότητα της επιχείρησης είναι η φύση της οργάνωσης τους, η συγκεντροποίηση των κέντρων απόφασης, η συνολική στρατηγική και η ικανότητα της επιχείρησης να λειτουργεί σαν ένα ενιαίο σύνολο κάτω από μεταβαλλόμενες συνθήκες. Αυτός ο ορισμός χρησιμοποιείται περισσότερο από αυτούς που ασχολούνται με την «οικονομική των επιχειρήσεων» παρά από οικονομολόγους.

Τα κριτήρια «μάνατζμεντ» έχουν κυρίως αναπτυχθεί και χρησιμοποιούνται από αυτούς που μελετούν και ασχολούνται με το μάνατζμεντ των επιχειρήσεων. Σύμφωνα με αυτό τον ορισμό, μία επιχείρηση είναι πραγματικά πολυεθνική αν στη συμπεριφορά της και τη λειτουργία της χαρακτηρίζεται από έλλειψη εθνικισμού κι έχει μια γεωκεντρική παγκόσμια θεώρηση.

Διαφορά απόψεων υπάρχει επίσης σχετικά με τις συμμετοχικές επιχειρήσεις. Η διαφωνία αναφέρεται από το ελάχιστο ποσοστό συμμετοχής μιας πολυεθνικής επιχείρησης στο μετοχικό κεφάλαιο μιας εταιρείας που είναι απαραίτητο για να της εξασφαλίζει τον έλεγχο της εταιρείας. Σύμφωνα με την επιτροπή για τους δασμούς των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής, για να εξασφαλιστεί ο έλεγχος μιας εταιρείας, απαιτείται συμμετοχή της πολυεθνικής επιχείρησης κατά 25 % στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας. Το Υπουργείο Εμπορίου όμως των ΗΠΑ, στα στοιχεία που δημοσιεύει, δέχεται ότι μία πολυεθνική επιχείρηση εξασφαλίζει τον έλεγχο μιας συμμετοχικής επιχείρησης με ποσοστό συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο 10%.

Ωστόσο άλλοι οικονομολόγοι κι αναλυτές θεωρούν σαν ελάχιστο ποσοστό συμμετοχής το 20 με 25%. Θα πρέπει να τονιστεί όμως ότι ο έλεγχος μιας εταιρείας ούτε καθορίζεται αποκλειστικά από το ποσοστό ιδιοκτησίας στο μετοχικό κεφάλαιο, ούτε ασκείται αναλογικά μέ το ποσοστό ιδιοκτησίας. Υπάρχουν πολλοί άλλοι παράγοντες που είναι το ίδιο, αν όχι και περισσότερο, σημαντικοί για την εξασφάλιση και άσκηση του ελέγχου σε μία εταιρεία. Οι παράγοντες που είναι καθοριστικοί για τον έλεγχο μιας εταιρείας, ιδιαίτερα στην περίπτωση των αναπτυσσόμενων χωρών, είναι η τεχνολογία και το μάρκετινγκ. Όπως θα δούμε και παρακάτω, το είδος και η προέλευση της τεχνολογίας δημιουργεί μια αυτοσυντηρουμένη εξάρτηση για τον αγοραστή, ιδιαίτερα όταν η μεταφορά της τεχνολογίας γίνεται στο πλαίσιο μιας πολυεθνικής επιχείρησης.

Η δυνατότητα εισόδου και προώθησης των προϊόντων στις διάφορες αγορές απαιτεί έναν όγκο γνώσεων και κατάλληλων διασυνδέσεων, ο ιδιοκτήτης των οποίων μπορεί να επηρεάζει αποφασιστικά τη λειτουργία της επιχείρησης. Παραπέρα στις συμφωνίες συμμετοχής μιας πολυεθνικής επιχείρησης, συνήθως περιλαμβάνονται ορισμένοι σχετικά με τη λειτουργία και την οργάνωση της εταιρείας, τις πηγές προμήθειας πρώτων υλών και κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, την ποσότητα και το είδος της παραγωγής, τις αγορές διάθεσης των προϊόντων και την πολιτική τιμών που πρέπει να ακολουθήσει η εταιρεία, όροι που επηρεάζουν αποφασιστικά τον προσανατολισμό και τον τρόπο άσκησης των δραστηριοτήτων της.



Η μελέτη των πολυεθνικών επιχειρήσεων γίνεται από τη γωνία θεώρησης της χώρας υποδοχής τους. Έτσι ακολουθείται ο πιο ευρύς ορισμός των επιχειρήσεων σαν πολυεθνικών. Δηλαδή κάθε ξένη επιχείρηση που έχει εγκαταστήσει ή ελέγχει μια παραγωγική μονάδα στη χώρα υποδοχής της. Αυτό δε σημαίνει ότι η συμπεριφορά και η στρατηγική των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων είναι ανεξάρτητη από το μέγεθος τους, τη γεωγραφική διασπορά τους και από το ποσοστό της δραστηριότητας τους που διεξάγεται στο εξωτερικό. Ο ορισμός που υιοθετείται, επιβάλλεται τόσο από μεθοδολογικούς λόγους, όσο και από περιορισμούς σχετικά με τα στατιστικά στοιχεία. Οι όροι «πολυεθνικές», «ξένες επενδύσεις», «μέσες επενδύσεις» όπως και οι όροι «επιχειρήσεις», «εταιρείες» και «συγκροτήματα» χρησιμοποιούνται εναλλακτικά.

### 2.3 Η Στρατηγικές διεθνοποίησης

Ένα παράδειγμα στρατηγικής διεθνοποίησης είναι της γνωστής εταιρίας γρήγορου φαγητού McDonald's.

Στα τέλη της δεκαετίας του 1970 η McDonald's άρχισε να διαπιστώνει ότι η αμερικανική αγορά(η οποία της προηγούμενες τρεις δεκαετίες αναπτύσσονταν σε γοργούς ρυθμούς ) έφτασε στην ωρίμανση. Η αντίδραση ήταν άμεση. Ως το τέλος της δεκαετίας του '80 η επιχείρηση είχε παρουσία σε περισσότερες από σαράντα πέντε χώρες και σχεδόν ¼ των εσόδων της το αντλούσε από το εξωτερικό.

Η McDonald's στήριξε την επιτυχία της στις διεθνής αγορές στις μοναδικές ικανότητες οργάνωσης και διοίκησης(αποτέλεσμα του στενού δικτύου σχέσεων με τους προμηθευτές ,αυστηρού ελέγχου της ποιότητας και των λειτουργιών, διεθνούς μάρκετινγκ κ.α ) που διέθετε. Χρειάστηκαν όμως και ρυθμίσεις για την αντιμετώπιση και την προσαρμογή στις τοπικές συνθήκες. Έτσι, ενώ το παραδοσιακό στυλ της επιχείρησης (που ήταν και η βάση της επιτυχίας της στην Αμερική) διατηρήθηκε ανέπαφο, προστέθηκαν προϊόντα ανάλογα με τις τοπικές προτιμήσεις. Για παράδειγμα τα εστιατόρια της McDonald's στην Μαλαισία, την Ταϊλανδή και την Σιγκαπούρη προσέφεραν ποτά με γεύση εξωτικών φρούτων. Επίσης, στην Ευρώπη λόγω της νόσου των τρελών αγελάδων προσφέρεται και χοιρινό κρέας αντί για το

μοσχαρίσιο. Στην Ελλάδα πάλι, χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι τα ειδικά μενού για την Σαρακοστή, καθώς και το μενού Mac Greek.

Επίσης, φρόντισε να μπει στις ξένες αγορές με συμφωνίες κοινοπραξιών, ώστε να εκμεταλλευτεί τη γνώση και την εμπειρία των εγχωρίων επιχειρήσεων. Με αυτό τον τρόπο απέφευγε ένα τεράστιο λάθος. Για παράδειγμα, η McDonald's στην Αμερική συνηθίζει να ανοίγει τα εστιατόρια της στην περιφέρεια κυρίως και όχι τόσο στο κέντρο. Αυτό όμως δε συμβαίνει με τις συνήθειες και τις αντιλήψεις των Ιαπώνων. Για αυτό στην Ιαπωνία η επιχείρηση απέφευγε τα περιφερειακά καταστήματα και επικεντρώθηκε στις κεντρικές περιοχές. Αναμφισβήτητα, η επιλογή αυτή είναι κάτι που οφείλεται στις υποδείξεις των εγχωρίων επιχειρηματιών με τους οποίους η McDonald's συνεργάστηκε.

Το μεγαλύτερο, όμως πρόβλημα που αντιμετώπισε η επιχείρηση είχε σχέση με τους προμηθευτές. Στις ΗΠΑ η σχέση επιχείρησης προμηθευτών είναι πολύ στενή (μεγάλο μέρος αν όχι σύνολο) του εισοδήματος των τελευταίων προερχόταν από τη συνεργασία τους με τα McDonald's. Στο εξωτερικό, όμως δεν υπήρχαν ανάλογες σχέσεις και πολλές φορές ούτε ανάλογες δυνατότητες. Από την άλλη πλευρά, η σταθερή και εγγυημένη ποιότητα ήταν ένα από ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος της McDonald's. Για αυτό έπρεπε με κάθε τρόπο να διαφυλαχθεί. Έτσι, στην Βρετανία για παράδειγμα, υστέρη από δυο αποτυχημένες προσπάθειες συνεργασίας με τα τοπικά αρτοποιία η McDonald's υποχρεώθηκε να δημιουργήσει το δικό της αρτοποιό για να εξασφαλίσει ότι το ψωμί είναι το ίδιο σε όλα τα εστιατόρια της. Στην Ρωσία πάλι, όταν διαπίστωσε ότι οι εγχώριοι παραγωγοί ήταν πρακτικά αδύνατο να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της, προχώρησε σε καθετοποίηση της παραγωγής προς τα πίσω κάνοντας μια επένδυση \$40 εκ. την στιγμή που ένα εστιατόριο стоίχιζε \$4.5 εκ.

### **2.3 Σπουδαιότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων.**

Τα στατιστικά στοιχεία που υπάρχουν σχετικά με τις δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων απέχουν πολύ από του να είναι ικανοποιητικά. Δύο είναι βασικά οι λόγοι. Ο ένας είναι ότι και οι χώρες προέλευσης των πολυεθνικών

επιχειρήσεων και οι χώρες υποδοχής τους διαθέτουν και παρέχουν περιορισμένη στατιστική πληροφόρηση. Ο άλλος είναι η έμφυτη δυσκολία που υπάρχει στο να αποτιμηθούν και να εκφραστούν ποσοτικά οι δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Οι περισσότερες αναπτυγμένες χώρες δε δημοσιεύουν περιεκτική και συστηματική πληροφόρηση για τις δραστηριότητες των πολυεθνικών τους επιχειρήσεων στο εξωτερικό. Τα περισσότερα στοιχεία που δημοσιεύονται, αναφέρονται στις οικονομικές δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων που είναι συμμετοχικές και πλειοψηφικές, στις επιχειρήσεις δηλαδή στις οποίες κατέχουν την πλειοψηφία του μετοχικού κεφαλαίου. Έτσι ένα σημαντικό ποσοστό των δραστηριοτήτων των πολυεθνικών επιχειρήσεων δεν καλύπτεται. Πρόσθετα, πολλές από τις αναπτυσσόμενες χώρες δεν γνωρίζουν ούτε την έκταση ούτε την αξία των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων στις οικονομίες τους. Ακόμα και στις περιπτώσεις που υπάρχουν στατιστικά στοιχεία αναφέρονται συνήθως μόνο σε μια από τις διαστάσεις της δραστηριότητας των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Αλλά ούτε ο αριθμός των παραγωγικών μονάδων μιας επιχείρησης, οι πωλήσεις, τα κέρδη, η ροή των κεφαλαίων, ή το συσσωρευμένο κεφάλαιο, ιδιαίτερα όταν εξετάζονται χωριστά, μπορούν να προσδιορίσουν και να εκφράσουν το μέγεθος και τη σημασία της δραστηριότητας των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Έχοντας υπόψη αυτά τα προβλήματα τους περιορισμούς και τις δυνατότητες, είναι γεγονός ότι τα τελευταία είκοσι χρόνια έχει καταβληθεί μία σημαντική προσπάθεια από διάφορους ερευνητές ούτως ώστε ένας αξιόλογος όγκος στοιχείων που περιγράφουν και αναλύουν την σπουδαιότητα και την λειτουργία των πολυεθνικών επιχειρήσεων έχει συγκεντρωθεί σε ένα αριθμό μελετών. Από αυτές, μερικά γενικά χαρακτηριστικά των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι ευδιάκριτα και μερικές ενδείξεις για τις αλλαγές στη δομή και στις τάσεις των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων διαγράφονται παρακάτω:

- Ένα κεντρικό χαρακτηριστικό των πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι η κυριαρχία των πολύ μεγάλων επιχειρήσεων. "Αν και το μεγάλο μέγεθος δεν



αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για μια επιχείρηση να γίνει πολυεθνική, οι πραγματικά πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι τεράστια συγκροτήματα. Οι ετήσιες πωλήσεις τους φθάνουν τις εκατοντάδες εκατομμύρια δολάρια και σε σύγκριση με άλλες οικονομικές δυνατότητες, περιλαμβανομένων και πολλών κρατών, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι πηγή τεράστιας δύναμης. Θα ήταν προτιμότερο η σύγκριση να γίνει μεταξύ της προστιθεμένης αξίας των επιχειρήσεων και του εθνικού εισοδήματος των χωρών, γιατί οι πωλήσεις περιλαμβάνουν την προστιθεμένη αξία και την αξία των εισροών, ενώ το εθνικό προϊόν περιλαμβάνει μόνον την προστιθεμένη αξία. Εκτιμήσεις που έχουν γίνει σ' αυτή τη φάση δείχνουν ότι η προστιθεμένη αξία μερικών πολυεθνικών επιχειρήσεων είναι μεγαλύτερη από το εθνικό εισόδημα μερικών μικρών χωρών του ΟΟΣΑ και πολύ μεγαλύτερη από το εθνικό εισόδημα πολλών αναπτυσσομένων χωρών. Αναμφίβολα οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να επηρεάζουν τις παγκόσμιες υποθέσεις και την πορεία των γεγονότων στις χώρες υποδοχής τους, ιδιαίτερα στις αναπτυσσόμενες χώρες.

- Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι γενικά προϊόν των ανεπτυγμένων χωρών. Αυτό φαίνεται όχι μόνον από τη γεωγραφική κατανομή των ξένων ιδιωτικών επενδύσεων, αλλά επίσης από τον υψηλό αριθμό συγκέντρωσης της προέλευσης των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Το φαινόμενο της «πολυεθνικότητας» είναι συνδεδεμένο μ' αυτό της συγκέντρωσης. Ένας σχετικά μικρός αριθμός εταιρειών από λίγες χώρες είναι υπεύθυνες για την πλειοψηφία των συναλλαγών μεταξύ των χωρών, κι αυτές οι εταιρείες είναι συγκεντρωμένες σε σχετικά λίγους βιομηχανικούς κλάδους στις αναπτυγμένες χώρες.

## 2.5 Πολυεθνικές και δίκαιο εμπόριο

Οι περισσότερες από τις ονομαζόμενες "αναπτυσσόμενες" χώρες διαθέτουν μεγάλα αποθέματα από 4 φυσικούς πόρους, όπως: πετρέλαιο και φυσικό αέριο, χρυσάφι, διαμάντια, χαλκό, πολύτιμους λίθους, ξύλο, καφέ, κακάο, μπανάνες, φαρμακευτικά φυτά κ.λ.π.

Ως κάτοχοι αυτών των αποθεμάτων είναι στην ουσία πολύ πιο πλούσιες από τις βιομηχανικές χώρες. Κι όμως μεγάλο μέρος του πληθυσμού τους πεινάει και δεν έχει πρόσβαση σε φάρμακα, εκπαίδευση κ.λ.π. Κάτω από την πίεση των διεθνών οικονομικών θεσμών, λόγω των χρεών τους, εξάγουν τα πολύτιμα αυτά αγαθά με ελάχιστο εισόδημα σε σχέση με τα κέρδη που αποκομίζουν οι πολυεθνικές εταιρείες. Εξάλλου οι κυβερνήσεις τους επιδίδονται σ' έναν αυτοκαταστροφικό ανταγωνισμό για να προσελκύσουν ξένους επενδυτές. Συχνά οι ξένες αυτές επενδύσεις είναι "μίζες" των επενδυτών προς τις τοπικές ελίτ, σαν αντάλλαγμα για τις κερδοφόρες παραγωγικές τους δραστηριότητες στις αντίστοιχες χώρες.

Το διεθνές εμπόριο των πρώτων υλών δεν είναι μόνο άδικο ως προς τις τιμές αυτών των αγαθών στη διεθνή αγορά, αλλά και ως προς τις συνθήκες παραγωγής τους, οι οποίες είναι αδιανόητες στις αναπτυγμένες χώρες.

Σε έρευνες που έχουν γίνει από περιβαλλοντικές οργανώσεις ,από ομίλους προστασίας των ανθρωπίνων δικαιωμάτων ,τον δικαιωμάτων του παιδιού , και από άλλους μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς επιρρίπτουν βαρύτατες ευθύνες στις Πολυεθνικές Επιχείρησης για καταστροφή του φυσικού περιβάλλοντος για άθλιες συνθήκες εργασίας των εργαζομένων σε αυτές. Γενικά της κατηγορούν για καταστρατήγηση τόσο του φυσικού περιβάλλοντος όσο και του ανθρωπίνου δυναμικού στις χώρες που της φιλοξενούν με μοναδικό σκοπό την κερδοφορία . Στης παρακάτω παραγράφους παραθέτουμε μερικές από της κατηγορίες που αποδίδουν στις ΠΕ.

Στα ορυχεία χρυσού για παράδειγμα χρησιμοποιούνται τέτοια χημικά, που οδηγούν στην καταστροφή ζωτικής σημασίας περιοχών. Το ίδιο και στην παραγωγή πετρελαίου, λόγω των πεπαλαιωμένων τεχνολογιών που χρησιμοποιούνται. Οι βιομηχανίες ειδών διατροφής αποδέχονται την χρήση επικίνδυνων χημικών φυτοφαρμάκων (που στις αναπτυγμένες χώρες έχουν απαγορευθεί) στις φυτείες των προμηθευτών τους και την εκμετάλλευση ανηλίκων και παιδιών σε αυτές. Στην Ακτή του Ελεφαντοστού π.χ. η πλειονότητα των κατόχων φυτειών χρησιμοποιούν πραγματικούς σκλάβους.

Οι πολυεθνικές δρουν πολύ συχνά ενάντια στις ηθικές αξίες. Η Adidas π.χ. κατηγορείται για τις καταστροφικές συνθήκες εργασίας στις επιχειρήσεις των προμηθευτών τους. Η Chiquita (μπανάνες) κατηγορείται για την υπερεκμετάλλευση των εργατών των φυτειών και για τη χρήση πολύ επικίνδυνων δηλητηρίων σαν βιοκτόνα.

Η Triumph κριτικάρεται για τη συνεργασία της με την κτηνώδη δικτατορία στη Myanmar (Μπουρμα) και η Siemens για τη συμμετοχή της στην κατασκευή επικίνδυνων πυρηνικών εργοστασίων και μεγάλων φραγμάτων, που έχουν σαν αποτέλεσμα το ξερίζωμα εκατομμυρίων ανθρώπων από τον τόπο διαβίωσης τους.

Η λίστα των κατηγοριών για την Beyer είναι ατελείωτη: διακινδυνεύει συνειδητά βαριές βλάβες ασθενών εξαιτίας ανήθικων πειραμάτων με φάρμακα, διαδίδει επικίνδυνα δηλητήρια, αγωνίζεται ενάντια στην παραγωγή φθηνών φαρμάκων στις χώρες του 3ου κόσμου (π.χ. AIDS), εμπορεύεται πρώτες ύλες σε περιοχές εμφυλίων πολέμων (π.χ. Κονγκό).

Η McDonalds δεν κατηγορείται μόνο για τα αποτελέσματα της βιομηχανοποιημένης χρήσης των κρεάτων της και των περιβαλλοντικών επιπτώσεων της εκτροφής των ζώων των προμηθευτών της. Κατηγορείται και για την παραγωγή των παιχνιδιών με τα οποία παρασέρνει τα παιδιά στα καταστήματά της στην Ευρώπη απ' τη μια και ότι εκμεταλλεύεται άγρια τα Κινεζόπουλα που τα παράγουν απ' την άλλη. Αυτό το θέμα δυστυχώς μέχρι τώρα δεν έχει πάρει τις διαστάσεις που θα 'πρεπε στην Ευρώπη.

Συχνά η καταστροφή του περιβάλλοντος και ο βασανισμός των ζώων προκαλεί περισσότερες αντιδράσεις απ' ότι η καταστρατήγηση των δικαιωμάτων του ανθρώπου. Οι μεγάλες γνωστές φίρμες προϊόντων προμηθεύονται το μεγαλύτερο μέρος των προϊόντων τους, από χώρες φθηνών εργατικών χεριών. Θα μπορούσε βέβαια κανείς να υποστηρίξει ότι με τις επενδύσεις τους σ' αυτές τις χώρες εξασφαλίζουν θέσεις εργασίας και έτσι βοηθούν στην ανάπτυξη αυτών των χωρών. Στην πραγματικότητα όμως οι μισθοί και τα ημερομίσθια που προσφέρουν βρίσκονται σχεδόν κάτω απ' τις κατώτατες αμοιβές στις αντίστοιχες χώρες. Και



βέβαια οι κατώτατες αμοιβές εκεί δεν μετρούνται με βάση τις βασικές ανάγκες του πληθυσμού σε διατροφή, εκπαίδευση, υγεία - ασφάλεια - σύνταξη, όπως συμβαίνει στις χώρες τις Δύσης, αλλά σύμφωνα με τις επιταγές της Παγκόσμιας Τράπεζας και του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου.

Έτσι, ήδη απ' την δεκαετία του '70 πολλές απ' αυτές έγιναν στόχος των ακτιβιστών, υποστηριχτών των ανθρωπίνων δικαιωμάτων και της οικολογίας. Το μποϊκοτάρισμά των Nestle, McDonalds, Siemens, Shell και άλλων έκαναν το θέμα γνωστό. Όταν για παράδειγμα το 1995 η Shell ήθελε να βυθίσει την πλατφόρμα πετρελαίου "Brent Star" στη Βόρεια θάλασσα πράξη που θα εξυπηρετούσε τα δικά της συμφέροντα, εκατομμύρια καταναλωτών μποϊκοτάρισαν τα βενζινάδικα της στην Ευρώπη για τόσο διάστημα, όσο χρειάστηκε για να υποχωρήσει η πολυεθνική. Τον ίδιο χρόνο η φήμη της δέχθηκε δεύτερο χτύπημα με τον θάνατο του Νιγηριανού ποιητή - ακτιβιστή Ken Savo Wiwa. Κατηγορήθηκε για συνεργία με το δικτατορικό καθεστώς της Νιγηρίας, που «εξαφάνισε» τους αγωνιστές ενάντια στην πετρελαιοβιομηχανία.

Τώρα οι ΠΕ γνωρίζουν πολύ καλά πια ότι η φανερή περιφρόνηση ουμανιστικών και οικολογικών ενδιαφερόντων ζημιώνει τις επιχειρήσεις τους. Σκάνδαλα όπως τα παραπάνω "αμαυρώνουν" το κύρος τους και βέβαια η καλή τους φήμη είναι το παν γι' αυτές. Μάθανε το μάθημα τους. Έτσι, στη συνέχεια, η Shell έγινε ένας απ' τους σημαντικότερους χορηγούς για κοινωνικά προγράμματα στη Δυτική Αφρική. Σχεδόν 60 εκατομμύρια € το χρόνο δίνει στις φτωχές περιοχές της Νιγηρίας για σχολεία και Νοσοκομεία.

Ακόμα και η οργάνωση Human Rights Watch τη θεωρεί παράδειγμα προς μίμηση. Οι άνθρωποι όμως στη Νιγηρία το βλέπουν διαφορετικά. Η Shell εξακολουθεί να είναι υπεύθυνη για την καταστροφή των συνθηκών ζωής χιλιάδων οικογενειών.

---

<sup>1</sup>.Nigeria protests prompt development *Financial Times* 22/2/2001

Η τρομοκρατία ενάντια στους διαμαρτυρόμενους εναντίον της, εξακολουθεί να εφαρμόζεται και ακόμη αρνείται να αποζημιώσει τα θύματα της εκμετάλλευσης της. Οι παθόντες απ' τη φυλή Ογκόνι υπολογίζουν ότι η Shell από τότε που άρχισε τις δραστηριότητες της στην Νιγηρία, άντλησε πετρέλαιο αξίας 35 δισεκατομμύρια Ευρώ. Μόνο οι περιβαλλοντικές ζημιές οι συνδεδεμένες μ' αυτήν υπολογίστηκαν, μέχρι το 1992, στο ύψος των 4 δισεκατομμυρίων Ευρώ. Έτσι τα 60 εκατομμύρια που χορηγεί για κοινοτικά προγράμματα μπορεί κανείς να τα δει με άλλο μάτι. Είναι μια διαφημιστική επένδυση, μικρή μεν, αλλά αποδοτική.

Το ίδιο γίνεται και με τις άλλες πολυεθνικές. Σχεδόν όλες δημοσιεύουν τακτικά αναφορές για τις περιβαλλοντικές και "ανθρωπιστικές" δραστηριότητες τους. "Η αξία μιας επιχείρησης ανεβαίνει όταν είναι διατεθειμένη να αναλάβει κοινωνική ευθύνη στην επιχείρηση και στην κοινωνία", δηλώνει π.χ. ο διευθυντής της Mercedes Jurgen Schrempp. Εξαιρεί την παραγωγή όπλων; Γιατί μια θυγατρική της συμμετέχει στην ανάπτυξη ατομικών όπλων και παράγει επίσης νάρκες. Μόνο μετά από διαμαρτυρίες της πρωτοβουλίας "κριτικοί μέτοχοι" αναγκάστηκε να σταματήσει την παραγωγή ενός είδους (μόνο) νάρκης.

Μια άλλη γνωστή φίρμα, που ενδιαφέρεται πολύ για τη φήμη της, είναι η ΝΙΚΕ. "Όλο και πιο συχνά γίνεται γνωστή στον τύπο η απ' τη μεριά της εκμετάλλευση παιδιών. Στις ΗΠΑ αυτές οι αναφορές έχουν γίνει σοβαρή απειλή για τη φήμη της. Η απώλεια εμπιστοσύνης, ιδιαίτερα των νέων προς αυτήν της κοστίζει ιδιαίτερα.

Η επιχείρηση υπόσχεται βελτίωση! Πολλά εργαστήρια προμηθευτών της πήραν μέτρα προστασίας (όπως: πυροσβεστήρες, εξόδους κινδύνου κ.λ.π.), όμως το βασικό πρόβλημα δεν ξεπεράστηκε. Ούτε η ΝΙΚΕ, ούτε οι άλλες πολυεθνικές, που παράγουν τα προϊόντα τους στις φτωχές χώρες είναι διατεθειμένες να πληρώσουν δίκαια μεροκάματα. Αντίθετα με τις πιέσεις που ασκούν στους προμηθευτές τους για τα στάνταρντς που απαιτούν, μένουν για τους εργαζόμενους ακόμα λιγότερα χρήματα.

Και εδώ συγκεκριμενοποιείται η κριτική κυρίως στις επώνυμες εταιρείες, οι οποίες βασίζουν τη δύναμη τους στη διαφήμιση, για την οποία ξοδεύουν δισεκατομμύρια. Παρουσιάζουν τον εαυτό τους και τα προϊόντα τους σαν μοντέρνα,

κοινωνικά, υγιεινά και, πολυπολιτισμικά, φιλικά για τα παιδιά, φιλικά προς τη γυναίκα, την οικογένεια και το περιβάλλον. Όπως η Benetton που με προκλητικές φωτογραφίες και αφίσες των πασχόντων από AIDS ή θυμάτων πολέμου, νεογέννητων, παρουσιάζεται σαν κοινωνικά ευαίσθητη, ενώ το 1999 αποκαλύφθηκε ότι η φίρμα παρήγαγε τα ρούχα της στην Τουρκία με 12χρονα παιδιά. Η NIKE πουλάει τα παπούτσια της σερβίροντας το συναίσθημα της συλλογικής "wellness" (ευημερία), η IBM προσφέρει τα κομπιούτερς της σαν "solutions" (λύσεις), η Diesel πουλάει τα τζιν της προωθώντας το αίσθημα της ανεξαρτησίας και της νεότητας, η Marlboro το αίσθημα της ελευθερίας και του ανδρισμού κ.λ.π.

Στην Ευρώπη οι ίδιες επιχειρήσεις πρέπει να πληρούν πολύ πιο αυστηρές κοινωνικές και οικολογικές προδιαγραφές, απ' ότι στις χώρες του "Νότου" (ακόμα και απ' ότι στις ΗΠΑ). Έτσι στην ουσία, με το να μετακομίζουν οι επιχειρήσεις αυτές στις φτωχές χώρες απ' τη μια εξάγουν σ' αυτές τα οικολογικά προβλήματα, απ' την άλλη οδηγούν στις απολύσεις και στην κατάργηση πολλών κοινωνικών δικαιωμάτων στις χώρες του "βορρά". Όλα αυτά βέβαια ήταν και είναι αποτέλεσμα της κατάργησης των περιορισμών στην διακίνηση προϊόντων και κεφαλαίων με την επικράτηση της παγκοσμιοποίησης. Σαν αντίδραση σ' αυτή τη διαδικασία έχει δημιουργηθεί σε παγκόσμιο επίπεδο ένα κίνημα αντιπάλων της παγκοσμιοποίησης που απαιτεί ηθικούς κανόνες στην παγκόσμια οικονομία.

Ο Νομπελίστας Ινδός καθηγητής του Κάιμπριτζ Amartya Sen, στο βιβλίο του "Οικονομία για τους ανθρώπους" απαιτεί μια επέκταση του όρου της ευημερίας σε παράγοντες όπως: κοινωνική ασφάλεια, προσωπική ελευθερία, δικαιώματα για εκπαίδευση και υγεία. Αυτό σημαίνει στην ουσία ότι τα στοιχειώδη ανθρώπινα δικαιώματα πρέπει να αποτελέσουν όχι μόνο τη βάση, αλλά τον σκοπό της οικονομικής δραστηριότητας. Σήμερα όμως η πραγματικότητα της παγκόσμιας αγοράς οδηγεί στη θεμελίωση της ανισότητας, παρόλο που οι πολυεθνικές υποστηρίζουν ότι δημιουργούν τις βάσεις για την ανάπτυξη σ' αυτές τις χώρες, πράγμα που δεν είναι τίποτα άλλο από μια πρόφαση.

Θα πρέπει μήπως να είναι ευγνώμονες προς τους εργοδότες και τους επενδυτές τα παιδιά «σκλάβοι», οι κακοπληρωμένοι εργαζόμενοι, οι στρατιώτες των εμφυλίων,



οι πειραματάνθρωποι κ.λ.π. για αυτού του είδους την ανάπτυξη; Είναι παράξενο ότι όλο και περισσότεροι, άνθρωποι αντιτίθενται σ' αυτήν και ταυτίζουν τον όρο "επένδυση" με την έννοια της εκμετάλλευσης;

<sup>2</sup> Είναι καιρός οι επιχειρήσεις να αναλάβουν τις ευθύνες τους. Να μην περιορίζονται στην προώθηση της καλής φήμης και στην διαφήμιση των προϊόντων τους, (ειδικά οι "φίρμες με ονοματεπώνυμο" το μεγαλύτερο μέρος της τελικής τιμής των προϊόντων τους το διαθέτουν όχι στους πραγματικούς παραγωγούς τους αλλά στις καμπάνιες διαφήμισής τους). Να πραγματοποιήσουν πραγματικές αλλαγές προς το καλύτερο. Σύμφωνα με τη διακήρυξη του Πόρτο Αλέγκρε: "Οι επιχειρήσεις πρέπει να προσανατολισθούν προς την διακήρυξη για τα δικαιώματα του ανθρώπου και τους κανόνες των Διεθνών Εργατικών Συνδικάτων. Πρέπει να εξασφαλίσουν τη δυνατότητα συνάθροισης των εργαζομένων και τις συνδικαλιστικές ελευθερίες. Να συμμορφωθούν σε σχέση με την απαγόρευση της παιδικής εργασίας και να ταχθούν υπέρ μιας περιβαλλοντικά αποδεκτής παραγωγής".

Και όλα αυτά δεν είναι μια ευχή. Την πίεση προς τις πολυεθνικές μπορούμε να την εξασκούμε και σαν καταναλωτές. Όταν αντιληφθούμε κάτω από ποιες συνθήκες παράγονται τα προϊόντα που καταναλώνουμε και διαμορφώνουμε ανάλογα τις ανάγκες και τις αγορές μας, τότε αυτό θα έχει σαν συνέπεια να αλλάξουν τρόπο σκέψης και δράσης και οι επιχειρήσεις.

Τα συνδικάτα και οι άλλες οργανώσεις μπορούν να βοηθήσουν προς αυτή την κατεύθυνση με το να αποκαλύπτουν και να πληροφορούν την κοινή γνώμη. Οι κυβερνήσεις θα πρέπει έτσι να εξαναγκασθούν να εγγυηθούν την εφαρμογή των νόμων από τις Πολυεθνικές, γιατί αυτές αποκτούν όλο και περισσότερη δύναμη. Ο ετήσιος τζίρος τους σε πολλές περιπτώσεις ξεπερνά και τα ΑΕΠ ολόκληρων κρατών και οι εξουσίες τους μεγαλύτερες απ' των κρατών που επενδύουν

---

<sup>2</sup> FAZ NET 04/02/2002

Όλο και περισσότεροι άνθρωποι τάσσονται ενάντια στην καταναλωτική μανία. Άλλοι κάνοντας επισταμένες επιτόπιες έρευνες αποκαλύπτουν πραγματικά εξοργιστικές καταστάσεις. Απαιτούν ένα προς όλες τις κατευθύνσεις δίκαιο εμπόριο. Σε πάρα πολλές περιπτώσεις υπάρχουν καλά και φθηνά προϊόντα μέσα από ανταλλαγές αυτού του "δίκαιου εμπορίου". Υπάρχει σημαντική ανάπτυξη του με τις φτωχές χώρες μέσω των λεγόμενων "καταστημάτων του 3ου κόσμου" ή μέσω τις προώθησης των τοπικών και οικολογικών προϊόντων, στις αναπτυγμένες χώρες.

## **2.6 Ο τρόπος σκέψης δεν μπορεί παρά να πορευτεί στο δρόμο της Παγκοσμιοποίησης**

**John Lawson**

Επί σειρά ετών, η επέκταση πέραν της εγχώριας αγοράς ακολουθούσε το καθιερωμένο μοντέλο της πολυεθνικής εταιρείας, σύμφωνα με το οποίο η εγχώρια (μητρική) εταιρεία ανέθετε στις θυγατρικές τη διαχείριση των δραστηριοτήτων της στις ξένες αγορές. Σε νεοαποικιακό στυλ, οι θυγατρικές δεν είχαν το δικαίωμα να εκπορεύονται απευθείας με άλλες εταιρείες πέραν της μητρικής, η οποία και λάμβανε όλες τις στρατηγικές αποφάσεις σχετικά με τη χρηματοδότηση, το μάρκετινγκ, την παραγωγή, τη διανομή, την ανάπτυξη των νέων προϊόντων, τις συγχωνεύσεις, τις συνεργασίες και τη διεύρυνση σε νέες αγορές. Η εταιρική αποικιοκρατία της διεθνούς επιχειρηματικής οργάνωσης πλησιάζει προς το τέλος της και ότι ένα νέο μοντέλο διεθνούς επιχειρηματικής οργάνωσης αναδύεται, αυτό της παγκόσμιας εταιρείας.

Αν και όχι νεοσύστατος ο όρος παγκόσμια εταιρεία έχει χρησιμοποιηθεί αλλά και έχει διαστρεβλωθεί στη σχετική βιβλιογραφία της διεθνούς επιχειρηματικής οργάνωσης. Σε ορισμένες περιπτώσεις χρησιμοποιείται ως συνώνυμο των όρων πολυεθνική και διεθνής εταιρεία. Σε άλλες πάλι περιπτώσεις ο όρος παγκόσμια εταιρεία περιγράφει μία «διακρατική», εταιρεία άνευ εθνικής ταυτότητας, μία εταιρεία που δραστηριοποιείται ανά την υφήλιο, σε όλες τις ηπείρους, ενώ αντιθέτως οι όροι διεθνής και πολυεθνική αναφέρονται σε εταιρείες με επιχειρηματική δραστηριότητα σε δύο ή περισσότερα έθνη. Σε μία τρίτη περίπτωση, ο όρος παγκόσμια εταιρεία περιγράφει μια εταιρεία που πραγματοποιεί σημαντικό τμήμα των πωλήσεων και των κερδών της σε ξένες αγορές, ενώ οι όροι πολυεθνική εταιρεία



και διεθνής εταιρεία αναφέρονται σε εταιρείες με πωλήσεις και κέρδη προερχόμενα κυρίως από την εγχώρια σε αυτές αγορά.

Η παγκόσμια εταιρεία και η πολυεθνική ή διεθνής εταιρεία είναι δύο διαφορετικά και ανεξάρτητα μεταξύ τους μοντέλα επιχειρηματικής οργάνωσης, καθένα κατάλληλο να λειτουργήσει σε ένα διαφορετικό πλαίσιο της παγκόσμιας οικονομίας .

Στο μοντέλο της παγκόσμιας εταιρείας οι εθνικές αγορές αποτελούν αναπόσπαστα τμήματα των περιφερειακών ή παγκοσμίων αγορών και την ευθύνη της εκμετάλλευσής τους έχουν οι εταιρικές συμμαχίες και οι ανεξάρτητες περιφερειακές διευθύνσεις ή διευθύνσεις βάσει του προϊόντος. Εν αντιθέσει, η πολυεθνική εταιρεία αντιμετωπίζει τις εθνικές αγορές ως ξεχωριστές οντότητες και την ευθύνη της εκμετάλλευσής τους έχουν ανεξάρτητες αλλά στενά ελεγχόμενες εθνικές θυγατρικές. Η παγκόσμια εταιρεία στηρίζει την επιχειρηματική στρατηγική της σε ένα περιορισμένο αριθμό «βασικών» προϊόντων και επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που διατίθενται σε κάθε περιφέρεια ξεχωριστά ή και στο σύνολο της παγκόσμιας αγοράς. Εν αντιθέσει, η πολυεθνική εταιρεία βασίζει τη στρατηγική της σε ένα διευρυμένο και διαφοροποιημένο σύνολο προϊόντων που διατίθενται χωριστά σε κάθε εθνική αγορά.

Χαρακτηριστικά	Παγκόσμια Εταιρεία	Πολυεθνική Εταιρεία
Μεταχείριση Εθνικών Αγορών	Αναπόσπαστα τμήματα της παγκόσμιας αγοράς	Ξεχωριστές οντότητες
Ανάθεση Ευθύνης Εκμετάλλευσης	Περιφερειακές διευθύνσεις Διευθυνθείς προϊόντων	Ανεξάρτητες και στενά ελεγχόμενες θυγατρικές.
Εστίαση Επιχειρηματικής Στρατηγικής	Περιορισμένος αριθμός προϊόντων που διατίθενται σε όλες τις αγορές	Εκτεταμένος αριθμός προϊόντων που διατίθενται χωριστά σε κάθε εθνικά αγορά των

*Βασικές Διαφορές Μεταξύ Πολυεθνικής και Παγκόσμιας Εταιρείας*

*Πίνακας 1*



Το μοντέλο της πολυεθνικής ή της διεθνούς εταιρείας είναι, από την άλλη, η καταλληλότερη μορφή επιχειρηματικής οργάνωσης για κατακερματισμένες πολυεθνικές αγορές, τουτέστι για αγορές που δημιουργούνται από τη συνάθροιση ανεξάρτητων εθνικών και τοπικών αγορών στις οποίες οι δασμολογικοί και οι μη δασμολογικοί φραγμοί, η έλλειψη επικοινωνίας και οι κρατικές κανονιστικές ρυθμίσεις επιβραδύνουν τη διασυνοριακή κυκλοφορία των τοπικών αγαθών και των οικονομικών πόρων. Υπ' αυτή την έννοια, και ώσπου να καταργηθούν ο προστατευτισμός και οι κανονιστικές ρυθμίσεις στο σύνολο της παγκόσμιας οικονομίας, καθένα από τα δύο μοντέλα θα μπορεί να εφαρμόζεται στο δικό του πλαίσιο της παγκόσμιας αγοράς. Εντούτοις, καθώς η μείωση των δασμών και ο περιορισμός των κανονιστικών ρυθμίσεων αγγίζει όλο και περισσότερους κλάδους της βιομηχανίας, η πολυεθνική εταιρεία είναι καταδικασμένη να αποτελέσει το μοντέλο του παρελθόντος και η παγκόσμια εταιρεία αυτό του μέλλοντος.

Προκειμένου να μπορεί να ανταγωνίζεται με επάρκεια και αποτελεσματικότητα, η παγκόσμια εταιρεία βασίζεται στο μοναδικό στοιχείο που δεν μπορεί να αντιγραφεί σε μια παγκόσμια αγορά, τουτέστιν στην επιχειρηματικότητα που συνδυάζει τεχνολογία και γνώση της αγοράς για την ανακάλυψη και εκμετάλλευση νέων οικονομικών ευκαιριών.

Στηριζόμενη στην επιχειρηματικότητα, η ανταγωνιστική στρατηγική της παγκόσμιας εταιρείας αποτελείται από ένα δίκτυο διευθύνσεων προϊόντων και εξαρτώμενων εταιρειών. Στο δίκτυο αυτό, το οποίο είναι απελευθερωμένο από τον έλεγχο της μητρικής εταιρείας, οι επιχειρηματικοί επενδυτές μοιράζονται τους κινδύνους και τα οφέλη μιας επιχειρηματικής συνεργασίας. Υπ' αυτή την έννοια, τα κεντρικά γραφεία παίζουν ρόλο υποστηρικτικό και όχι ρόλο κέντρου ελέγχου.

Προκειμένου να συντονίζει τις δραστηριότητες των μελών της η παγκόσμια εταιρεία εφαρμόζει ένα μανάτζμεντ δύο βαθμίδων: στο πρωτοβάθμιο μανάτζμεντ ή αλλιώς και μανάτζμεντ όλου του δικτύου, διευθετούνται θέματα κοινού

ενδιαφέροντος για όλο το δίκτυο, ενώ στο δευτεροβάθμιο μανάτζμεντ διευθετούνται θέματα των μεμονωμένων δικτύων.

Η παγκόσμια εταιρεία στην προσπάθειά της να διατηρήσει την ενότητά της και να επιτύχει τους στόχους της στηρίζεται περισσότερο στην αποτελεσματική επικοινωνία και στα συγκεντρωτικά κίνητρα και λιγότερο στη στενή επιτήρηση.

### **Πώς τερματίστηκε η εταιρική αποικιοκρατία της επιχειρηματικής οργάνωσης;**

#### **Πώς γεννήθηκε η παγκόσμια εταιρεία;**

Αποικιοκρατία, εννοούμε συνήθως την εμποροκρατία του 16ου, 17ου και 18ου αιώνα, όταν ο κόσμος ήταν αρχικά διαιρεμένος στις πόλεις κράτη (στις μητροπόλεις) και στις αποικίες τους (στις περιφέρειες). Οι μητροπόλεις έλεγχαν στενά τα κεφάλαια και την οικονομική ζωή των αποικιών τους, εξασκούσαν πίεση και χρησιμοποιούσαν δυσμενείς εμπορικούς όρους ώστε να μετακινήσουν τα κεφάλαια, την εργασία και τα έσοδα από τις αποικίες στη δική τους εγχώρια οικονομία. Αργότερα, τα έθνη-κράτη αντικατέστησαν τις πόλεις-κράτη στη σχέση μητρόπολη περιφέρεια και η εκμετάλλευση των αποικιών συνεχίστηκε μέσω των εμπορικών εταιρειών των μητροπόλεων. Βρετανικές εμπορικές εταιρείες, λόγω χάρη, εισήγαγαν πρώτες ύλες από τις αποικίες σε χαμηλές τιμές και εξήγαγαν στις αποικίες επεξεργασμένα προϊόντα σε υψηλές τιμές. Συν τοις άλλοις, οι αποικίες δεν είχαν το δικαίωμα να εμπορεύονται μεταξύ τους αλλά ούτε και με τρίτους.

Οι περισσότερες αποικίες κατάφεραν στο τέλος του Α' Παγκοσμίου Πολέμου ή άλλες στο τέλος του Β' Παγκοσμίου Πολέμου να κόψουν τα δεσμά με τις μητροπόλεις τους και να γίνουν ανεξάρτητα έθνη, ελεύθερα να εμπορεύονται με τον υπόλοιπο κόσμο. Παρά ταύτα η απελευθέρωση δεν σήμανε αυτομάτως και τη δημιουργία μιας παγκόσμιας αγοράς. Τα αυξανόμενα εμπορικά εμπόδια, ακόμα και ανάμεσα σε έθνη που δεν είχαν υπάρξει ποτέ αποικίες, οδήγησε στη δημιουργία της πολυεθνικής αγοράς: μιας συνάθροισης, δηλαδή, εθνικών αγορών που συνδέονταν μεταξύ τους με διμερείς εμπορικές συμφωνίες αλλά διχάζονταν από τον εμπορικό



προστατευτισμό, τις κρατικές κανονιστικές ρυθμίσεις και από τα εμπόδια στην επικοινωνία.

Το τέλος της αποικιοκρατίας και η δημιουργία μιας πολυεθνικής αγοράς άνοιξαν το δρόμο για την πολυεθνική εταιρεία η οποία αντικατέστησε την παραδοσιακή εμπορική εταιρεία. Η πολυεθνική εταιρεία, που γεννήθηκε επισήμως το 1920 από τους Pierre S. du Pont και Alfred P. Sloan, προσπάθησε να αντιμετωπίσει τα εμπορικά εμπόδια, τις κρατικές ρυθμίσεις και τις ιδιομορφίες και ιδιαιτερότητες των τοπικών αγορών, μέσω της στρατηγικής της γεωγραφικής εξάπλωσης. Όσον αφορά της, η πολυεθνική εταιρεία αποτελείται από μια μητρική εταιρεία, που είχε συνήθως την έδρα της σε μια μεγάλη πόλη του αναμιγμένου κόσμου, και από πολλές άλλες θυγατρικές, μία συνήθως για κάθε εθνική αγορά. Αν και απελευθερωμένο από την καταπίεση, το οργανωτικό αυτό μοντέλο έμοιαζε με μια νέα είδους αποικιοκρατία, μια εταιρική αποικιοκρατία, στην οποία τα κεντρικά γραφεία (μητρική εταιρεία) έπαιζαν το ρόλο της μητρόπολης και οι θυγατρικές έπαιζαν το ρόλο της περιφέρειας. Ελέγχοντας τις μετοχικές σχέσεις, η μητρική εταιρεία ήταν σε θέση να διορίζει τα διευθυντικά στελέχη των θυγατρικών και να λαμβάνει στρατηγικές αποφάσεις σχετικά με την τιμολόγηση, το μάρκετινγκ, τη διανομή, την παραγωγή των προϊόντων, τις επιχειρηματικές συμμαχίες, αλλά και τη διεύρυνση σε νέες αγορές. Οι θυγατρικές διαχειρίζονταν όλη την γκάμα των προϊόντων και των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της μητρικής εταιρείας στη δική τους αγορά και λάμβαναν λειτουργικές αποφάσεις σχετικά με τις τοπικές ανάγκες στελέχωσης και τον τρόπο αντιμετώπισης του τοπικού ανταγωνισμού. Και όπως ακριβώς και στην περίπτωση της παραδοσιακής αποικιοκρατίας, οι θυγατρικές δεν μπορούσαν να έχουν εμπορικές συναλλαγές έξω από τα σύνορα των δικών τους τοπικών αγορών, παρά μόνο με τη μητρική εταιρεία.

Η εταιρική αποικιοκρατία δεν κράτησε. Για πολλούς βιομηχανικούς κλάδους, το τέλος του Β' Παγκοσμίου Πολέμου και η απαρχή των συζητήσεων της Γενικής Συμφωνίας Δασμών και Εμπορίου (GA τη) στα τέλη του 1940 έθεσε τα θεμέλια για μία δίχως σύνορα και προστριβές παγκόσμια αγορά. Στη δεκαετία του 1970 η τάση αυτή ενισχύθηκε από την κατάρρευση των δεξιών καθεστώτων στη Νότια Ευρώπη



και από την αποδυνάμωση του κομμουνισμού στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη. Στα τέλη του 1980 και τις αρχές του 1990 η διάδοση της τεχνολογίας των τηλεπικοινωνιών και της πληροφορικής, η κατάρρευση του κομμουνισμού και η εξασθένηση των σωματείων και των ενεργών πολιτικών συμμαχιών, η δημιουργία του Παγκοσμίου Οργανισμού Εμπορίου (ΠΟΕ) και η διεύρυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ), η σύσταση της Βορειοαμερικανικής Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών (NAFTA) και η ενδυνάμωση του Ασιατικό-Ειρηνικού Οικονομικού Συμβουλίου (APEC) άλλαξαν ουσιαστικά το μέγεθος και τη δομή της παγκόσμιας οικονομίας, διαρρηγνύοντας τους στενούς δεσμούς ανάμεσα στις μητρικές εταιρείες και τις θυγατρικές τους. Η κατάρρευση, λόγω χάρη, του κομμουνισμού στην Ανατολική Ευρώπη και την πρώην Σοβιετική Ένωση διεύρυνε τους ορίζοντες της παγκόσμιας οικονομίας. Για πολλούς βιομηχανικούς κλάδους, η διάδοση, σε παγκόσμιο επίπεδο, της τεχνολογίας των τηλεπικοινωνιών και της πληροφορικής, η σταδιακή εξάλειψη των δασμολογικών και μη δασμολογικών φραγμών, η απελευθέρωση της αγοράς και η υποχώρηση των σωματείων μετέτρεψε την παγκόσμια αγορά από μια συνάθροιση ανεξάρτητων εθνικών και τοπικών αγορών σε μια ενιαία ολοκληρωμένη αγορά. Σε μια τέτοια παγκόσμια αγορά, τα αγαθά και οι οικονομικοί πόροι κυκλοφορούν ανεμπόδιστα διαμέσου των αγορών, τάση που επιβεβαιώνεται από τις διεθνείς ροές των αγαθών και των συντελεστών παραγωγής:

Τις τελευταίες δύο δεκαετίες του 20ου αιώνα οι εξαγωγές εμπορευμάτων σε παγκόσμιο επίπεδο αυξήθηκαν από 11 % σε 18% του παγκόσμιου Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος και οι εξαγωγές υπηρεσιών αυξήθηκαν από 15% σε περισσότερο από 22%. Οι πωλήσεις των ξένων θυγατρικών ξεπερνούν πλέον τις συνολικές παγκόσμιες εξαγωγές.

Κατά την περίοδο 1986-1990 η εκροή των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων (FDI) αυξήθηκε κατά 28.3% ενώ κατά την περίοδο 1991-1993 αυξήθηκε κατά 5.6%. Κατά τις ίδιες περιόδους οι μετοχές των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων αυξήθηκαν κατά 5.4% και κατά 19.8% αντίστοιχος. Η παγκόσμια διασυννοριακή κίνηση μη τραπεζικών κεφαλαίων αυξήθηκε από \$766.8 δισεκατομμύρια το 1984 σε \$2,502.3 δισεκατομμύρια το 1994. Κατά την ίδια περίοδο, τα παθητικά των Τραπεζών

αυξήθηκαν από \$2,603.8 δισεκατομμύρια το 1984 σε \$8,047.7 δισεκατομμύρια το 1995.

Τα διεθνή αμοιβαία κεφάλαια αυξήθηκαν από 36 το 1985 σε 994 το 1996 και τα περιουσιακά στοιχεία τους αυξήθηκαν αντιστοίχως από \$36 δισεκατομμύρια σε πάνω από \$420 δισεκατομμύρια. Μία στις επτά μετοχικές ανταλλαγές παγκοσμίως εμπλέκει ένα ξένο συμμετοχο. Σε πολλούς βιομηχανικούς κλάδους ο μετασχηματισμός της αγοράς τους από μια πολυεθνική σε μια παγκόσμια αγορά έφερε την παραδοσιακή πολυεθνική εταιρεία ενώπιον πολλαπλών προκλήσεων που διέρρηξαν τις σχέσεις μεταξύ της μητρικής εταιρείας και των θυγατρικών.

Με τις πολυεθνικές να μεγαλώνουν τόσο σε μέγεθος όσο και σε δραστηριότητες πολλές μητρικές εταιρείες αντιμετώπισαν σοβαρά προβλήματα συνοχής και ενιαίας λειτουργίας. Η στρατηγική της ταυτόχρονης διεύρυνσης της γκάμας των προϊόντων και της γεωγραφικής επέκτασης αποδείχθηκε συχνά αντιφατική, με αποτέλεσμα οι θυγατρικές να βρίσκονται σε άμεσο ανταγωνισμό μεταξύ τους για την ίδια δραστηριότητα.

Η εξάπλωση των νέων τεχνολογιών και η μείωση των εμπορικών φραγμών δημιούργησε στις θυγατρικές αυξανόμενες δυσκολίες στο να ορίσουν την αγορά τους και να την προστατέψουν από τον παγκόσμιο και τοπικό ανταγωνισμό. Επιπλέον, καθώς οι παγκόσμιες αγορές αποδεικνύονταν όλο και πιο αλληλεξαρτώμενες, η απόδοση κάθε θυγατρικής φάνηκε να επηρεάζει την απόδοση των άλλων θυγατρικών όπως εξάλλου και την ίδια τη μητρική εταιρεία.

Το άνοιγμα αναδύομενων αγορών στην Ανατολική Ευρώπη, την πρώην Σοβιετική Δημοκρατία και την Κίνα δημιούργησε ένα χάσμα ανάμεσα στις γειτονικές θυγατρικές και τις μητρικές τους εταιρείες. Οι θυγατρικές θεωρούσαν τις αναδύομενες αυτές αγορές μια φυσική επέκταση των δραστηριοτήτων τους, ενώ οι μητρικές εταιρείες τις αντιμετώπιζαν ως νέες περιοχές τις οποίες θα διαχειρίζονταν άλλες θυγατρικές ή άλλους νέους συμμάχους και συνεργάτες.



Με την εξάπλωση του εμπορίου και της παραγωγής πέρα από τα σύνορα της εγχώριας αγοράς, οι θυγατρικές, που αναπτύσσονταν γρηγορότερα από τις μητρικές τους εταιρείες, δεν επιθυμούσαν πλέον να παίζουν το ρόλο του πολίτη δεύτερης κατηγορίας που ούτε μετέχει στη λήψη των αποφάσεων της εταιρείας αλλά ούτε και λαμβάνει δίκαιο μερίδιο από τα αποτελέσματα των δραστηριοτήτων του.

Προσαρμοσμένες στο νέο περιβάλλον, μερικές πολυεθνικές εταιρείες προσπάθησαν να αποκεντρώσουν τις δραστηριότητές τους, μεταβιβάζοντας τη λήψη αποφάσεων από τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας στις θυγατρικές, διατηρώντας ωστόσο τον έλεγχό τους επί των καίριων αποφάσεων στον τομέα της Έρευνας και Ανάπτυξης, στα χρηματοδοτικά, σε θέματα προσωπικού και εταιρικής ανάπτυξης. Άλλες εταιρείες στην προσπάθειά τους να υπερβούν τον πολυεθνικό τους χαρακτήρα έλαβαν πιο δραστικά μέτρα. Μερικές αντικατέστησαν την πολυεθνική στρατηγική, η οποία εστιάζει σε μια εκτεταμένη γκάμα προϊόντων που προωθούνται σε όλες τις εθνικές αγορές, με μια παγκόσμια στρατηγική, η οποία εστιάζει σε μια περιορισμένη γκάμα προϊόντων που προωθούνται παγκοσμίως. Η σουηδική κατασκευαστική εταιρεία ηλεκτρονικών Ericsson μετέφερε στο κέντρο τις δραστηριότητες των πωλήσεων της και έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στην επίτευξη ομοφωνίας μεταξύ υπαλλήλων και διευθυντών όσον αφορά την εισαγωγή και προώθηση των νέων προϊόντων. Άλλες αντικατέστησαν τις διεθνείς διευθύνσεις με διευθύνσεις προϊόντων και αντιμετώπισαν τις θυγατρικές ως ισάξιους συνεταιίρους και όχι ως υποδεέστερες μονάδες. Επέλεξαν μέλη των θυγατρικών για να συμμετέχουν τόσο στο έργο του εταιρικού συμβουλίου όσο και στη διαχείριση της μητρικής εταιρείας, οργάνωσαν παγκόσμιες ομάδες και επέτρεψαν στις θυγατρικές να μοιραστούν μαζί τους κινδύνους και τις ανταμοιβές μιας συνεργασίας επί ίσων όρων. Η Citibank ήδη αντικατέστησε την ευρωπαϊκή και ασιατική πολυεθνική στρατηγική της με μια παγκόσμια στρατηγική και οχτώ από τα δεκαπέντε μέλη του διοικητικού συμβουλίου της δεν είναι Αμερικανοί πολίτες. Η ALCOA επιβράβευσε τον επιτυχημένο διευθυντή της βραζιλιάνικης θυγατρικής της ανακηρύσσοντας αυτόν αντιπρόεδρο του διοικητικού της συμβουλίου και επέλεξε έναν Αυστραλό υπήκοο για να διευθύνει τις αμερικανικές δραστηριότητές της. Η Glaxo Wellcome προήγαγε ένα Νοτιοαφρικανό υπήκοο στη θέση του προέδρου και διευθύνοντα συμβούλου. Η ιαπωνική



κατασκευαστική εταιρεία software και hardware Sony Corporation διόρισε δύο ξένους στο διοικητικό της συμβούλιο και διαίρεσε την έδρα της ανάμεσα στην Ιαπωνία και τις Ηνωμένες Πολιτείες. Η Ιαπωνία παραμένει η έδρα της εταιρείας στον τομέα του hardware, ενώ οι Ηνωμένες Πολιτείες είναι η έδρα της εταιρείας στον τομέα του software (λογισμικού). Οι Caterpillar και Texas Instruments δημιούργησαν παγκόσμιες οκάδες για την ανάπτυξη νέων προϊόντων και η U.S. Robotics εγκαινίασε ένα κεντρικό σύστημα κινήτρων που επιβραβεύει όλους τους υπαλλήλους της εταιρείας. Η κατασκευαστική εταιρεία ηλεκτρονικών υπολογιστών Gateway αναπροσανατόλισε τις δραστηριότητές της παγκοσμίως με βάση όχι τις γεωγραφικές περιφέρειες αλλά τις παγκόσμιες διευθύνσεις προϊόντων.

Ορισμένες εταιρείες όπως η AT&T και η W.R. Grace προχώρησαν ακόμα περισσότερο. Χωρίστηκαν σε ανεξάρτητες εταιρείες και εσύναψαν δεκάδες συμμαχίες με εγχώριους και ξένους εταίρους, ορισμένες φορές ακόμα και με πρώην ανταγωνιστές. Άλλες εταιρείες περιέκοψαν τις δραστηριότητές τους, εσύναψαν συμμαχίες με πρώην ανταγωνιστές, ίδρυσαν τοπικές έδρες και προβίβασαν πρώην υπαλλήλους σε επιχειρηματικούς εταίρους. Η Coca-Cola και η Merck, λόγω χάρη, περιέκοψαν πολλές από τις δραστηριότητές τους, εστίασαν την προσοχή τους στις κύριες επιχειρηματικές τους δραστηριότητες και στα βασικά προϊόντα τους και αντάλλαξαν προϊόντα ή εσύναψαν στρατηγικές συμμαχίες με πρώην ανταγωνιστές. Η εταιρία κατασκευής υποδημάτων Nike επέτρεψε στην κορεάτικη θυγατρική της να στήσει και να διευθύνει εργοστάσια σε όλη την Ασία. Η παγκόσμια πρωτοπόρος στους ημιαγωγούς, Intel Corporation, μετέτρεψε την τυπική σχέση εργοδότη-εργαζόμενου σε μια άτυπη επιχειρηματική συνεργασία. Με τον τρόπο αυτό η Intel βοήθησε πρώην υπαλλήλους της να στήσουν δικές τους εταιρείες και κατόπιν συνεργάστηκε μαζί τους σε θέματα Έρευνας και Ανάμιξης προϊόντων. Η Intel δεν είναι η μόνη που προβίβασε πρώην υπαλλήλους σε συνεταιίρους. Η Hewlett-Packard, η AT&T, η Motorola και η Compaq Computer ακολούθησαν το παράδειγμά της.

Αν και διαφορετικές από βιομηχανία σε βιομηχανία και από εταιρεία σε εταιρεία, αυτές οι δίχως προηγούμενο εταιρικές αναδιοργανώσεις γέννησαν μια νέου τύπου διεθνή επιχειρηματική οργάνωση: την παγκόσμια εταιρεία, που χαρακτηρίζεται

από το μεγάλο μέγεθος της δομής της και το μικρό μέγεθος των δραστηριοτήτων παραγωγής της. Ως εκ τούτου, η παγκόσμια εταιρεία είναι ένα δίκτυο ανεξάρτητων θυγατρικών, συνεργαζόμενων εταιρειών και πολυεταιρικών συμμαχιών, με στόχο την απόκτηση ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων σε παγκόσμιες βιομηχανίες. Πρόκειται για ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που αφορούν την παραγωγή πολύπλοκων προϊόντων, τη διανομή και το μάρκετινγκ αντίστοιχων προϊόντων σε ώριμες αγορές και τη διεξόδυση σε αναπτυσσόμενες αγορές.

## 2.7 Από την Πολυεθνική Αγορά στην Παγκόσμια Αγορά

Ο καπιταλισμός είναι εκ φύσεως μια μέθοδος οικονομικής μεταβολής που ούτε είναι αλλά και ούτε και θα μπορούσε ποτέ να είναι στάσιμη.

### Joseph A. Schumpeter

Με την έλευση του 20ού αιώνα, ο καπιταλισμός έμοιαζε έτοιμος να κατακτήσει την παγκόσμια οικονομία, δημιουργώντας μια παγκόσμια αγορά δίχως εθνικά σύνορα και κρατικούς περιορισμούς, μια αγορά στην οποία τα αγαθά και οι οικονομικοί πόροι θα μπορούσαν να κυκλοφορούν ανεμπόδιστα τόσο εντός όσο και εκτός των εθνικών συνόρων. Ευτυχώς ή δυστυχώς για την παγκόσμια οικονομία, στις αρχές της δεύτερης δεκαετίας, η τάση αυτή υποχώρησε και σε ορισμένες περιπτώσεις παρεμποδίστηκε από πολλαπλούς παράγοντες όπως είναι η εξάπλωση των ολοκληρωτικών καθεστώτων, η άνοδος του συνδικαλισμού, η κρατική ιδιοκτησία και κρατική ρύθμιση των επιχειρήσεων, ο εμπορικός προστατευτισμός και η ελλιπής επικοινωνία για να μην αναφερθούμε στην καταστροφή από τους δύο Παγκοσμίους Πολέμους. Η εξάπλωση των ολοκληρωτικών καθεστώτων, λόγω χάρη, ενίσχυσε τα κομμουνιστικά και φασιστικά καθεστάτα, τα οποία, καθένα με τον τρόπο του αλλά με κοινές σε όλους μεθόδους, περιόρισαν ή ακόμα και κατήγγησαν τη λειτουργία των αγορών: ο κομμουνισμός έθεσε τις οικονομίες της Σοβιετικής Ένωσης, της Κίνας καθώς και αυτές της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης υπό κεντρικό σχεδιασμό, ενώ ο φασισμός έθεσε τη γερμανική, ισπανική, ιταλική και πορτογαλική οικονομία υπό πλήρη κρατικό έλεγχο. Αλλά ακόμα και σε χώρες όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες, που απέφευγαν τον ολοκληρωτισμό, η εξάπλωση του κομμουνισμού πυροδότησε τη συνδικαλιστική δράση καθώς και ενεργείς κυβερνητικές πολιτικές οι οποίες



οδήγησαν σε ρυθμίσεις που περιόρισαν την κυκλοφορία των αγαθών και των οικονομικών πόρων εντός των τοπικών και εθνικών αγορών. Η άνοδος του συνδικαλισμού και των πολιτικών συνασπισμών το 1920 και το 1930 έθεσαν υπό κρατικό έλεγχο πολλές από τις υπηρεσίες που μέχρι τότε παρείχαν οι ιδιωτικές επιχειρήσεις. "Η συνεργασία των ιδιωτικών επιχειρήσεων με την τοπική αυτοδιοίκηση για την παροχή υπηρεσιών προς αυτή χρονολογείται στις αρχές του αιώνα. Πολλές όμως από τις ιδιωτικές αυτές επιχειρήσεις μετατράπηκαν σε μονοπώλια με άνισα πλεονεκτήματα, με αποτέλεσμα το 1920 και το 1930 οι προοδευτικοί να θέσουν πολλές υπηρεσίες υπό κρατικό έλεγχο."

Η άνοδος του εμπορικού προστατευτισμού περιόρισε την κυκλοφορία των αγαθών και των οικονομικών πόρων διαμέσου των εθνικών συνόρων. Ακόμα και προ του 1914, η Γαλλία και η Γερμανία είχαν ήδη ανυψώσει εμπορικά εμπόδια, τα οποία καθιστούσαν τις εισαγωγές απαγορευτικά ακριβές. Η ανεπαρκής επικοινωνία, κυρίως στις αναπτυσσόμενες χώρες, περιόριζε ακόμα περισσότερο την ολοκλήρωση των παγκοσμίων αγορών. Με το τέλος του Β' Παγκοσμίου Πολέμου, ο καπιταλισμός μπορούσε να διακηρύξει μια μερική νίκη στην προσπάθειά του να δημιουργήσει μια παγκόσμια αγορά. Η παγκόσμια οικονομία, την οποία είχε θελήσει να κατακτήσει μισό αιώνα πριν, παρέμενε μια πολυεθνική αγορά, μια συνάθροιση από ανεξάρτητες εθνικές και τοπικές αγορές και όχι μια ενιαία ολοκληρωμένη αγορά. Όπως είπε και ο Neil Kay: "Το καθεστώς της αγοράς που κυριαρχούσε πριν από εκατό χρόνια καταστράφηκε από τον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο. Οι ολοκληρωτικές ιδεολογίες κατέλαβαν την εξουσία και με το τέλος του Β' Παγκοσμίου Πολέμου δεν υπήρχε ουσιαστικά καμία κίνηση κεφαλαίου ανάμεσα στις χώρες."

Στο δεύτερο μισό του αιώνα, ιδιαίτερα το 1980 και το 1990, η πορεία της οικονομικής ιστορίας άλλαξε. Οι λόγοι, που παρεμπόδιζαν την εξάπλωση του καπιταλισμού και τα εμπόδια που κρατούσαν διαιρεμένες τις τοπικές και εθνικές αγορές, αρτήκαν και μια αυθεντική προσπάθεια για μια παγκόσμια οικονομία τέθηκε σε εφαρμογή. Το 1970 πολλά δεξιά ολοκληρωτικά καθεστώτα σε όλο τον κόσμο κατέρρευσαν, με αποτέλεσμα να εξασθενήσουν τα εθνικιστικά αισθήματα και να περιοριστεί η κρατική παρέμβαση στην οικονομία. Στα τέλη της δεκαετίας του 1980,



ο κομμουνισμός, ο χρόνιος εχθρός του καπιταλισμού, κατέρρευσε στέλνοντας ιδεολογικά και πολιτικά δονητικά κύματα σε όλο τον κόσμο ενώ στο εσωτερικό απαρνιόταν τη συνδικαλιστική μαχητικότητα και τις ενεργείες κυβερνήσεις. Η κατάρρευση του κομμουνισμού και των δεξιών ολοκληρωτικών καθεστώτων άνοιξε ακόμα περισσότερο το δρόμο σε φιλικά προς την αγορά πολιτικά καθεστώτα, τα οποία και προχώρησαν στην ιδιωτικοποίηση κρατικών επιχειρήσεων και την απελευθέρωση των τοπικών και εθνικών αγορών.

Αργεντινή, η Χιλή, το Μεξικό και η Βραζιλία αποτελούν χαρακτηριστικά παραδείγματα. Ύστερα από δεκαετίες αντιπαράθεσης μεταξύ αριστερών και ακροδεξιών, ύστερα από δεκαετίες κατακερματισμού, εκτεταμένης κρατικής ιδιοκτησίας και προστατευτισμού και οι τέσσερις προχώρησαν σε ιδιωτικοποιήσεις, σε απελευθέρωση αγορών και σε Φιλελευθεροποίηση της εμπορικής πολιτικής τους. Η Χιλή, μάλιστα, στην εμπροσθοφυλακή μιας καπιταλιστικής επανάστασης που εξαπλώνεται σε όλη τη Λατινική Αμερική: εγκαθίδρυσε ένα μικρότερο κρατικό τομέα και ιδιωτικοποίησε την κοινωνική ασφάλιση, το σύστημα υγείας, εκπαίδευση καθώς και το σύστημα των εταιρειών κοινής ωφέλειας. Ακόμα και οι Ηνωμένες Πολιτείες, η πιο καπιταλιστική χώρα στον κόσμο, έλαβε μέτρα για τον περιορισμό του κρατικού ελέγχου στην οικονομία αυτού των τοπικών κυβερνήσεων. «Σύμφωνα με την αμερικανική πολιτική οτιδήποτε μπορεί να κάνει ένας δημόσιος υπάλληλος, μια ιδιωτική επιχείρηση μπορεί να το κάνει καλύτερα. Τα τελευταία χρόνια μάλιστα οι κυβερνήσεις άρχισαν να προσλαμβάνουν εταιρείες ως εξωτερικούς συνεργάτες για εργασίες που συνήθως επιτελούσαν δημοτικοί υπάλληλοι τάση ευρύτερα γνωστή και ως ιδιωτικοποίηση.» Τα εστιατόρια σε δημόσια κτίρια, οι υπηρεσίες καθαριότητας, οι υπηρεσίες ασφάλειας, ορισμός των δρόμων, αλλά ακόμα και οι υπηρεσίες στις φυλακές έχουν σε πολλούς δήμους και πολιτείες δοθεί εργολαβία στον ιδιωτικό τομέα.

Στα 1990 η ολοκλήρωση των συζητήσεων της GATT (Γενική Συμφωνία δασμών και Εμπορίου), η ίδρυση του ΠΟΕ (Παγκόσμιος Οργανισμός εμπορίου), η δημιουργία εμπορικών περιφερειακών συνεργασιών όπως FTA (Βορειοαμερικανική Συμφωνία Ελεύθερων Συναλλαγών), η διεύρυνση της ΕΕ (Ευρωπαϊκή Ένωση) και η

ενδυνάμωση της ΟΣΑΕ (Οικονομική, Συνεργασία Ασίας-Ειρηνικού) ήταν από κοινού τα εμπορικά εμπόδια ευκολύνοντας την κυκλοφορία των αγαθών διαμέσου των εθνικών αγορών. Παράλληλα με αυτές τις εξελίξεις, η διάδοση της τεχνολογίας των επικοινωνιών και της πληροφορικής προσέθεσε ένα ακόμα κομμάτι στο παζλ της παγκόσμιας οικονομίας, την αυτόματη επικοινωνία. Στα μέσα της δεκαετίας του 1990 ο καπιταλισμός μπορούσε να επικαλείται μια ολοκληρωτική νίκη. Για πλήθος αγαθών όπως και για το κεφάλαιο, -πρωτίστως μάλιστα γι' αυτό-, η παγκόσμια οικονομία μεταμορφώθηκε από μια πολυεθνική σε μία παγκόσμια οικονομία - μια ενιαία, ολοκληρωμένη και δυναμική αγορά-. Όπως λένε και οι Samuel Craig και η Suzan P. Douglas: «Στο παρελθόν, η σύνθεση των αγορών είχε ως επί το πλείστον εθνικό χαρακτήρα και οι αγορές παισιωνόταν από φαινομενικά απροσπέλαστα σύνορα. Παρά ταύτα η σταδιακή υποχώρηση των εμποδίων αυτών σε πολλά μέρη του κόσμου δηλώνει ότι οι αγορές που παλιότερα θεωρούνταν μεμονωμένες και ανεξάρτητες αρχίζουν πλέον να συνδέονται μεταξύ τους και να λειτουργούν ως μια.» Αντανακλώντας αυτή την τάση, το διασυνοριακό εμπόριο και οι επενδύσεις αυξάνονται με ταχύτατους ρυθμούς:

Το παγκόσμιο εμπόριο αυξήθηκε από \$200 δισεκατομμύρια το 1960 σε περίπου \$4 τρισεκατομμύρια μέχρι το 1993. Το εμπόριο των Ηνωμένων Πολιτειών αυξήθηκε από \$123,182 εκατομμύρια το 1977 σε \$512,626 εκατομμύρια το 1994.

Οι άμεσες επενδύσεις των Ηνωμένων Πολιτειών στο εξωτερικό αυξήθηκαν από \$207,752 εκατομμύρια το 1982 σε \$711,621 εκατομμύρια το 1995. Την ίδια περίοδο οι άμεσες επενδύσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες αυξήθηκαν από \$124,677 εκατομμύρια σε 560,088 εκατομμύρια. Κατά την περίοδο 1993-1996 η καθαρή ροή ιδιωτικών κεφαλαίων σε αναπτυσσόμενες χώρες υπολογίζεται κατά μέσο όρο σε \$150 δισεκατομμύρια ετησίως. Το μερίδιο που κατέχουν οι αμερικανικές μητρικές εταιρείες στο εμπόριο μεταξύ εταιρειών αυξήθηκε από \$43,01 δισεκατομμύρια το 1977 σε \$166,033 το 1994. Σύμφωνα με το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (ΔΝΤ) και την Παγκόσμια Τράπεζα, η ροή των χρηματοοικονομικών επενδύσεων σε αναπτυσσόμενες χώρες ανήλθε από ποσοστό μικρότερων του 1 % του ΑΕΠ των αναπτυσσομένων χωρών κατά την περίοδο 1983-1989 σε 2-4% του ΑΕΠ και αυτό



συνέβη κάθε χρόνο από το 1994 έως το 1996. Στους τέσσερις μόνο πρώτους μήνες του 1996, οι διεθνείς κοινές μετοχές άγγιξαν τα \$15.3 δισεκατομμύρια, ποσό υπερδιπλάσιο των \$6.9 δισεκατομμυρίων που αναλογούσαν στην αντίστοιχη περίοδο του 1995.

## 2.8 Παγκοσμιοποίηση έναντι Διεθνοποίησης και Πολυεθνικοποίησης

Όπως και στην περίπτωση πολλών εύχρηστων όρων, οι όροι παγκοσμιοποίηση, διεθνοποίηση και πολυεθνικοποίηση έχουν επανειλημμένως χρησιμοποιηθεί εσφαλμένα στο χώρο της οικονομίας, με αποτέλεσμα να προκαλείται σύγχυση γύρω από την ακριβή τους έννοια και γύρω από τη σημασία που έχουν στην κατανόηση και ερμηνεία του κόσμου που περιγράφουν. Στις περισσότερες περιπτώσεις και οι τρεις όροι είναι συνώνυμοι και περιγράφουν τις προσπάθειες της παγκόσμιας κοινότητας να ενισχύσει τη διασυνοριακή οικονομική συνεργασία. Σε άλλες περιπτώσεις, οι όροι διεθνοποίηση και πολυεθνικοποίηση χρησιμοποιούνται για να περιγράψουν τις προσπάθειες δύο ή περισσότερων εθνών να ανοίξουν αμοιβαία τις αγορές τους στα προϊόντα και τα κεφάλαιά τους, ενώ ο όρος παγκοσμιοποίηση χρησιμοποιείται ως ευρύτερη έννοια για να περιγράψει τις προσπάθειες που γίνονται παγκοσμίως για να δημιουργηθεί μια κοινή αγορά, μια αγορά ανοιχτή σε όλες τις χώρες του κόσμου και σε όλες τις ηπείρους. Σε μια προσπάθεια να αποσαφηνιστεί η σύγχυση που επικρατεί γύρω από αυτούς τους όρους, υποστηρίζουμε ότι η διαμάχη που περιβάλλει τους τρεις όρους μπορεί, εν μέρει, να αποδοθεί στην αποτυχία της βιβλιογραφίας να εξηγήσει το πώς τα ολοκληρωτικά καθεστάτα, πώς οι δύο Παγκόσμιοι Πόλεμοι, οι κρατικές ρυθμίσεις και ο προστατευτισμός επιβράδυναν και σε ορισμένες περιπτώσεις παρεμπόδισαν παλιότερες προσπάθειες παγκοσμιοποίησης. Ακόμα οι διαφορές μεταξύ μιας διεθνούς ή πολυεθνικής αγοράς και μιας παγκόσμιας αγοράς δεν είναι απλά ζητήματα ποσοτικών μμεγεθών, γεωγραφικών επιλογών ή αριθμού χωρών και ηπείρων που μετέχουν στη δημιουργία μιας κοινής αγοράς. Η διαφορά αυτή αφορά περισσότερο στο βαθμό ολοκλήρωσης των εθνικών και τοπικών αγορών, στην ευκολία και στην ταχύτητα με την οποία τα αγαθά και οι οικονομικοί πόροι κυκλοφορούν διαμέσου των εθνικών και τοπικών αγορών καθώς και στο ρόλο που κατέχουν οι κυβερνήσεις και οι θεσμικοί επενδυτές. Σε μια πολυεθνική αγορά, ο βαθμός ολοκλήρωσης, αλλά και η ευκολία και η ταχύτητα διακίνησης των αγαθών



είναι χαμηλός, ενώ οι εθνικές και τοπικές κυβερνήσεις είναι ισχυρές και οι θεσμικοί επενδυτές αδύναμοι. Σε μια παγκόσμια οικονομία, ο βαθμός ολοκλήρωσης και η ταχύτητα διακίνησης των αγαθών είναι υψηλός, ενώ οι εθνικές και τοπικές κυβερνήσεις είναι αδύναμες και οι θεσμικοί επενδυτές δυνατοί.

Υπ' αυτή την έννοια, οι όροι διεθνοποίηση και πολυεθνικοποίηση είναι καταλληλότεροι για την περιγραφή της κατάστασης της παγκόσμιας αγοράς κατά τις πέντε πρώτες δεκαετίες του αιώνα, όταν η ολοκλήρωση της παγκόσμιας οικονομίας προσέκρουε στις ρυθμίσεις τον προστατευτισμό καθώς και τους δυο Παγκοσμίους Πολέμους. «Παγκοσμιοποίηση» ως όρος περιγράφει καλύτερα την κατάσταση παγκόσμιας οικονομίας στα τέλη του 19ου αιώνα και στο δεύτερο του 20ου αιώνα, ιδιαίτερα κατά τις δύο τελευταίες δεκαετίες. Αλλά ας εξετάσουμε λεπτομερέστερα τις διαφορές μεταξύ της πολυεθνικής και της παγκόσμιας αγοράς.

Ο βαθμός ολοκλήρωσης και αλληλεξάρτησης των τοπικών εθνικών αγορών. Ο όρος αυτός αναφέρεται στην αμοιβαία εξάρτηση ανάμεσα στις εθνικές και τοπικές αγορές καθώς και τη σημασία κυκλοφορίας των αγαθών και των οικονομικών πόρων διαμέσου των βιομηχανιών και των εθνικών συνόρων. Πόσο όμως ολοκληρωμένες είναι οι σημερινές παγκόσμιες αγορές; Είναι περισσότερο ή λιγότερο ολοκληρωμένες σε σχέση με αυτές που υπήρχαν μισό αιώνα πριν; Σίγουρα, οι παγκόσμιες αγορές ήταν λιγότερο ολοκληρωμένες πριν 50 χρόνια, προτού αρχίσουν οι συζητήσεις της GATT και σχηματιστούν οι περιφερειακές οικονομικές ενώσεις που άνοιξαν το δρόμο για εξάλειψη των εμπορικών εμποδίων. Οι παγκόσμιες αγορές ήταν (λιγότερο ολοκληρωμένες στο τέλος του Α' Παγκοσμίου Πολέμου ιδιαίτερα στη δεκαετία του 1920 και του 1930, όταν ο εμπορικός ανταγωνισμός αντικατέστησε την εμπορική συνεργασία. Μετά τη συνθήκη των Βερσαλλιών, λόγω χάρη, που επέβαλε οικονομικές κυρώσεις στη Γερμανία, η παγκόσμια εμπορική ανάπτυξη κάμφθηκε. Κατά την περίοδο 1913-1929, πχ, το παγκόσμιο εμπόριο αναπτύχθηκε κατά 0.7%, ενώ κατά την περίοδο 1929-1938 μειώθηκε κατά 1.15%. Η κάμψη του εξωτερικού εμπορίου των Ηνωμένων Πολιτειών τονίζει ακόμα περισσότερο αυτή την τάση. Οι εξαγωγές έπεσαν από \$10,776 το 1919 σε \$5,448 στα τέλη του 1930. Το αμερικανικό εμπόριο γνώρισε όμως και μια ακόμα πτώση μετά την Εμπορική Νομοθεσία (Trade

Act) του 1930, το προοίμιο δηλαδή του απεχθούς Smoot-Hawley δασμού, που ώθησε τους δασμούς των Ηνωμένων Πολιτειών στο 70%, περίπου πέντε φορές υψηλότερα από ότι ήταν το 1913. Μέχρι το 1936 οι εξαγωγές των Ηνωμένων Πολιτειών έπεσαν στα \$3,539 εκατομμύρια. Η σημερινή όμως ολοκλήρωση των παγκοσμίων αγορών συγκρίνεται με αυτή προ ενός αιώνα: "Η παρούσα κατάσταση είναι συγκρίσιμη με αυτή κατά την αλλαγή του αιώνα. Εκείνη αντιπροσώπευε μια χρυσή εποχή του καπιταλισμού με κύριο χαρακτηριστικό το *laissez-faire*, το ίδιο και η σημερινή. Πράγματι, συμφωνά με τις εκτιμήσεις του ΔΝΤ(Διεθνές Νομισματικό Ταμείο), η ροή των εξωτερικών κεφαλαίων των κυριότερων οικονομιών της εποχής αυξήθηκαν από ποσοστό μικρότερο του 3% το 1870 σε υψηλότερο από 6% μέχρι το 1914. Κατά την περίοδο 1860-1870 οι παγκόσμιες συναλλαγές αυξήθηκαν κατά 5.5%, κατά την περίοδο 1870-1900 κατά 3.2% και κατά την περίοδο 1900-1913 κατά 3.7%. Οι παγκόσμιες συναλλαγές επιταχύνθηκαν ξανά στα τέλη του 1940 ύστερα από την υπογραφή της GATT και πήρε ανοδική πορεία στη δεκαετία του 1960. Πράγματι, από το 1960 έως το 1995, οι παγκόσμιες εξαγωγές αυξήθηκαν κατά μέσο ετήσιο όρο 6.1%. Η Εμπορική επίδοση των Ηνωμένων Πολιτειών είναι ένα ακόμα παράδειγμα. Κατά την περίοδο 1896-1919 οι Ηνωμένες Πολιτείες δεκαπλασίασαν τις εξαγωγές τους ενώ κατά την περίοδο 1946-1970 τις πενταπλασίασαν. Οι εισαγωγές κατά τις αντίστοιχες περιόδους πενταπλασιάστηκαν και δεκαπλασιάστηκαν. Στο μεταξύ, η διάδοση του σιδηροδρόμου και η εμφάνιση των ατμόπλοιων μείωσαν σημαντικά τα έξοδα μεταφοράς προκαλώντας μια ταχύτατη σύγκλιση των παγκοσμίων τιμών.

Τόσο ο βαθμός της παγκοσμιοποίησης όσο και αυτός της τεχνολογικής προόδου χαρακτηρίζονται σήμερα από μια υπερβολή. Υπό μια έννοια, οι οικονομίες στα τέλη του 19ου αιώνα ήταν τόσο ανοιχτές και ολοκληρωμένες όσο είναι και σήμερα. Για τις περισσότερες βιομηχανικές χώρες το εμπόριο, ως μερίδιο του ΑΕΠ, δεν είναι σήμερα πολύ μεγαλύτερο από ότι ήταν πριν από ένα αιώνα. Και ενώ το κεφάλαιο έχει αναμφίβολα καταστεί πολύ πιο ευκίνητο τις τελευταίες δεκαετίες, η διακρατική ροή του καθαρού κεφαλαίου ήταν μεγαλύτερη ως προς το ΑΕΠ στα τέλη του 19ου αιώνα.

Η παγκοσμιοποίηση στο 19ου αιώνα προωθήθηκε με τον ίδιο ακριβώς τρόπο που προωθείται και σήμερα, με το άνοιγμα δηλαδή νέων αγορών για τον καπιταλισμό



και με τεχνολογικές ανακαλύψεις που επιτρέπουν τη φυσική ολοκλήρωση των αγορών. Πράγματι, η ανάπτυξη της Βορείου Αμερικής στο 19ο αιώνα διέυρνε τις ευκαιρίες για διεθνείς επιχειρήσεις όπως ακριβώς αυτές διευρύνονται σήμερα με το άνοιγμα των αναδυόμενων αγορών στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, τις πρώην Σοβιετικές Δημοκρατίες και την Κίνα. Αντίστοιχα, η διάδοση του ατμού και της ηλεκτρικής τεχνολογίας, η κατασκευή καναλιών και σιδηροδρόμων στο 19ο αιώνα επιτάχυναν την κυκλοφορία των αγαθών και των οικονομικών πόρων διαμέσου των τοπικών και εθνικών αγορών όπως ακριβώς συμβαίνει και σήμερα με την πληροφορική και την τεχνολογία των τηλεπικοινωνιών.

Η διαφορά είναι ότι το 19ο αιώνα η παγκοσμιοποίηση προωθείτο από τη μείωση των μεταφορικών εξόδων, ενώ σήμερα προωθείται από τη σημαντική μείωση των εξόδων επικοινωνίας, γεγονός που επιτρέπει μια βαθύτερη διεθνή ολοκλήρωση. Φτηνά και αποδοτικά τηλεπικοινωνιακά δίκτυα επιτρέπουν στις εταιρείες να εγκαθιστούν τα διάφορα τμήματα της παραγωγής τους σε διαφορετικές χώρες διατηρώντας πάντα στενή επαφή. Υπ' αυτή την έννοια, η σημερινή παγκοσμιοποίηση μπορεί να θεωρηθεί και ως επανεμφάνιση της παγκοσμιοποίησης του περασμένου αιώνα και συνέχιση της φυσικής ολοκλήρωσης των αγορών. Η σημερινή όμως παγκοσμιοποίηση δεν περιορίζεται στη φυσική ολοκλήρωση των παγκοσμίων αγορών. Επεκτείνεται στην πραγματική ολοκλήρωση των αγορών η οποία καταργεί ουσιαστικά τα εθνικά σύνορα και ακυρώνει τις κρατικές ρυθμίσεις που προστατεύουν ορισμένες βιομηχανίες από τον ανταγωνισμό. Οι νέοι λεωφόροι της πληροφορικής εξαλείφουν τα γεωγραφικά εμπόδια και αμφισβητούν τη μακιαβελική έννοια του έθνους-κράτους δημιουργώντας ένα κόσμο άνευ ορίων στον οποίο η πληροφόρηση ξεπερνά τους ρυθμιστικούς φραγμούς σχεδόν ανέξοδα και αυτοστιγμεί. Ας πάρουμε το παράδειγμα της βιομηχανίας των τηλεπικοινωνιών όπου οι κρατικές ρυθμίσεις δημιούργησαν ένα άδυτο για τοπικά μονοπώλια. Η νέα τεχνολογία της «επιστροφής της κλήσης» επέτρεψε σε πολλούς προμηθευτές τηλεφωνικών υπηρεσιών να «αρπάξουν» τη δουλειά πολλών ευρωπαϊκών και ιαπωνικών μονοπωλίων, Η τεχνολογία επιτρέπει επίσης στους καταναλωτές να αγοράσουν ηλεκτρισμό από προμηθευτές που δεν ανήκουν στο τοπικό τους μονοπώλιο,



Καθώς τέτοιες τεχνολογίες κερδίζουν έδαφος, οι παγκόσμιες αγορές ολοκληρώνονται, τυπικά και ουσιαστικά, ολόενα και περισσότερο ενώ αυξάνεται σημαντικά και η ευκολία και η ταχύτητα κυκλοφορίας των αγαθών και των οικονομικών πόρων διαμέσου των τοπικών και εθνικών αγορών. Ο όρος αυτός αναφέρεται στο πόσο γρήγορα διακινούνται τα αγαθά και οι οικονομικοί πόροι από τη μια αγορά στην άλλη. Αυτό δεν αφορά μόνο την αποτελεσματική μεταφορά αλλά και την αποτελεσματική επικοινωνία. Όντως, η αποτελεσματική επικοινωνία είναι ένας από τους κύριους παράγοντες που διαχωρίζουν τη σημερινή παγκοσμιοποίηση από αυτή του περασμένου αιώνα και που καθορίζουν το ρυθμό μεταβολής τόσο της παγκόσμιας οικονομίας όσο και της ζωής των ανθρώπων.

Ο ξέφρενος αυτός ρυθμός της αλλαγής είναι πρωτόγνωρος στην ανθρώπινη μνήμη. Με το να αναφερόμαστε για απόλυτα αποτελεσματικές βελτιώσεις σε μεγέθη δισεκατομμυρίων σίγουρα ξεπερνάει την ανθρώπινη φαντασία. Και όμως αυτή ακριβώς είναι η πηγή δύναμης στο κέντρο της σύγχρονης ζωής. Ως εκ τούτου, μια τέτοια ιλιγγιώδης αλλαγή δεν μπορεί παρά να έχει μια θεμελιώδη και μόνιμη επίδραση στις επιχειρήσεις και τους εργαζομένους τους σε όλα τα μήκη και τα πλάτη της γης.

Ο «ξέφρενος αυτός ρυθμός της αλλαγής» επιτάχυνε τα τελευταία χρόνια την κυκλοφορία των αγαθών και των οικονομικών πόρων, πρωτίστως των οικονομικών πόρων που με μια μόνο κίνηση στο πληκτρολόγιο του υπολογιστή μπορούν να «διασχίζουν» πλέον εθνικά σύνορα.

Τα δεδομένα και οι αριθμοί της παγκοσμιοποίησης είναι εξίσου εντυπωσιακοί. Τις τελευταίες δεκαετίες το εμπόριο αυξάνεται δύο φορές γρηγορότερα ως εξωτερική παραγωγή, ενώ οι εξωτερικές άμεσες επενδύσεις αυξάνονται τρεις φορές γρηγορότερα. Οι οικονομίες έχουν ανοίξει τις αγορές τους στο εμπόριο και το κεφάλαιο τόσο όσο ποτέ άλλοτε. Στην παγκόσμια κεφαλαιαγορά μεγάλα χρηματικά ποσά περνούν ολοταχώς τα σύνορα στο άγγιγμα ενός μόνο πλήκτρου.

Για να το θέσουμε αλλιώς, η αποτελεσματική επικοινωνία πρόσθεσε το τελευταίο κομμάτι στο παζλ της παγκόσμιας οικονομίας και έδωσε τη δυνατότητα

στα αγαθά να παράγονται σε οποιοδήποτε μέρος του κόσμου και να πωλούνται παντού σαν να μην υπήρχαν εθνικά σύνορα. "Αλλαγές στην τεχνολογία, τη μεταφορά και τις επικοινωνίες δημιουργούν ένα κόσμο στον οποίο όλα τα αγαθά μπορούν να παραχθούν σε οποιοδήποτε σημείο της γης αλλά και να πουληθούν αντίστοιχα σε οποιοδήποτε σημείο της γης. Οι εθνικές οικονομίες υποχωρούν.

Οι αλλαγές στην τεχνολογία, τη μεταφορά και τις επικοινωνίες σε συνδυασμό με την ταχύτατη εξάλειψη των εμπορικών φράγκων και των κρατικών ρυθμίσεων σε πολλές βιομηχανίες δημιούργησαν πραγματικά παγκόσμια προϊόντα, προϊόντα δηλαδή που βασίζονται σε ιδέες οι οποίες αναπτύσσονται σ' ένα τόπο, γίνονται καινοτομίες σ' ένα άλλο και παράγονται σ' ένα τρίτο. Οι προσωπικοί υπολογιστές, οι συσκευές τηλεόρασης, τα κινητά τηλέφωνα είναι όλα καλά παραδείγματα. Εφευρίσκονται στις Ηνωμένες Πολιτείες, την Ευρώπη, την Ιαπωνία και κατασκευάζονται στη Νότια Ασία ή την Κίνα με εξαρτήματα που προέρχονται από κάθε γωνιά του κόσμου.

Η στενή αλληλεξάρτηση και συμπληρωματικότητα ανάμεσα στην εθνική μεταποιητική παραγωγή και στο ρόλο της κάθε χώρας είναι σήμερα διαφορετική από ότι ήταν στην περίοδο της πρώιμης παγκοσμιοποίησης όταν οι πολυεθνικές εταιρείες εξήγαγαν τελικά προϊόντα που παράγονταν εν γένει σε μια μόνο χώρα. Οι εθνικές μεταποιητικές παραγωγές ήταν τότε ανεξάρτητες και ανταγωνίζονταν η μια την άλλη. Γεγονός που θα μπορούσε να εξηγήσει και τη μετέπειτα άνοδο του τοπικισμού, του εθνικισμού και του προστατευτισμού που έθεσε χώρες και περιφέρειες σε απευθείας συναγωνισμό και ανταγωνισμό μεταξύ τους. Ο ανταγωνισμός αυτός σύβαλλε στο να οδηγηθούμε στον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο, τερμάτισε την πρότερη παγκοσμιοποίηση και δημιούργησε μια ετοιμοθάνατη και διαιρεμένη παγκόσμια αγορά.

Η ανάπτυξη παγκοσμίων προϊόντων υποδηλώνει καθαρά ότι η σύγχρονη παγκοσμιοποίηση, σε αντίθεση με την προγενέστερη, δε βασίζεται στην υψηλή κινητικότητα των εργαζομένων στις διάφορες χώρες και περιφέρειες αλλά στην υψηλή κινητικότητα των οικονομικών πόρων. Αυτή η αξίωση είναι συνεπής και με τα αντίστοιχα στατιστικά στοιχεία που όντως υποδεικνύουν μια υψηλότερη κίνηση κεφαλαίου στη σύγχρονη παγκοσμιοποίηση,

Όπως υποχωρούν τα εθνικά σύνορα, έτσι μειώνεται και η ικανότητα των εθνικών και τοπικών κυβερνήσεων να ακολουθήσουν τις δικές τους ανεξάρτητες πολιτικές,

Ο ρόλος των εθνικών και τοπικών κυβερνήσεων. Κατά το μεγαλύτερο τμήμα του 20ού αιώνα η εξάπλωση των ολοκληρωτικών ιδεολογιών, η Οικονομική Κρίση του 1929-33, οι δύο Παγκόσμιοι Πόλεμοι, η άνοδος των συνδικάτων και του εμπορικού προστατευτισμού έδωσε στις τοπικές και εθνικές κυβερνήσεις εκτεταμένες δυνατότητες παρέμβασης στην οικονομία. Σε πολλές Ευρωπαϊκές χώρες όπως η Γαλλία, η Ιταλία και η Ισπανία μια σειρά βιομηχανικών κλάδων, από τα βασικά μέταλλα μέχρι τις μεταφορές, τις επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας και τις επικοινωνίες τέθηκαν υπό άμεσο ή έμμεσο κρατικό έλεγχο ή επήλθαν ακόμα και στην ιδιοκτησία εθνικών κυβερνήσεων, στην Ιαπωνία και σε άλλες Ασιατικές χώρες, πολλές βιομηχανίες έχαιραν κυβερνητικής προστασίας εναντίον ξένων και εγχώριων ανταγωνιστών. Ακόμα και στις Ηνωμένες Πολιτείες μια σειρά βιομηχανικών κλάδων, από τις εταιρείες κοινής ωφέλειας ως τις μεταφορές και τις τηλεπικοινωνίες, υποβλήθηκαν σε τοπικές ρυθμίσεις που απέκλειαν κάθε πιθανό ανταγωνισμό. Αν και σε μικρότερο βαθμό και λιγότερο συστηματικά από ότι στην Ιαπωνία και την Ευρώπη, η ομοσπονδιακή κυβέρνηση προστάτευε κι αυτή τις εγχώριες βιομηχανίες που απειλούνταν από τον ξένο ανταγωνισμό.

Τις τελευταίες όμως δεκαετίες, ο ρόλος της κυβέρνησης έχει περιοριστεί. Η δημιουργία του Παγκοσμίου Οργανισμού Εμπορίου, η εξάπλωση των τοπικών σωματείων και ενώσεων, ο αυξανόμενος ρόλος των θεσμικών επενδυτών σε συνδυασμό με το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο περιόρισαν την ικανότητα των εθνικών κυβερνήσεων να σχεδιάζουν και να εφαρμόζουν τις δικές τους ανεξάρτητες εθνικές πολιτικές. Οι εθνικές κυβερνήσεις, επί παραδείγματι, δεν μπορούν πλέον να χρησιμοποιούν τον εμπορικό προστατευτισμό, τις κρατικές ρυθμίσεις και τις επιδοτήσεις για να προστατεύουν απαρχαιωμένες βιομηχανίες και προβληματικές εταιρείες από τον παγκόσμιο ανταγωνισμό. Και όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, πολλές τοπικές κυβερνήσεις μεταβιβάζουν την παραγωγή δημοσίων υπηρεσιών στον ιδιωτικό τομέα, περιορίζοντας την παρέμβαση τους στην οικονομία. Αντίστοιχα, οι



τοπικές κυβερνήσεις δεν μπορούν πλέον να εφαρμόζουν κανονιστικές ρυθμίσεις για να προστατεύουν τις προβληματικές βιομηχανίες. Παράλληλα, οι εθνικές κυβερνήσεις δεν μπορούν πλέον να ακολουθούν λαϊκίστικες πολιτικές που έχουν ως αποτέλεσμα τη διόγκωση των κυβερνητικών και εμπορικών ελλειμμάτων. Αυτό δε σημαίνει ωστόσο ότι οι κυβερνήσεις πρέπει να εγκαταλείψουν τις κοινωνικές πολιτικές που ευνοούν όσους δεν μπορούν να ακολουθήσουν το ρυθμό της παγκοσμιοποίησης, αλλά να εξισορροπήσουν τις δύο αντίθετες απαιτήσεις. Από τη μια πλευρά, οι εθνικές κυβερνήσεις πρέπει να αντιμετωπίσουν μια από τις σημαντικότερες προκλήσεις της παγκοσμιοποίησης: "να καταστήσουν την παγκοσμιοποίηση συμβατή με την εγχώρια κοινωνική και πολιτική σταθερότητα - ή για να το θέσουμε πιο απλά, να διασφαλίσουν ότι τα έξοδα της διεθνούς οικονομικής ολοκλήρωσης δεν θα συμβάλλουν στην εγχώρια κοινωνική αποσύνθεση.» Από την άλλη, οι κυβερνήσεις θα πρέπει να αποφύγουν πολιτικές που βλάπτουν την πιστωτική αποτίμηση της χώρας, με σοβαρές επιπτώσεις στην εισροή ξένου κεφαλαίου και τη χρηματοδότηση του εθνικού χρέους της χώρας. Τέτοιου είδους πολιτικές μπορεί να προκαλέσουν τη μίση των θεσμικών επενδυτών.

#### Ο ρόλος των θεσμικών επενδυτών και των διεθνών και τοπικών οργανισμών.

Καθώς οι παγκόσμιες αγορές βαδίζουν ολοένα και περισσότερο προς την ολοκλήρωση και τα αγαθά και οι οικονομικοί πόροι κυκλοφορούν ανεμπόδιστα διαμέσου των εθνικών και τοπικών αγορών, οι θεσμικοί επενδυτές, οι διεθνείς οργανισμοί και οι τοπικές οικονομικές ενώσεις αναλαμβάνουν όλο και σημαντικότερο ρόλο στη χάραξη των παραμέτρων της εθνικής οικονομικής πολιτικής.

Οι τοπικές οικονομικές ενώσεις παραδοσιακά ενεργούν ενάντια της παγκοσμιοποίησης, χωρίζοντας την παγκόσμια οικονομία σε προστατευτικές ζώνες και σε άδυνα στα οποία δε δύνανται να εισχωρήσουν εταιρείες και προϊόντα προερχόμενες από άλλες ζώνες. Σήμερα βέβαια, τα πράγματα είναι κάπως διαφορετικά. Οι τοπικές οικονομικές ενώσεις εξελίχθηκαν παράλληλα με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου, επιβάλλοντας στα μέλη τους οδηγίες που περισσότερο συμπληρώνουν και ενισχύουν την παγκοσμιοποίηση παρά ενεργούν ως

εμπόδιο σ' αυτήν. Για τα μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, λόγω χάρη, οι οδηγίες της ΕΕ δίνουν τον τόνο της δημοσιονομικής και νομισματικής πολιτικής που αποσκοπούν στην οικονομική σταθερότητα καθώς και τη μείωση του κρατικού τομέα. Οι τοπικές οικονομικές ενώσεις διευκολύνουν μάλιστα την αλλαγή του προσανατολισμού των διεθνών εταιρειών από τις ανεξάρτητες εθνικές αγορές στην αγορά του παγκοσμίου προϊόντος.

Ο Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου, οι τοπικές οικονομικές ενώσεις και οι θεσμικοί επενδυτές έχουν ουσιαστικά καταστεί οι νέοι κυρίαρχοι του παιχνιδιού. Οι θεσμικοί επενδυτές, λόγω χάρη, είναι οι εν γένει κάτοχοι των παγκοσμίων εταιρειών καθώς και οι πιστωτές των χρεωμένων εθνικών κυβερνήσεων. Υπ' αυτήν την έννοια, οι θεσμικοί επενδυτές και οι διεθνείς οργανισμοί παίζουν το ρόλο της παγκόσμιας κυβέρνησης, η οποία έχει τη δύναμη να ανατρέψει αλλά και να τιμωρήσει εθνικές κυβερνήσεις που λαμβάνουν μέτρα εναντίον των συμφερόντων των θεσμικών επενδυτών.

Η κρίση του Μεξικού το Δεκέμβριο του 1994, η πτώση του αμερικάνικου δολαρίου τον Φεβρουάριο του 1995 και η ασιατική κρίση το φθινόπωρο του 1997 είναι τρία παραδείγματα της αδυναμίας των μικρών και μεγάλων οικονομιών να ακολουθήσουν πολιτικές υπεράνω των δυνατοτήτων τους. Συγκεκριμένα, το Φεβρουάριο του 1995, το Αμερικανικό Κογκρέσο απέρριψε με μια μόνο ψήφο ένα Νομοσχέδιο Ισοσκελισμένου Προϋπολογισμού. Μέσα σε λίγα μόνο λεπτά το δολάριο έπεσε κάθετα στις διεθνείς αγορές, τα επιτόκια άρχισαν να αυξάνονται και το χρηματιστήριο ταλαντεύτηκε. Γιατί συνέβη αυτό; Οι θεσμικοί επενδυτές είχαν επιβάλει πειθαρχία σε τομείς που οι πολιτικοί είχαν αποτύχει να πράξουν αναλόγως. Λίγους μήνες πριν, οι θεσμικοί επενδυτές είχαν επιβάλει, με πιο βίαιο και διαρθρωτικό τρόπο, πειθαρχία στους Μεξικανούς πολιτικούς. Όλο και πιο ανήσυχοι με την ανικανότητα της μεξικάνικης κυβέρνησης να θέσει υπό έλεγχο τα κρατικά και εμπορικά ελλείμματα άρχισαν να πουλούν πέσο-κυριαρχούμενα κεφάλαια. Μέσα σε λίγα λεπτά, το πέσο έχασε το 80% της αξίας του, τα επιτόκια εκτοξεύτηκαν στα ύψη, ενώ το μεξικάνικο μετοχικό κεφάλαιο και οι πιστοδοτικές αγορές σχεδόν κατέρρευσαν. Ακολούθησε μια σοβαρή οικονομική ύφεση.

Πιο πρόσφατα, οι θεσμικοί επενδυτές ενοχλήθηκαν με τις πολιτικές πολλών ασιάτικών κυβερνήσεων που εξακολουθούσαν να χρηματοδοτούν προβληματικές βιομηχανίες. Μέσα σε λίγες εβδομάδες, οι θεσμικοί επενδυτές αποσύρθηκαν από τις χώρες αυτές, οδηγώντας τα νομίσματα και τις χρηματοοικονομικές τους αγορές σε ελεύθερη πτώση. Θέλοντας και μη, οι ασιατικές κυβερνήσεις αναγκάστηκαν να ενδώσουν στο σχέδιο αυστηρής οικονομίας του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου (ΔΝΜ).

Εν ολίγοις, η σημερινή παγκοσμιοποίηση σηματοδοτεί την επανεμφάνιση της παγκοσμιοποίησης του 19ου αιώνα. Διαφέρει από τη διεθνοποίηση και την πολυεθνικοποίηση σε τέσσερα σημεία: στο βαθμό ολοκλήρωσης και αλληλεξάρτησης των παγκοσμίων αγορών, στην ταχύτητα και ευκολία κυκλοφορίας των αγαθών διαμέσου των εθνικών και τοπικών αγορών, στο ρόλο των τοπικών και εθνικών κυβερνήσεων και στο ρόλο των θεσμικών επενδυτών. Οι παγκόσμιες αγορές σήμερα είναι πιο ολοκληρωμένες. Τα αγαθά και οι οικονομικοί πόροι διακινούνται με μεγαλύτερη ευκολία και ταχύτητα διαμέσου των εθνικών συνόρων. Οι εθνικές και τοπικές κυβερνήσεις είναι πιο αδύναμες ενώ οι θεσμικοί επενδυτές είναι ισχυρότεροι από ότι ήταν στην πολυεθνική αγορά που βρίσκεται υπό αντικατάσταση. Η παγκοσμιοποίηση όμως της οικονομίας έχει απελευθερώσει πρωτοφανείς δυνάμεις που έχουν εντείνει τον ανταγωνισμό ενόψει της επιμονής ποικιλομορφίας και της αυξανόμενης πολυπλοκότητας.

### **3. ΟΙ ΚΑΤΕΥΘΥΝΤΗΡΙΕΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΤΟΥ Ο.Ο.Σ.Α. (ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ) ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ**

Οι Κατευθυντήριες Οδηγίες του ΟΟΣΑ για τις Πολυεθνικές Επιχειρήσεις, αποτελούν συστάσεις των κυβερνήσεων προς τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Περιλαμβάνουν εθελοντικές αρχές και πρότυπα υπεύθυνης επιχειρηματικής συμπεριφοράς, σύμφωνης με την εφαρμοστέα νομοθεσία. Οι Κατευθυντήριες Οδηγίες έχουν σκοπό να εξασφαλίσουν ότι η λειτουργία των εν λόγω επιχειρήσεων εναρμονίζεται με κυβερνητικές πολιτικές, να ενδυναμώσουν την αμοιβαία εμπιστοσύνη μεταξύ επιχειρήσεων και των κοινωνιών στις οποίες



δραστηριοποιούνται, να βοηθήσουν στη βελτίωση του κλίματος για τις ξένες επενδύσεις και να προωθήσουν τη συμβολή των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην αειφόρο ανάπτυξη. Οι *Κατευθυντήριες Οδηγίες* αποτελούν μέρος της *Δήλωσης του ΟΟΣΑ για τις Διεθνείς Επενδύσεις και τις Πολυεθνικές Επιχειρήσεις* τα άλλα στοιχεία της οποίας αφορούν την εθνική μεταχείριση, τις συγκρουόμενες απαιτήσεις έναντι των επιχειρήσεων και τα κίνητρα και αντικίνητρα για τις διεθνείς επενδύσεις.

Η διεθνής επιχειρηματική δραστηριότητα έχει υποστεί ευρείες διαρθρωτικές αλλαγές και οι *Κατευθυντήριες Οδηγίες* έχουν εξελιχθεί ούτως ώστε να αντανακλούν τις αλλαγές αυτές. Με την άνοδο των βιομηχανιών υπηρεσιών και υψηλής τεχνολογίας, οι επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών και τεχνολογίας έχουν εισέλθει στη διεθνή αγορά. Οι μεγάλες επιχειρήσεις εξακολουθούν να κατέχουν το μεγαλύτερο μερίδιο των διεθνών επενδύσεων και παρατηρείται τάση για υψηλής κλίμακας διεθνείς συγχωνεύσεις. Συγχρόνως, έχουν αυξηθεί οι διεθνείς επενδύσεις μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες παίζουν πλέον σημαντικό ρόλο στη διεθνή σκηνή. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, όπως και οι ομόλογές τους εθνικές, περιλαμβάνουν πλέον πολλές διαφορετικές μορφές επιχειρηματικών συμφωνιών και οργανωτικών δομών. Στρατηγικές συμμαχίες και στενότερες σχέσεις με προμηθευτές και υπεργολάβους τείνουν να κάνουν λιγότερο διακριτά τα όρια της επιχείρησης.

Η ταχεία εξέλιξη στη διάρθρωση των πολυεθνικών επιχειρήσεων, αντανακλάται επίσης στις δραστηριότητές τους στον αναπτυσσόμενο κόσμο, όπου οι ξένες διεθνείς επενδύσεις έχουν αυξηθεί σημαντικά. Στις αναπτυσσόμενες χώρες οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν διαφοροποιήσει τις δραστηριότητές τους και έχουν επεκταθεί, πέραν της πρωτογενούς παραγωγής και της εξορυκτικής βιομηχανίας, στην κατασκευή, συναρμολόγηση, ανάπτυξη της εσωτερικής αγοράς και στις υπηρεσίες.

Οι δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων στους τομείς του διεθνούς εμπορίου και των επενδύσεων, έχουν ενισχύσει τους δεσμούς που συνδέουν τις οικονομίες των χωρών του ΟΟΣΑ μεταξύ τους και με τον υπόλοιπο κόσμο. Οι δραστηριότητες αυτές δημιουργούν σημαντικά οφέλη τόσο για τις χώρες προέλευσης όσο και για τις χώρες υποδοχής. Τα οφέλη αυτά συγκεκριμενοποιούνται όταν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις προμηθεύουν τα αγαθά και τις υπηρεσίες που επιθυμούν οι καταναλωτές σε ανταγωνιστικές τιμές και οι μέτοχοί τους απολαμβάνουν ικανοποιητικών αποδόσεων. Οι εμπορικές και επενδυτικές τους δραστηριότητες

συμβάλλουν στην αποτελεσματική χρήση κεφαλαίου, τεχνολογίας και ανθρωπίνων και φυσικών πόρων. Διευκολύνουν την μεταφορά τεχνολογίας ανά τον κόσμο και την ανάπτυξη τεχνολογιών προσαρμοσμένων στις τοπικές ανάγκες. Μέσω συστηματικής εκπαίδευσης και εκμάθησης κατά την εκτέλεση της εργασίας, οι επιχειρήσεις συμβάλλουν επίσης στην ανάπτυξη του εργατικού δυναμικού στις χώρες υποδοχής.

Η φύση, το εύρος και η ταχύτητα των οικονομικών αλλαγών προσφέρουν νέες στρατηγικές προκλήσεις για τις επιχειρήσεις και τους παράγοντες που ενδιαφέρονται γι'αυτές. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν την ευκαιρία να εφαρμόσουν πολιτικές καλής πρακτικής στον τομέα της αειφόρου ανάπτυξης, που έχουν στόχο τον συντονισμό κοινωνικών, οικονομικών και περιβαλλοντικών σκοπών. Η δυνατότητα των πολυεθνικών να προωθήσουν την αειφόρο ανάπτυξη ενισχύεται όταν το εμπόριο και οι επενδύσεις διεξάγονται σε πλαίσιο ανοιχτών, ανταγωνιστικών και κατάλληλα ρυθμισμένων αγορών.

Πολλές πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν αποδείξει ότι η τήρηση υψηλών προτύπων επιχειρηματικής συμπεριφοράς μπορεί να βελτιώσει την ανάπτυξη. Οι ανταγωνιστικές δυνάμεις του σήμερα είναι έντονες και οι πολυεθνικές επιχειρήσεις βρίσκονται αντιμέτωπες με διάφορους νομικούς και κοινωνικούς κανόνες. Στο πλαίσιο αυτό, ορισμένες επιχειρήσεις θα μπορούσαν να προκληθούν να παραβλέψουν τα ορθά πρότυπα και αρχές συμπεριφοράς, προκειμένου να αποκτήσουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Τέτοιες πρακτικές ολίγων επιχειρήσεων μπορεί να βλάψουν τη φήμη των πολλών και να προκαλέσουν τις ανησυχίες της κοινής γνώμης.

Πολλές επιχειρήσεις έχουν ανταποκριθεί στις ανησυχίες αυτές, με την υιοθέτηση εσωτερικών προγραμμάτων και συστημάτων διοίκησης που καταδεικνύουν την δέσμευσή τους να ακολουθούν καλή επιχειρηματική συμπεριφορά. Ορισμένες έχουν κάνει χρήση συμβουλευτικών και ελεγκτικών υπηρεσιών, καθώς και υπηρεσιών πιστοποίησης, συμβάλλοντας στη συσσώρευση εμπειρίας στους τομείς αυτούς. Οι προσπάθειες αυτές έχουν επίσης συμβάλει στην προώθηση του κοινωνικού διαλόγου σχετικά με το τι συνιστά καλή επιχειρηματική συμπεριφορά. Οι *Κατευθυντήριες Οδηγίες* διευκρινίζουν τις κοινές προσδοκίες των κυβερνήσεων που προσχωρούν σε αυτές ως προς την συμπεριφορά των επιχειρήσεων και αποτελούν σημείο αναφοράς για τις επιχειρήσεις. Ως εκ τούτου, οι

*Κατευθυντήριες Οδηγίες* συμπληρώνουν και ενισχύουν τις ιδιωτικές προσπάθειες καθορισμού και εφαρμογής υπεύθυνης επιχειρηματικής συμπεριφοράς.

Οι κυβερνήσεις συνεργάζονται μεταξύ τους αλλά και με άλλους παράγοντες για την ενίσχυση του διεθνούς νομικού και ρυθμιστικού πλαισίου λειτουργίας των επιχειρήσεων. Κατά τη μεταπολεμική περίοδο σημειώθηκε ανάπτυξη του πλαισίου αυτού, αρχής γινομένης με την υιοθέτηση, το 1948, της Οικουμενικής Διακήρυξης για τα Δικαιώματα του Ανθρώπου. Πρόσφατα κείμενα περιλαμβάνουν τη Δήλωση του ΔΟΕ για τις Βασικές Αρχές και τα Δικαιώματα στην Εργασία, τη Δήλωση του Ρίο για το Περιβάλλον και την Ανάπτυξη και την Ατζέντα 21 και τη Δήλωση της Κοπεγχάγης για την Κοινωνική Ανάπτυξη.

Ο ΟΟΣΑ έχει συμβάλει επίσης στο διεθνές αυτό πλαίσιο. Οι τελευταίες εξελίξεις περιλαμβάνουν την υιοθέτηση της Σύμβασης για την Καταπολέμηση της Δωροδοκίας Αλλοδαπών Δημοσίων Λειτουργών σε Διεθνείς Επιχειρηματικές Συναλλαγές και οι Αρχές Εταιρικής Διοίκησης του ΟΟΣΑ, οι Κατευθυντήριες Οδηγίες του ΟΟΣΑ για την Προστασία των Καταναλωτών στον τομέα του Ηλεκτρονικού Εμπορίου καθώς και τις τρέχουσες εργασίες για τη σύνταξη Κατευθυντηρίων Οδηγιών του ΟΟΣΑ για τις Ενδοομιλικές Τιμολογήσεις για τις Πολυεθνικές Επιχειρήσεις και τις Φορολογικές Αρχές.

Κοινός στόχος των κυβερνήσεων που προσχωρούν στις *Κατευθυντήριες Οδηγίες* είναι να ενθαρρύνουν τη θετική συμβολή των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην οικονομική, περιβαλλοντική και κοινωνική πρόοδο και να ελαχιστοποιήσουν τις δυσκολίες που μπορεί να δημιουργήσει η λειτουργία των πολυεθνικών. Για την επίτευξη αυτού του στόχου, οι κυβερνήσεις συνεργάζονται με τις πολλές επιχειρήσεις, συνδικαλιστικές ενώσεις εργαζομένων και άλλες μη κυβερνητικές οργανώσεις που επιδιώκουν τον ίδιο στόχο. Οι κυβερνήσεις μπορούν να συμβάλλουν υιοθετώντας αποτελεσματικά εθνικά πλαίσια, που να περιλαμβάνουν σταθερή μακροοικονομική πολιτική, μη διακριτική μεταχείριση των επιχειρήσεων, το κατάλληλο νομικό πλαίσιο και σύστημα προληπτικού ελέγχου, αμερόληπτο δικαστικό και αστυνομικό σύστημα και αποτελεσματική και έντιμη δημόσια διοίκηση. Οι κυβερνήσεις μπορούν επίσης να συμβάλλουν με την εφαρμογή και προώθηση



κανόνων και πολιτικών που να υποστηρίζουν την αειφόρο ανάπτυξη και με μεταρρυθμίσεις που στοχεύουν στην αποτελεσματικότητα του δημόσιου τομέα. Οι κυβερνήσεις που προσχωρούν στις *Κατευθυντήριες Οδηγίες* αναλαμβάνουν την υποχρέωση συνεχούς βελτίωσης της εθνικής και διεθνούς πολιτικής τους με σκοπό τη βελτίωση της ευημερίας και την ανύψωση του βιοτικού επιπέδου του συνόλου.

### 3.1 Έννοιες και αρχές

Οι *Κατευθυντήριες Οδηγίες* αποτελούν κοινές συστάσεις των κυβερνήσεων προς τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Περιλαμβάνουν αρχές και πρότυπα καλής πρακτικής, σύμφωνης με την εφαρμοστέα νομοθεσία. Η τήρηση των *Κατευθυντηρίων Οδηγιών* από τις επιχειρήσεις είναι εθελοντική και μη νομικά δεσμευτική.

Δεδομένου ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις ασκούν τη δραστηριότητά τους ανά τον κόσμο, η διεθνής συνεργασία στον τομέα αυτό θα πρέπει να εκτείνεται σε όλες τις χώρες. Οι Κυβερνήσεις που προσχωρούν στις *Κατευθυντήριες Οδηγίες* ενθαρρύνουν τις επιχειρήσεις που λειτουργούν στο έδαφός τους να τηρούν τις *Κατευθυντήριες Οδηγίες* οπουδήποτε δραστηριοποιούνται, λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαίτερες συνθήκες κάθε χώρας υποδοχής.

Ακριβής ορισμός της έννοιας των πολυεθνικών επιχειρήσεων δεν απαιτείται για τους σκοπούς των *Κατευθυντηρίων Οδηγιών*. Πρόκειται συνήθως για επιχειρήσεις ή άλλες οντότητες εγκατεστημένες σε περισσότερες από μία χώρες και συνδεδεμένες μεταξύ τους με τρόπο που να τους επιτρέπει να συντονίζουν τις δραστηριότητές τους με διάφορους τρόπους. Μία ή περισσότερες από τις οντότητες αυτές μπορεί να είναι σε θέση να ασκεί σημαντική επιρροή στις δραστηριότητες των υπολοίπων, ωστόσο, ο βαθμός αυτονομίας τους στα πλαίσια της επιχείρησης διαφέρει από πολυεθνική σε πολυεθνική. Το κεφάλαιό τους μπορεί να είναι ιδιωτικό, κρατικό ή μικτό. Οι *Κατευθυντήριες Οδηγίες* απευθύνονται σε όλες τις οντότητες μίας πολυεθνικής (μητρική εταιρία και/ή τοπικές οντότητες). Ανάλογα με την κατανομή των αρμοδιοτήτων μεταξύ τους, αναμένεται από τις διάφορες οντότητες να συνεργάζονται μεταξύ τους για την τήρηση των *Κατευθυντηρίων Οδηγιών*.

Οι *Κατευθυντήριες Οδηγίες* δεν έχουν σκοπό να δημιουργήσουν διαφορετική μεταχείριση πολυεθνικών και εγχωρίων επιχειρήσεων: αντανακλούν την καλή

πρακτική που πρέπει να ακολουθούν όλες οι επιχειρήσεις. Ως εκ τούτου, αναμένεται η ίδια συμπεριφορά τόσο από τις πολυεθνικές όσο και από τις εγχώριες επιχειρήσεις όσον αφορά την τήρηση των *Κατευθυντηρίων Οδηγιών*, στο μέτρο που αυτές τις αφορούν.

Οι κυβερνήσεις επιθυμούν να ενθαρρύνουν την ευρύτερη δυνατή τήρηση των *Κατευθυντηρίων Οδηγιών*. Αν και αναγνωρίζεται ότι οι μικρές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις μπορεί να μην έχουν τις ίδιες δυνατότητες με τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις, οι κυβερνήσεις που προσχωρούν στις *Κατευθυντήριες Οδηγίες* τις προτρέπουν να τηρούν τις συστάσεις που περιλαμβάνονται σε αυτές στο μέτρο του δυνατού.

Οι κυβερνήσεις που προσχωρούν στις *Κατευθυντήριες Οδηγίες* δεν θα πρέπει να τις χρησιμοποιήσουν με σκοπό τον προστατευτισμό ή σε τρόπο που να θέτει υπό αμφισβήτηση τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των χωρών στις οποίες επενδύουν οι πολυεθνικές.

Οι κυβερνήσεις έχουν το δικαίωμα να καθορίζουν τους όρους λειτουργίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην επικράτειά τους, υπό την επιφύλαξη του διεθνούς δικαίου. Οι οντότητες μίας πολυεθνικής επιχείρησης που είναι εγκατεστημένες σε διαφορετικές χώρες, υπόκεινται στους νόμους που ισχύουν στις χώρες αυτές. Όταν οι πολυεθνικές επιχειρήσεις υπόκεινται σε συγκρουόμενες απαιτήσεις εκ μέρους των χωρών που προσχωρούν στις οδηγίες, οι εμπλεκόμενες κυβερνήσεις συνεργάζονται καλή τη πίστει για την επίλυση των τυχόν προβλημάτων που μπορεί να ανακύψουν.

Οι κυβερνήσεις που προσχωρούν στις *Κατευθυντήριες Οδηγίες* τις υιοθετούν με τη δέσμευση να τηρήσουν την υποχρέωση που έχουν να μεταχειρίζονται τις επιχειρήσεις με ίσο τρόπο και σύμφωνα με το διεθνές δίκαιο και τις συμβατικές τους υποχρεώσεις.

Η χρήση των καταλλήλων διεθνών μηχανισμών επίλυσης διαφορών, περιλαμβανομένης και της διαιτησίας, ενθαρρύνεται ως μέσο διευκόλυνσης της επίλυσης νομικών προβλημάτων που ανακύπτουν μεταξύ επιχειρήσεων και κυβερνήσεων των χωρών υποδοχής.

Οι κυβερνήσεις που προσχωρούν στις *Κατευθυντήριες Οδηγίες* τις προωθούν και ενθαρρύνουν την τήρησή τους. Συνιστούν Εθνικά Σημεία Επαφής, τα οποία προωθούν τις *Κατευθυντήριες Οδηγίες* και χρησιμεύουν ως φόρουμ για τη συζήτηση

κάθε θέματος σχετικού με τις *Κατευθυντήριες Οδηγίες*. Οι κυβερνήσεις συμμετέχουν επίσης σε διαδικασίες αναθεώρησης και διαβουλεύσεων για την εξέταση θεμάτων σχετικών με την ερμηνεία των *Κατευθυντηρίων Οδηγιών* σε έναν συνεχώς εξελισσόμενο κόσμο.

### 3.2 Γενικές αρχές

Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να λαμβάνουν πλήρως υπόψη τις πολιτικές των χωρών στις οποίες δραστηριοποιούνται καθώς και τις απόψεις άλλων ενδιαφερομένων παραγόντων. Σχετικά, οι επιχειρήσεις θα πρέπει:

1. Να συμβάλλουν στην οικονομική, κοινωνική και περιβαλλοντολογική πρόοδο με στόχο την αειφόρο ανάπτυξη.
2. Να σέβονται τα ανθρώπινα δικαιώματα εκείνων που επηρεάζονται από τις δραστηριότητές τους, σύμφωνα και με διεθνείς υποχρεώσεις και δεσμεύσεις της κυβέρνησης της χώρας υποδοχής.
3. Να ενθαρρύνουν την ανάπτυξη της εγχώριας δυναμικότητας μέσω στενής συνεργασίας με την τοπική κοινωνία και τους εγχώριους επιχειρηματίες αναπτύσσοντας συγχρόνως τις δραστηριότητες της επιχείρησης στην εγχώρια και ξένη αγορά, με τρόπο σύμφωνο με τις υγιείς επιχειρηματικές πρακτικές.
4. Να ενθαρρύνουν τη δημιουργία ανθρωπίνου δυναμικού, ιδίως με τη δημιουργία ευκαιριών απασχόλησης και με τη διευκόλυνση της επιμόρφωσης των εργαζομένων σε αυτές.
5. Να μην επιζητούν ή αποδέχονται εξαιρέσεις μη προβλεπόμενες στο νομοθετικό πλαίσιο το σχετικό με το περιβάλλον, την υγεία, την ασφάλεια, την εργασία, τη φορολογία, τα οικονομικά κίνητρα ή άλλους τομείς.



6. Να υποστηρίζουν και να τηρούν καλές αρχές διοίκησης επιχειρήσεων και να αναπτύσσουν και να εφαρμόζουν καλές πρακτικές διοίκησης επιχειρήσεων.
7. Να αναπτύσσουν και να εφαρμόζουν αποτελεσματικές πρακτικές αυτορρύθμισης και συστήματα διοίκησης που ευνοούν σχέσεις αμοιβαίας εμπιστοσύνης μεταξύ των επιχειρήσεων και των κοινωνιών στις οποίες δραστηριοποιούνται.
8. Να προωθούν την ενημέρωση των εργαζομένων όσον αφορά τις πολιτικές της επιχείρησης καθώς και την τήρησή τους, με την κατάλληλη διάδοση των πολιτικών αυτών, μέσω, ιδίως, εκπαιδευτικών προγραμμάτων.
9. Να μη λαμβάνουν μέτρα διακριτικής μεταχείρισης ή πειθαρχικά μέτρα εναντίον εργαζομένων που αναφέρουν καλή τη πίστη στην διοίκηση ή, ενδεχομένως, στις αρμόδιες δημόσιες αρχές, πρακτικές που παραβιάζουν τον νόμο, τις *Κατευθυντήριες Οδηγίες* ή τις πολιτικές της επιχείρησης .
10. Να ενθαρρύνουν, εφόσον τούτο είναι δυνατό, τους επιχειρηματικούς εταίρους τους, περιλαμβανομένων των προμηθευτών και υπεργολάβων, να εφαρμόζουν αρχές επιχειρηματικής συμπεριφοράς σύμφωνες με τις *Κατευθυντήριες Οδηγίες*.
11. Να απέχουν από κάθε ανάρμοστη ανάμειξη στις εγχώριες πολιτικές δραστηριότητες.

### 3.3 Διαφάνεια

Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να παρέχουν έγκαιρες, τακτικές, αξιόπιστες και κατάλληλες πληροφορίες όσον αφορά τις δραστηριότητες, την δομή, την οικονομική κατάσταση και την απόδοσή τους. Οι πληροφορίες αυτές θα πρέπει αν παρέχονται για το σύνολο της επιχείρησης και, όπου είναι δυνατό, κατά τομέα επιχειρηματικής ή γεωγραφικής δραστηριότητας. Η πολιτική παροχής πληροφοριών των επιχειρήσεων θα πρέπει να είναι προσαρμοσμένη στο είδος, το μέγεθος και την έδρα της

επιχείρησης, λαμβανομένων υπόψη του κόστους, του επιχειρηματικού απορρήτου και άλλων στοιχείων ανταγωνιστικότητας.

Θα πρέπει να εφαρμόζουν υψηλά πρότυπα για την παροχή πληροφοριών, τον λογιστικό και διαχειριστικό έλεγχο. Οι επιχειρήσεις ενθαρρύνονται επίσης να εφαρμόζουν υψηλά πρότυπα για την παροχή μη οικονομικής φύσεως πληροφοριών, όπως στην περίπτωση υποβολής εκθέσεων για το περιβάλλον και τα κοινωνικά θέματα. Τα πρότυπα και οι πολιτικές συλλογής και παροχής πληροφοριών τόσο οικονομικής όσο και μη οικονομικής φύσεως, θα πρέπει να αναφέρονται.

Επίσης θα πρέπει να παρέχουν βασικές πληροφορίες όσον αφορά την επωνυμία, την έδρα και τη δομή τους, την επωνυμία, διεύθυνση και αριθμό τηλεφώνου της μητρικής εταιρίας και των κυριότερων θυγατρικών της, το ποσοστό άμεσης και έμμεσης συμμετοχής της μητρικής στις θυγατρικές αυτές, περιλαμβανομένης και της μεταξύ τους κατοχής μετοχών.

Ακόμα θα πρέπει να παρέχουν πληροφορίες σχετικές με:

- α) την οικονομική και διαχειριστική απόδοση της εταιρίας,
- β) τους σκοπούς της εταιρίας,
- γ) τους κυρίους μετόχους και τα δικαιώματα ψήφων,
- δ) τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου και των υψηλόβαθμων στελεχών και τις αποδοχές τους,
- ε) τα προβλέψιμα στοιχεία επιχειρηματικού κινδύνου,
- στ) βασικά θέματα που αφορούν τους εργαζομένους και άλλους ενδιαφερομένους για την λειτουργία της επιχείρησης,
- ζ) την διάρθρωση και πολιτική διοίκησης της επιχείρησης.

Οι επιχειρήσεις ενθαρρύνονται να παρέχουν πρόσθετες πληροφορίες που θα μπορούσαν να περιλαμβάνουν:

- α) δημόσιες διακηρύξεις αρχών ή κανόνων επιχειρηματικής συμπεριφοράς, περιλαμβανομένων πληροφοριών για τις πολιτικές της επιχείρησης ως προς τα κοινωνικά θέματα, θέματα επιχειρηματικής ηθικής και περιβάλλοντος, καθώς και για άλλους κώδικες συμπεριφοράς τους οποίους έχει υιοθετήσει η επιχείρηση. Επί πλέον, την ημερομηνία υιοθέτησής τους, τις χώρες και τις οντότητες στις οποίες εφαρμόζονται οι δεσμεύσεις της επιχείρησης και τα αποτελέσματα εφαρμογής τους,

β) πληροφορίες για τις μεθόδους διαχείρισης επιχειρηματικού κινδύνου και εφαρμογής των νόμων και για την τήρηση των διακηρύξεων ή κωδίκων επιχειρηματικής συμπεριφοράς,

γ) πληροφορίες για τις σχέσεις με τους εργαζόμενους και άλλους ενδιαφερομένους για την λειτουργία της επιχείρησης.

### 3.4 Απασχόληση και εργασιακές σχέσεις

Οι επιχειρήσεις, στα πλαίσια της εφαρμοστέας νομοθεσίας και των επικρατουσών πρακτικών εργασιακών σχέσεων και απασχόλησης, θα πρέπει:

1<sup>ο</sup>)

- να σέβονται το δικαίωμα των εργαζομένων να εκπροσωπούνται από συνδικαλιστικές ενώσεις ή άλλους εξουσιοδοτημένους εκπροσώπους και να διαπραγματεύονται ουσιαστικά, είτε χωριστά είτε μέσω εργοδοτικών οργανώσεων, με τους εν λόγω εκπροσώπους, προκειμένου να καταλήγουν σε συμφωνίες για τους όρους απασχόλησης.
- να συμβάλλουν στην αποτελεσματική κατάργηση της παιδικής εργασίας,
- να συμβάλλουν στην εξάλειψη κάθε μορφής καταναγκαστικής ή υποχρεωτικής εργασίας,
- να μην ασκούν διακριτική μεταχείριση εις βάρος των εργαζομένων όσον αφορά την πρόσληψη ή την απασχόληση, για λόγους φυλής, χρώματος, φύλου, θρησκείας, πολιτικού φρονήματος, εθνικής ή κοινωνικής προέλευσης, εκτός εάν επιλογή, βασιζόμενη σε ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των εργαζομένων, προωθεί κυβερνητικές πολιτικές που αποσκοπούν σε μεγαλύτερη ισότητα ευκαιριών απασχόλησης ή σχετίζεται με τις απαιτήσεις συγκεκριμένης θέσης εργασίας.

2<sup>ο</sup>)

- να παρέχουν στους εκπροσώπους των εργαζομένων τα αναγκαία μέσα για τη σύναψη λειτουργικών συλλογικών συμβάσεων,
- να παρέχουν στους εκπροσώπους των εργαζομένων τις αναγκαίες πληροφορίες για επικοινωνητικές διαπραγματεύσεις επί των όρων απασχόλησης,



- να προωθούν διαβουλεύσεις και τη συνεργασία μεταξύ εργοδοτών, εργαζομένων και των εκπροσώπων τους, σε θέματα κοινού ενδιαφέροντος.
- Να παρέχουν πληροφορίες στους εργαζομένους και τους εκπροσώπους τους οι οποίες θα τους επιτρέπουν να σχηματίζουν πραγματική αντίληψη για τις δραστηριότητες και την αποδοτικότητα της οντότητας ή, ενδεχομένως, της επιχείρησης στο σύνολό της.

3<sup>ov</sup>)

- να τηρούν πρότυπα απασχόλησης και εργασιακών σχέσεων όχι λιγότερα ευνοϊκά από εκείνα που τηρούν οι ανάλογοι εγχώριοι εργοδότες,
- να λαμβάνουν τα κατάλληλα μέτρα για να εξασφαλίσουν την ασφάλεια και την υγιεινή των εργαζομένων κατά την άσκηση των δραστηριοτήτων τους.

4<sup>ov</sup>)

- Κατά την άσκηση των δραστηριοτήτων τους και, στο μέτρο του δυνατού, να χρησιμοποιούν εγχώριο προσωπικό και να το εκπαιδεύουν με σκοπό τη βελτίωση του επιπέδου κατάρτισής του, σε συνεργασία με τους εκπροσώπους των εργαζομένων και, ενδεχομένως, με τις αρμόδιες κυβερνητικές αρχές.

5<sup>ov</sup>)

- Εφόσον σχεδιάζουν μεταβολές στις δραστηριότητές τους που είναι δυνατό να έχουν σημαντικές επιπτώσεις στα μέσα διαβίωσης των εργαζομένων, ιδίως σε περίπτωση κλεισίματος επιχείρησης με αποτέλεσμα ομαδικές απολύσεις, να προειδοποιούν εγκαίρως για τις εν λόγω μεταβολές τους εκπροσώπους των εργαζομένων και, ενδεχομένως, τις αρμόδιες κυβερνητικές αρχές, και να συνεργάζονται με τους εκπροσώπους των εργαζομένων και τις αρχές αυτές προκειμένου να ελαφρύνουν όσο το δυνατό περισσότερο τα αρνητικά αποτελέσματα. Λαμβανομένων υπόψη των ιδιαίτερων συνθηκών κάθε περίπτωσης, θα ήταν σκόπιμο να ενημερώνει η διοίκηση τους ενδιαφερομένους πριν από τη λήψη της τελικής απόφασης. Άλλα μέσα μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθούν για την εγκατάσταση ουσιαστικής συνεργασίας για την ελάφρυνση των αποτελεσμάτων τέτοιων αποφάσεων.

6<sup>ov</sup>)

- Σε περίπτωση διαπραγματεύσεων με εκπροσώπους των εργαζομένων για τις συνθήκες εργασίας ή ενώ οι εργαζόμενοι ασκούν τα συνδικαλιστικά τους δικαιώματα, να μην απειλούν να μεταφέρουν το σύνολο ή μέρος επιχειρησιακής μονάδας από τη χώρα στην οποία ευρίσκεται και να μη μεταφέρουν εργαζομένους από άλλες μονάδες της επιχείρησης ευρισκόμενες σε άλλες χώρες, με σκοπό να ασκήσουν αθέμιτο επηρεασμό κατά τις διαπραγματεύσεις αυτές ή να παρακωλύσουν την άσκηση των συνδικαλιστικών δικαιωμάτων και

7<sup>ον</sup>)

- Να δίνουν τη δυνατότητα στους εξουσιοδοτημένους εκπροσώπους των εργαζομένων για συλλογικές διαπραγματεύσεις ή για διαπραγματεύσεις σε θέματα σχέσεων εργαζομένων/εργοδοτών και για διαβουλεύσεις σε θέματα αμοιβαίου ενδιαφέροντος με εκπροσώπους της διοίκησης που έχουν αρμοδιότητα να λαμβάνουν αποφάσεις στα θέματα αυτά.

### 3.5 Περιβάλλον

Οι επιχειρήσεις θα πρέπει, στα πλαίσια της νομοθεσίας και των διοικητικών πρακτικών των χωρών στις οποίες δραστηριοποιούνται και, λαμβάνοντας υπόψη σχετικές διεθνείς συμφωνίες, αρχές, στόχους και πρότυπα, να λαμβάνουν δεόντως υπόψη την ανάγκη προστασίας του περιβάλλοντος, της δημόσια υγείας και ασφάλειας και να διεξάγουν εν γένει τις δραστηριότητές τους με τρόπο που να συμβάλλει στον ευρύτερο στόχο της αειφόρου ανάπτυξης. Οι επιχειρήσεις θα πρέπει ιδίως:

1. Να καταρτίζουν και να εφαρμόζουν ένα σύστημα περιβαλλοντικής διαχείρισης προσαρμοσμένο στη συγκεκριμένη επιχείρηση, που να περιλαμβάνει:
  - α) τη συλλογή και εκτίμηση επαρκούς και έγκαιρης πληροφόρησης σχετικής με την επιπτώσεις των δραστηριοτήτων τους στο περιβάλλον, την υγεία και την ασφάλεια
  - β) τον καθορισμό μετρήσιμων στόχων και, εάν είναι δυνατό, στόχων για βελτιωμένες επιδόσεις στον τομέα του περιβάλλοντος, περιλαμβανομένης περιοδικής αναθεώρησης της αποδοτικότητας των στόχων αυτών, και

- γ)τακτική παρακολούθηση και έλεγχο της προόδου για την επίτευξη των στόχων στους τομείς του περιβάλλοντος, της υγείας και της ασφάλειας.
2. Λαμβάνοντας υπόψη τις παραμέτρους του κόστους, του επιχειρηματικού απορρήτου και της προστασίας της διανοητικής ιδιοκτησίας:
- α) να παρέχουν στο κοινό και στους εργαζομένους επαρκή και έγκαιρη πληροφόρηση σχετικά με τις πιθανές επιπτώσεις, από τις δραστηριότητες της επιχείρησης, στο περιβάλλον, την υγεία και την ασφάλεια, η οποία θα μπορούσε να περιλαμβάνει την πρόοδο που σημειώθηκε ως προς τη βελτίωση των περιβαλλοντολογικών επιδόσεων,
- β) και να έρχονται σε έγκαιρη επαφή και να διαβουλεύονται με τις κοινότητες που επηρεάζονται άμεσα από τις πολιτικές της επιχείρησης και από την εφαρμογή τους στους τομείς του περιβάλλοντος, της υγείας και της ασφάλειας.
3. Να εκτιμούν και να αντιμετωπίζουν, κατά την λήψη των αποφάσεων, τις προβλέψιμες επιπτώσεις που μπορεί να έχουν για το περιβάλλον, την υγεία και την ασφάλεια οι δραστηριότητες, τα εμπορεύματα και οι υπηρεσίες της επιχείρησης, καθ'όλον τον κύκλο ζωής τους. Σε περίπτωση που οι προγραμματιζόμενες δραστηριότητες μπορεί να έχουν σημαντικές επιπτώσεις στο περιβάλλον, την υγεία και την ασφάλεια και, στην περίπτωση που υπόκεινται σε απόφαση αρμόδιας αρχής, να συντάσσουν έκθεση εκτίμησης περιβαλλοντολογικών επιπτώσεων.
4. Λαμβανομένης υπόψη της επιστημονικής και τεχνολογικής γνώσης των κινδύνων, όταν υπάρχει απειλή σοβαρής ζημίας για το περιβάλλον, λαμβάνοντας επίσης υπόψη την ανθρώπινη υγεία και ασφάλεια, να μην επικαλούνται την έλλειψη πλήρους επιστημονικής βεβαιότητας προκειμένου να αναβάλουν τη λήψη μέτρων αποτελεσματικών, σε σχέση με το κόστος τους, για την πρόληψη ή μείωση της ζημίας.
5. Να καταρτίζουν σχέδια εκτάκτου ανάγκης για την πρόληψη, μείωση και έλεγχο σοβαρών ζημιών στο περιβάλλον και την υγεία που μπορεί να προκαλέσουν οι δραστηριότητές τους, περιλαμβανομένων των ατυχημάτων και των επειγόντων



περιστατικών, καθώς και μηχανισμούς άμεσης ειδοποίησης των αρμοδίων αρχών.

6. Να επιδιώκουν τη συνεχή βελτίωση των περιβαλλοντικών επιδόσεων της επιχείρησης ενθαρρύνοντας, ενδεχομένως, δραστηριότητες όπως:
  - α) υιοθέτηση, σε όλες τις μονάδες της επιχείρησης, τεχνολογίας και μεθόδων λειτουργίας που να ανταποκρίνονται στα πρότυπα περιβαλλοντικής επίδοσης της πιο αποτελεσματικής μονάδας της επιχείρησης,
  - β) ανάπτυξη και διάθεση προϊόντων και υπηρεσιών που δεν έχουν αδικαιολόγητες επιπτώσεις στο περιβάλλον, είναι ασφαλή κατά την χρήση, οικονομικά στην κατανάλωση ενέργειας και την ανάλωση φυσικών πόρων, μπορούν να ξαναχρησιμοποιηθούν, να ανακυκλωθούν ή να καταστραφούν με ασφάλεια,
  - γ) προώθηση της ενημέρωσης των καταναλωτών όσον αφορά τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις από τη χρήση των προϊόντων και υπηρεσιών της επιχείρησης, και
  - δ) έρευνα για τους τρόπους βελτίωσης των περιβαλλοντικών επιδόσεων της επιχείρησης, μακροπρόθεσμα.
7. Να προσφέρουν στους εργαζομένους επαρκή εκπαίδευση και επιμόρφωση όσον αφορά θέματα υγιεινής και ασφάλειας του περιβάλλοντος, περιλαμβανομένου του χειρισμού επικινδύνων υλικών και της πρόληψης περιβαλλοντικών ατυχημάτων καθώς και όσον αφορά γενικότερα θέματα διαχείρισης του περιβάλλοντος, όπως διαδικασίες μελετών περιβαλλοντικών επιπτώσεων, δημόσιες σχέσεις και τεχνολογίες περιβάλλοντος.
8. Να συμβάλλουν στην ανάπτυξη ουσιαστικής και οικονομικά αποδοτικής πολιτικής στον τομέα του περιβάλλοντος μέσω, π.χ., εταιρικών σχέσεων ή πρωτοβουλιών που προωθούν την περιβαλλοντική συνείδηση και προστασία.

### 3.6 Καταπολέμηση της δωροδοκίας

Οι επιχειρήσεις δεν θα πρέπει, άμεσα ή έμμεσα, να προσφέρουν, υπόσχονται, παραχωρούν ή επιδιώκουν δωροδοκία ή άλλο μη οφειλόμενο αντάλλαγμα

προκειμένου να αποκτήσουν ή να διατηρήσουν επιχειρηματική δραστηριότητα ή άλλο μη οφειλόμενο πλεονέκτημα. Επίσης, οι επιχειρήσεις δεν θα πρέπει να υποκινούνται ή να αναμένεται από αυτές να προβούν σε δωροδοκία ή άλλο μη οφειλόμενο αντάλλαγμα. Οι επιχειρήσεις θα πρέπει, ιδίως:

1. Να μην προσφέρουν ή υποχωρούν σε πιέσεις για την κάλυψη, σε δημόσιους λειτουργούς ή σε υπαλλήλους επιχειρηματικών εταιρών, της πληρωμής μέρους συμβολαίου. Να μην χρησιμοποιούν υπεργολαβίες, παραγγελίες ή συμβάσεις παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών ως μέσο για να διοχετεύουν πληρωμές προς δημοσίους λειτουργούς, υπαλλήλους επιχειρηματικών εταιρών ή στους συγγενείς τους ή επιχειρηματικούς συνεργάτες τους.
2. Να μεριμνούν ώστε η αμοιβή των εκπροσώπων τους να είναι η κατάλληλη και μόνον για την παροχή νομίμων υπηρεσιών. Όπου είναι απαραίτητο, θα πρέπει να τηρούν κατάλογο εκπροσώπων τους για τις συναλλαγές τους με δημόσιες υπηρεσίες και κρατικές επιχειρήσεις, στη διάθεση των αρμοδίων αρχών.
3. Να ενισχύουν τη διαφάνεια των δραστηριοτήτων τους στα πλαίσια του αγώνα κατά της δωροδοκίας και της εκβίασης. Τα σχετικά μέτρα θα μπορούσαν να περιλαμβάνουν δημόσιες δεσμεύσεις εναντίον της δωροδοκίας και της εκβίασης και γνωστοποίηση των διοικητικών μέτρων που έχει λάβει η επιχείρηση για την τήρηση αυτών των δεσμεύσεων. Η επιχείρηση θα πρέπει επίσης να προωθεί τον δημόσιο διάλογο με σκοπό τη συνειδητοποίηση του κοινού και τη συνεργασία του στον αγώνα εναντίον της δωροδοκίας και της εκβίασης.
4. Να προωθούν την ενημέρωση των εργαζομένων σχετικά με τις πολιτικές της επιχείρησης εναντίον της δωροδοκίας και της εκβίασης και τη συμμόρφωσή τους με αυτές, μέσω επιμορφωτικών προγραμμάτων και πειθαρχικών διαδικασιών.
5. Να υιοθετούν διοικητικά συστήματα ελέγχου που αποθαρρύνουν τη δωροδοκία και την διαφθορά, καθώς και πρακτικές λογιστικού και φορολογικού ελέγχου και

ελέγχου λογαριασμών που εμποδίζουν την τήρηση διπλών βιβλίων ή μυστικών λογαριασμών ή την σύνταξη παραποιημένων εγγράφων.

6. Να μην κάνουν παράνομες συνεισφορές σε υποψηφίους για δημόσια αξιώματα ή σε πολιτικά κόμματα ή σε άλλες πολιτικές οργανώσεις. Οποιαδήποτε συνεισφορά θα πρέπει να γίνεται απόλυτα σύμφωνα με τους σχετικούς κανόνες περί διαφάνειας και να αναφέρεται στη διοίκηση της επιχείρησης.

### 3.7 Συμφέροντα των καταναλωτών

Στις σχέσεις τους με τους καταναλωτές, οι επιχειρήσεις θα πρέπει να εφαρμόζουν θεμιτές πρακτικές επιχειρηματικές καθώς και προβολής και διαφήμισης και να λαμβάνουν όλα τα αναγκαία μέτρα για εξασφαλίζουν την ασφάλεια και την ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών τους. Θα πρέπει ιδίως:

1. Να εξασφαλίζουν ότι τα προϊόντα και οι υπηρεσίες τους πληρούν όλες τις συμφωνημένες ή απαιτούμενες από το νόμο προδιαγραφές υγιεινής και ασφάλειας του καταναλωτή, περιλαμβανομένων προειδοποιήσεων, επισημάνσεων και σχετικών πληροφοριών.
2. Ανάλογα με το είδος του προϊόντος ή της υπηρεσίας, να παρέχουν ακριβείς και σαφείς πληροφορίες όσον αφορά το περιεχόμενο, ασφαλή χρήση, συντήρηση, αποθήκευση και απόρριψη, για την πλήρη ενημέρωση του καταναλωτή, προκειμένου να λαμβάνει ενσυνείδητα τις αποφάσεις του.
3. Να προβλέπουν διαφανείς και αποτελεσματικές διαδικασίες για την εξέταση των καταγγελιών των καταναλωτών και για την δίκαιη και έγκαιρη επίλυση διαφορών με τους καταναλωτές χωρίς υπερβολικό κόστος ή διατυπώσεις.
4. Να μην προβαίνουν σε απατηλές, παραπλανητικές ή αθέμιτες δηλώσεις, παραλήψεις ή άλλες πρακτικές.
5. Να σέβονται την ιδιωτική ζωή των καταναλωτών και να προστατεύουν τα δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα.



6. Να συνεργάζονται πλήρως και με διαφάνεια με τις δημόσιες αρχές για την πρόληψη ή απάλειψη σοβαρών κινδύνων για τη δημόσια υγεία από την κατανάλωση ή χρήση των προϊόντων τους.

### 3.8 Επιστήμη και τεχνολογία

Οι επιχειρήσεις θα πρέπει:

1. Να προσπαθήσουν να προσαρμόσουν τις δραστηριότητές τους με τις πολιτικές και τα σχέδια επιστήμης και τεχνολογίας των χωρών στις οποίες δραστηριοποιούνται και να συμβάλλουν, όπου είναι δυνατό, στην ανάπτυξη της τοπικής και εγχώριας δημιουργικής δυναμικότητας.
2. Να υιοθετούν, όπου είναι δυνατό, στα πλαίσια των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων πρακτικές που επιτρέπουν τη μεταφορά και ταχεία διάδοση τεχνολογίας και τεχνογνωσίας, λαμβάνοντας δεόντως υπόψη την προστασία των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας.
3. Όπου είναι εφικτό, να ασκούν δραστηριότητες ανάπτυξης επιστήμης και τεχνολογίας στις χώρες υποδοχής που να ανταποκρίνονται στις ανάγκες της εγχώριας αγοράς καθώς και να προσλαμβάνουν εγχώριο προσωπικό σε θέσεις επιστήμης και τεχνολογίας και να ενθαρρύνουν την επιμόρφωσή του, λαμβάνοντας υπόψη τις εμπορικές ανάγκες της επιχείρησης.
4. Όταν χορηγούν άδειες για τη χρήση δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας ή κατ'άλλον τρόπο προβαίνουν σε μεταφορά τεχνολογίας, να το κάνουν υπό λογικούς όρους και προϋποθέσεις και με τρόπο που να συμβάλλει στις μακροπρόθεσμες προοπτικές ανάπτυξης της χώρας υποδοχής.
5. Όταν αυτό συμβαδίζει με τους επιχειρηματικούς στόχους, να αναπτύσσουν δεσμούς με τοπικά πανεπιστήμια, δημόσια ιδρύματα ερευνών και να συμμετέχουν σε κοινά ερευνητικά προγράμματα με την εγχώρια βιομηχανία ή βιομηχανικούς συνδέσμους.

### 3.9 Ανταγωνισμός

Οι επιχειρήσεις θα πρέπει, στα πλαίσια της ισχύουσας νομοθεσίας, να ασκούν τις δραστηριότητές τους κατά τρόπο ανταγωνιστικό. Οι επιχειρήσεις θα πρέπει ιδίως:

1. Να μην συνάπτουν ή εκτελούν μη ανταγωνιστικές συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών:
  - για τον καθορισμό τιμών,
  - για την υποβολή συντονισμένων προσφορών,
  - για την εφαρμογή περιορισμών ή ποσοστώσεων στην παραγωγή,
  - ή για την από κοινού εκμετάλλευση ή για τον διαχωρισμό των αγορών, με την κατανομή πελατών, προμηθευτών, περιοχών ή εμπορικών δραστηριοτήτων.
2. Να ασκούν όλες τις δραστηριότητές τους κατά τρόπο σύμφωνο με όλες τις εφαρμοστέες νομοθεσίες περί ανταγωνισμού, λαμβάνοντας υπόψη την εφαρμογή της σχετικής νομοθεσίας των χωρών των οποίων οι οικονομίες θα ήταν δυνατό να θιγούν από την μη ανταγωνιστική δραστηριότητά τους.
3. Να συνεργάζονται με τις αρμόδιες για τον ανταγωνισμό αρχές των εν λόγω χωρών και, μεταξύ άλλων και υπό την επιφύλαξη της ισχύουσας νομοθεσίας και των καταλλήλων μέτρων προστασίας, να παρέχουν κατά το δυνατόν άμεσες και ολοκληρωμένες απαντήσεις σε αιτήματα για παροχή πληροφοριών.
4. Να μεριμνούν για την ενημέρωση του προσωπικού τους ως προς τη σημασία τήρησης όλων των εφαρμοστέων νομοθεσιών και πολιτικών περί ανταγωνισμού.

### 3.10 Φορολογία

Είναι σημαντικό να συμβάλλουν οι επιχειρήσεις στα δημοσιονομικά έσοδα των χωρών υποδοχής, με την έγκαιρη εκπλήρωση των φορολογικών τους υποχρεώσεων. Οι επιχειρήσεις θα πρέπει ιδίως να τηρούν την φορολογική νομοθεσία σε όλες τις

χώρες στις οποίες δραστηριοποιούνται και να καταβάλλουν κάθε προσπάθεια ώστε να ενεργούν σύμφωνα τόσο με το γράμμα όσο και με το πνεύμα της εν λόγω νομοθεσίας. Αυτό περιλαμβάνει την παροχή στις αρμόδιες αρχές, της αναγκαίας πληροφόρησης για τον σωστό υπολογισμό των φόρων στους οποίους υπόκεινται οι δραστηριότητές τους και την εφαρμογή, στις ενδοομιλικές τιμολογήσεις, των αρχών της ελεύθερης αγοράς.

## 4. ΜΕΤΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

### 4.1 Εισαγωγή

Το φαινόμενο της μετεγκατάστασης των επιχειρήσεων δεν αποτελεί νέο φαινόμενο. Ωστόσο η συζήτηση γύρω από αυτό το θέμα είναι αρκετά εκτεταμένη τα τελευταία χρόνια. Επίσης, παρά το γεγονός ότι οι συνολικές επιπτώσεις των μετεγκαταστάσεων παραμένουν περιορισμένες σε μακροοικονομικό επίπεδο δηλαδή γίνεται περιορισμένη εξέταση γενικευμένων εθνικών και διεθνών τάσεων, ωστόσο δημιουργείται ένα κλίμα κοινωνικής ανασφάλειας με αρνητικές επιπτώσεις στην οικονομική δραστηριότητα και στην κοινωνική συνοχή.

Μέσα από την μακρόχρονη παρατήρηση του σύνθετου φαινομένου της μετεγκατάστασης έχουν αναδυθεί ποικίλα ερωτήματα, όπως για παράδειγμα τα οτι μπορεί να θεωρείται η μετεγκατάσταση, τι οδηγεί τις επιχειρήσεις να προβούν στη μεταφορά δραστηριοτήτων σε άλλες χώρες, ποια είναι η πρόσφατη δυναμική του και φυσικά ποιες είναι οι επιπτώσεις του φαινομένου, τόσο τις χώρες υποδοχής, όσο και στις χώρες προέλευσης, όμως προκύπτουν ερωτήματα και στο επίπεδο της απασχόλησης και των εργασιακών σχέσεων.

Κεντρική επιδίωξη αυτού του κεφαλαίου, θα αποτελέσει η ανάδειξη ορισμένων βασικών πτυχών της μετεγκατάστασης των επιχειρήσεων σε διεθνές επίπεδο, μέσα από την ανάλυση της υπάρχουσας δυναμικής τους, των επιπτώσεων τους στις χώρες, στην απασχόληση και στις εργασιακές σχέσεις κατανοώντας έτσι περισσότερο τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν τα συνδικάτα και θέτοντας ένα προβληματισμό

σχετικά με τις στρατηγικές, τις πολιτικές και τα μέτρα αντιμετώπισης των αρνητικών επιπτώσεων του φαινομένου.

#### 4.2 Ορισμοί και προβλήματα προσέγγισης του φαινομένου της μετεγκατάστασης

Ο όρος μετεγκατάστασης παραπέμπει συχνά στην «συμπεριφορά μιας επιχείρησης που διακόπτει να παράγει ορισμένα προϊόντα σε μία χώρα και συνεχίζει να παράγει κάπου αλλού». Ειδικά η μείωση των εμποδίων στις ανταλλαγές, η τεχνολογική πρόοδος, η κατάτμηση των διαδικασιών παραγωγής, η αυξανόμενη βαρύτητα ορισμένων ανεπτυγμένων χωρών και η στρατηγική ανάπτυξης των Πολυεθνικών Επιχειρήσεων, αποτελούν βασικούς παράγοντες για την αύξηση των παγκόσμιων εμπορικών ροών και των ροών επενδύσεων. Οι μετεγκαταστάσεις είναι μια από αυτές τις ροές που πραγματοποιούνται σε διεθνές επίπεδο.

Πρόκειται για ένα σύνθετο φαινόμενο του οποίου ο ορισμός δεν έχει συγκεκριμενοποιηθεί, ενώ η έλλειψη επαρκών στατιστικών στοιχείων για την ανάλυση και εκτίμηση αυτού και των επιπτώσεων του, είναι γεγονός, με αποτέλεσμα να δημιουργούνται σημαντικές δυσκολίες στην προσέγγιση του. Υπάρχουν δύο τρόποι προσέγγισης του όρου «μετεγκατάσταση», ο ένας με τη στενή και ο άλλος με την ευρεία έννοια του.

- Σε στενή έννοια του όρου, η μετεγκατάσταση παραπέμπει σε συνολική μεταφορά δραστηριοτήτων που υπάρχουν σε μια χώρα προς μια άλλη.
- Σε μια πιο ευρεία έννοια, στον όρο εμπεριέχονται:
  - Οι μετεγκαταστάσεις που απορρέουν στο πλαίσιο του κάθετου διεθνούς καταμερισμού της εργασίας, από την κατάτμηση των διαδικασιών παραγωγής και την μετεγκατάσταση τμημάτων της διαδικασίας. Αυτό είναι ένα είδος μετεγκατάστασης που έχει αναπτυχθεί παρά πολύ και οδηγεί στην ανάδυση αυτού που η UNCTAD (οργανισμός του ΟΗΕ για τις επενδύσεις και την ανάπτυξη) αποκαλεί «διεθνές σύστημα παραγωγής».



- Επίσης οι μετεγκαταστάσεις που αφορούν δραστηριότητες που πραγματοποιούνται με εξωτερίκευση μέρους ή του συνόλου της δραστηριότητας μιας επιχείρησης με την ανάθεση υπεργολαβίας σε ανεξάρτητη επιχείρηση του εξωτερικού αντί να προβεί στη δημιουργία μιας θυγατρικής στο εξωτερικό μέσα από Άμεση Ξένη Επένδυση (ΑΞΕ).

Σύμφωνα με μια άλλη έννοια, κάθε εισαγωγή υλικών και άυλων πόρων που υποκαθιστά εθνική παραγωγή, θα μπορούσε να θεωρηθεί ως μετεγκατάσταση.

Ο όρος μετεγκατάσταση σχετίζεται με δυο πραγματικότητες.

1ο. Την μεταφορά διαμέσου μια Άμεσης Ξένης Επένδυσης (ΑΞΕ) του συνόλου ή μέρους της παραγωγής, με στόχο την επανεισαγωγή στην εθνική επικράτεια των προϊόντων που παρήγαγε αλλά με μικρότερο κόστος.

2ο. Στον όρο αυτό εμπεριέχεται και η διεθνής υπεργολαβία που αντιστοιχεί επίσης σε μεταφορά δραστηριοτήτων αλλά χωρίς επένδυση, ο εντολέας, δηλαδή, αναθέτει σε μια επιχείρηση σε άλλα χώρα, την παραγωγή υπηρεσιών ή προϊόντων που πριν γινόταν στην εθνική επικράτεια. Εδώ αξίζει να σημειωθεί ότι όλες οι ΑΞΕ, ακόμη και αυτές που πραγματοποιούνται στις αναπτυσσόμενες χώρες, δεν είναι αναγκαστικά μετεγκαταστάσεις αλλά αντίθετα η πλειοψηφία τους στοχεύει περισσότερο στην κατάκτηση νέων αγορών. Το ίδιο ισχύει και για την διεθνή υπεργολαβία, η οποία αποτελεί ένα περιορισμένο ποσοστό των διεθνών ανταλλαγών με τις αναδυόμενες χώρες και του ανταγωνισμού που λαμβάνει χώρα με αυτή τη διεθνή δραστηριότητα. Πρακτικά είναι δύσκολο να προσδιορισθεί με ακρίβεια η βαρύτητα των διαφόρων δεδομένων, έχοντας γνωστό ότι οι επιχειρήσεις συνδυάζουν διάφορες στρατηγικές, π.χ. η υπεργολαβία μπορεί να είναι το μέσο να «δοκιμαστεί» μια χώρα πριν γίνει μετεγκατάσταση μιας μονάδας παραγωγής ή μια ΑΞΕ που στοχεύει να κατακτήσει μια αναδυόμενη αγορά μπορεί στη συνέχεια στα πλαίσια μιας γενικότερης αναδιάρθρωσης της παραγωγής να μεταφραστεί στην πράξη σε μετεγκατάσταση.

Τέλος, οι μετεγκαταστάσεις των επιχειρήσεων δεν αποτελούν τίποτε άλλο παρά μια πτυχή του ανοίγματος των οικονομιών. Είναι γεγονός ότι η έννοια της μετεγκατάστασης συνδέεται με τον διεθνή ανταγωνισμό, όμως δεν πρέπει να ταυτίζεται με την ευρύτερη έννοια του ανταγωνισμού, αλλά ούτε και με την έννοια

της τοποθέτησης νέων μονάδων παραγωγής στο εξωτερικό. Η μετεγκατάσταση μπορεί να οριστεί ως η απόφαση μιας επιχείρησης ή ενός πολυεθνικού ομίλου να υποκαταστήσει με παραγωγή στο εξωτερικό (διεθνής υπεργολαβία), μια παραγωγή η οποία αρχικά πραγματοποιείτο σε συγκεκριμένη χώρα. Συνεπώς πρόκειται για μια μόνο επίπτωση του διεθνούς ανταγωνισμού, στον οποίο εμπεριέχονται και άλλα φαινόμενα, όπως για παράδειγμα το κλείσιμο επιχειρήσεων στην συγκεκριμένη χώρα, οι οποίες δεν κατόρθωσαν ενδεχομένως, να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό των ξένων επιχειρήσεων.

#### 4.3 Βασικά χαρακτηριστικά, τάσεις και δυναμική φαινόμενου

Όπως έχουμε ξαναπεί, η μετεγκατάσταση αποτελεί ένα σύνθετο και με δυναμική, αναπτυσσόμενο φαινόμενο. Αφορά στη μετανάστευση δραστηριοτήτων προς χώρες του εξωτερικού για εκμετάλλευσης των διαφορών που παρατηρούνται διεθνώς στο κόστος των συντελεστών παραγωγής. Παλαιότερα, η μετεγκατάσταση αφορούσε στο μέρος ή στο σύνολο βιομηχανικών δραστηριοτήτων εντάσεως εργασίας και χαμηλού τεχνολογικού περιεχομένου, που μεταφέρονταν προς χώρες με υψηλή διαθεσιμότητα εργατικού δυναμικού και χαμηλούς μισθούς. Τα τελευταία όμως χρόνια, αγγίζει επίσης βιομηχανικές δραστηριότητες με υψηλότερο τεχνολογικό περιεχόμενο καθώς και υπηρεσίες πληροφορικής.

Μια νέα δυναμική και μια νέα επιτάχυνση του φαινομένου προσδέχεται από το αυξανόμενο άνοιγμα των οικονομιών των αναπτυσσόμενων χωρών (Κίνα, Ινδία), από την ανάπτυξη της διαδικασίας περιφερειακών ολοκληρώσεων από την ανέλιξη της τεχνολογίας, αλλά και από την κατάτμηση των διαδικασιών παραγωγής και την ανάπτυξη της στρατηγικής των πολυεθνικών εταιρειών. Σε αυτό το πλαίσιο, η έννοια της εξειδικευμένης εργασίας είναι σε εξέλιξη και συναρτάτε από τη μείωση του χάσματος παιδείας, υποδομές από τις αναπτυσσόμενες χώρες και αυτό είναι φανερό και από το παράδειγμα της Ινδίας στην πληροφορική.

Τα νέα δεδομένα ακρίβειας του εργατικού δυναμικού, αλλά και το γεγονός ότι οι δραστηριότητες εγκαταστάθηκαν από τη Νοτιοανατολική Ασία, στις ειδικές οικονομικές ζώνες της Κίνας, Βιετνάμ, Ινδονησία κλπ., έχουν αλλάξει κάποιες καταστάσεις στις χώρες αυτές. Στη θέση των δραστηριοτήτων που μετεγκαταστάθηκαν, εισήλθαν βιομηχανικές δραστηριότητες υψηλής τεχνολογίας τραπεζών και χρηματιστικών υπηρεσιών. Δηλαδή δραστηριότητες που απαιτούν ένα ικανοποιητικά καταρτισμένο εργατικό δυναμικό που οι αποδοχές του οποίου παραμένουν χαμηλότερες από αυτές των ανεπτυγμένων χωρών, ακόμη και αν η απόσταση των μισθών τείνει προς μείωση. Αυτή τάση μπορεί να οδηγήσει στο μέλλον σε επιτάχυνση των μετεγκαταστάσεων στις υπηρεσίες προς χώρες, όπως η Ινδία, Μαλαισία, Ταϊλάνδη, ή χώρες της Βορείου Αφρικής, όπου υπάρχει ένα ικανοποιητικά καταρτισμένο και υποαπασχολούμενο εργατικό δυναμικό.

Ενώ μέχρι τώρα η μετεγκατάσταση αφορούσε σε μεγάλο βαθμό δραστηριότητες χαμηλής ειδίκευσης με επιπτώσεις αρνητικές στην απασχόληση, κυρίως στο λιγότερο ειδικευμένο εργατικό δυναμικό των ανεπτυγμένων χωρών, η τάση που προβάλλει είναι ότι οι επιπτώσεις θα μπορούσαν να επεκταθούν και σε κατηγορίες πιο καταρτισμένου εργατικού δυναμικού. Σε ότι αφορά στους κλάδους, παραδοσιακά η βιομηχανία είναι πιο εκτεθειμένη στη μετεγκατάσταση στη διεθνή υπεργολαβία και στο εσωτερικό της βιομηχανίας σε πρώτο βαθμό, οι κλάδοι εντάσεως εργασίας. Ορισμένοι κλάδοι όπως τα ενδύματα, η κλωστοϋφαντουργία, ο οικιακός εξοπλισμός, η παραγωγή υλικών, θίγονται ιδιαίτερα από την μετεγκατάσταση. Εκτός από την βιομηχανία, οι υπηρεσίες επίσης επηρεάζονται από τις μετεγκαταστάσεις, αν και αυτές σε μικρότερο βαθμό. Όσον αφορά στη μετεγκατάσταση βιομηχανικών δραστηριοτήτων, διαφαίνεται να μην περιορίζεται μόνο στους παραδοσιακούς κλάδους εντάσεως εργασίας, αλλά αρχίζει επίσης να επεκτείνεται και σε ενδιάμεσους κλάδους που αποτελούν παραδοσιακά, τα δυνατά σημεία της ευρωπαϊκής βιομηχανίας. Η επέκταση αυτή έχει επίσης παρατηρηθεί και σε ορισμένους κλάδους υψηλής τεχνολογίας, αλλά και στις υπηρεσίες. Η Ινδία και η Κίνα είναι οι χώρες που επωφελούνται από αυτές τις μετακινήσεις. Με την διεύρυνση της Ε.Ε. εκτός από την επέκταση της εσωτερικής αγοράς για τις επιχειρήσεις, παρατηρείται παράλληλα και μια αναδιοργάνωση εκμεταλλεόμενες τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα των νέων

κρατών μελών. Ωστόσο το πλεονέκτημα του σχετικά χαμηλού εργατικού κόστους αυτών των χωρών μπορεί να αποβεί εφήμερο.

#### 4.4 Κίνητρα των επιχειρήσεων

Φαινόμενα γεωγραφικής κινητικότητας του κεφαλαίου σε αναζήτηση του υψηλότερου ποσοστού κέρδους, αναδείχθηκαν το 1974-1975 με την εμφάνιση του όρου μετεγκατάσταση. Μονάδες παραγωγής κλείνουν σε ορισμένες περιοχές της χώρας και μεταφέρονται με σκοπό την εγκατάσταση εκεί όπου υπάρχουν ευνοϊκότερες συνθήκες παραγωγής. Η αναδιαμόρφωση του διεθνούς καταμερισμού εργασίας ευνοείται από την μετεγκατάσταση δραστηριοτήτων, φαινόμενο το οποίο χρησιμοποιείται συχνά από τις πολυεθνικές εταιρείες. Η αναζήτηση ενός προσαρμοσμένου εργατικού δυναμικού, (δηλ. ελάχιστα δαπανηρού και ικανοποιητικά καταρτισμένου), αλλά και η αναζήτηση πρώτων υλών ή πλησιέστερων αγορών, εξηγούν τις στρατηγικές μετεγκαταστάσεις των επιχειρήσεων. Η μετεγκατάσταση μπορεί να φορά σε ορισμένα μόνο τμήματα της παραγωγικής δραστηριότητας, όπως είναι η συναρμολόγηση ή η πρώτη μεταποίηση.

Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα της κάθετης κατάτμησης της παραγωγικής διαδικασίας, αποτελεί η διαδικασία παραγωγής της γνωστής κούκλα «Barbie». Οι πρώτες ύλες προέρχονται από την Ταϊβάν και την Ιαπωνία, η συναρμολόγηση γίνεται στις Φιλιππίνες, στην Ινδονησία και στην Κίνα κι η σύλληψη και το τελικό φινιρίσμα στις ΗΠΑ. Η σύλληψη και η διάθεση του προϊόντος που συνεχίζουν να αντιπροσωπεύουν το βασικό μέρος της αξίας παραμένει εγκατεστημένο στις ανεπτυγμένες χώρες. Μεγάλο ρόλο στα άνω επίπεδα ανάπτυξης ανάμεσα στις διάφορες χώρες, παίζουν η σπουδαιότητα της προστιθέμενης αξίας κάθε τμήματος της παραγωγής, αλλά και οι μισθοί, το κέρδος και τα επιτόκια.

Η αναζήτηση μείωσης του κόστους παραγωγής και ειδικότερα του κόστους εργασίας, αποτελεί το βασικό κίνητρο των επιχειρήσεων που επιλέγουν την μετεγκατάσταση τους σε άλλη περιοχή, ή χώρα. Επίσης η μετεγκατάσταση



επιχειρήσεων μπορεί αν επηρεαστεί και από κρατικές επιδοτήσεις, φοροαπαλλαγές ή «εκπτώσεις» στην κοινωνική προστασία και στα θεμελιώδη δικαιώματα. Πρόκειται για μορφές μετεγκατάστασης «αθέμιτου ανταγωνισμού» που δεν αποτελούν σε διεθνές επίπεδο το σύνολο των μετεγκαταστάσεων των επιχειρήσεων.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό των μετεγκαταστάσεων και της διεθνούς υπεργολαβίας είναι το ότι οι επιχειρήσεις μπορούν από μόνες τους να επιλέξουν το αν θα παράγουν με μικρό ή μεγάλο κόστος, με την εγκατάσταση ή όχι θυγατρικής στο εξωτερικό, ή με την ανάθεση υπεργολαβίας σε μια άλλη χώρα. Για αυτό οι επιχειρήσεις που προβαίνουν σε μετεγκατάσταση, κατηγορούνται για απώλειες θέσεων εργασίας, ενώ οι επιχειρήσεις που μειώνουν το προσωπικό τους ή που σταματάνε τη δραστηριότητα τους λόγω του διεθνούς ανταγωνισμού, δέχονται περιορισμένη κριτική.

Ωστόσο, σε ποιο βαθμό αυτό αποτελεί επιλογή των επιχειρήσεων, είναι σχετική. Υπάρχουν επιχειρήσεις που λειτουργούν οι ίδιες ως υπεργολάβοι άλλων επιχειρήσεων και ακολουθούν τον εντολέα τους στο εξωτερικό, υπάρχουν «επιθετικές μετεγκαταστάσεις» που επιτρέπουν στην επιχείρηση να επικεντρωθεί στις δραστηριότητες στις οποίες έχει τη μεγαλύτερη τεχνογνωσία και να επιταχύνει την ανάπτυξη της, υπάρχουν οι «αμυντικές εγκαταστάσεις», με τις οποίες η επιχείρηση αναγκάζεται να μιμηθεί τους ανταγωνιστές της, ώστε να διασφαλίζει την επιβίωση της και τέλος, υπάρχει πλήθος ενδιάμεσων καταστάσεων που αποτελούν συνάρτηση των προβλέψεων σε σχέση με τις μελλοντικές δυσκολίες.

#### 4.5 Στρατηγικές ελαχιστοποίησης κόστους

Το φαινόμενο της ελαχιστοποίησης του κόστους παραγωγής, δηλαδή του κόστους εργασίας των πρώτων υλών, της ενέργειας, των μεταφορών και της φορολογίας, αναδύεται μέσα από το διεθνή ανταγωνισμό και την ανάγκη βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας τιμής. Ένα μέσο για την επίτευξη αυτού του στόχου, αποτελεί η στρατηγική μετεγκατάστασης της παραγωγής. Σ' αυτή την περίπτωση δεν

υπολογίζεται το μέγεθος της αγοράς, όπως συμβαίνει στην περίπτωση όπου υιοθετείται η στρατηγική διείσδυσης της αγοράς, δεδομένου ότι η παραγωγή της θυγατρικής είναι προσανατολισμένη στην εξαγωγή και όχι στην τοπική αγορά. Αυτές οι θυγατρικές μπορούν να παράγουν από τμήματα των μεταποιημένων προϊόντων, πρώτων υλών, λίγο ή καθόλου ακατέργαστες κλπ., και σε αντίθεση με τις θυγατρικές που εντάσσονται στην στρατηγική market-seeking, αυτές οι θυγατρικές είναι πιο εξειδικευμένες.

Προϋπόθεση για την επιτυχία μιας τέτοιας στρατηγικής, αποτελούν τα χαμηλά κόστη μεταφοράς, δεδομένου ότι η παραγωγή επανεξάγεται τις τελευταίες δεκαετίες, η τεχνολογική πρόοδος έχει συμβάλει στη μείωση του κόστους μεταφοράς με την εξάπλωση του container. Από την άλλη η πρόσφατη ανάπτυξη μεθόδων παραγωγής με βάση το μοντέλο της Toyota και ελάχιστα αποθέματα, δίνουν άλλη διάσταση στο κόστος μεταφοράς το οποίο πρέπει να είναι χαμηλό (όπως επίσης και αυτά που προκύπτουν από καθυστέρηση στις προμήθειες). Όταν αυτές οι προϋποθέσεις δεν πληρούνται, οι επιχειρήσεις προτιμούν την γεωγραφική εγγύτητα ανάμεσα στους προμηθευτές και στις μονάδες συναρμολόγησης. Η ειδίκευση των θυγατρικών «εργαστηρίων» που παράγουν για την παγκόσμια αγορά μέσα από την προμήθεια άλλων θυγατρικών του ομίλου στον οποίο ανήκουν, είναι όλο και μεγαλύτερη, όταν υπάρχουν υψηλές οικονομίας κλίμακας στην παραγωγή.

Τέλος, η μείωση του κόστους παραγωγής με τη χρησιμοποίηση φθηνότερου εργατικού δυναμικού, αποτελεί βασικό παράγοντα για προϊόντα ή τμήματα της παραγωγικής διαδικασίας που χρησιμοποιούν άφθονη εργασία, όπως η κλωστοϋφαντουργία, τα ενδύματα, τα υποδήματα, οι υπηρεσίες και άλλα. Η μετεγκατάσταση επιχειρήσεων είναι περισσότερο επικερδής όταν γίνεται σε χώρες ή περιοχές όπου υπάρχει άφθονο εργατικό δυναμικό, χαμηλά ημερομίσθια και εργοδοτικές εισφορές, αδύναμο συνδικαλιστικό κίνημα και ελάχιστα δεσμευτική κοινωνική νομοθεσία. Φυσικά σήμερα, το κίνητρο των χαμηλών μισθών δεν αποτελεί από μόνο του πόλο έλξης προς τους επενδυτές, εκτός από ορισμένες βιομηχανικές δραστηριότητες όπου οι τεχνικές παραγωγής έχουν ελάχιστα εξελιχθεί. Συνεπώς, απαιτείται ένα εργατικό δυναμικό ικανοποιητικά καταρτισμένο ώστε να είναι ικανό

να χρησιμοποιήσει αποτελεσματικά τις αυτόματες μηχανές και να εφαρμόσει τις σύνθετες διαδικασίες διαχείρισης της παραγωγής.

Εν τέλει, τέτοιες μηχανές είναι ικανές να προκαλέσουν σημαντικά προβλήματα, όπως να οδηγήσουν σε απώλειες θέσεων εργασίας και να δημιουργήσουν οικονομικές δυσκολίες με αλυσιδωτές επιπτώσεις στην τοπική περιφερειακή ανάπτυξη, ειδικά όταν λαμβάνουν χώρα σε περιοχές με ελάχιστες δυνατότητες απασχόλησης. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι η πίεση των χρηματιστικών αγορών για μεγαλύτερη αποδοτικότητα που ωθεί τις επιχειρήσεις σε μια συνεχή αναδιοργάνωση, αλλά και η μετεγκατάσταση είναι δύο ακόμη τρόποι που επιλέγονται, ακόμη και αν δεν συντρέχει λόγος βιωσιμότητας ή έλλειψης κερδοφορίας.

#### 4.6 Μετεγκαταστάσεις υπηρεσιών στο εξωτερικό

Σύμφωνα με έκθεση της UNCTAD(οργανισμός του ΟΗΕ για τις επενδύσεις και την ανάπτυξη), η μετεγκατάσταση υπηρεσιών στο εξωτερικό, βρίσκεται ακόμη σε αρχικό στάδιο. Μελλοντικά, θα μπορούσε να οδηγήσει σ' ένα νέο καταμερισμό εργασίας στην παραγωγή υπηρεσιών. Η τάση αυτή, σύμφωνα με την UNCTAD, θα ενδυναμωθεί και θα οδηγήσει σε αλυσίδα μετεγκαταστάσεων στις υπηρεσίες. Η τεχνολογική πρόοδος στον τομέα της πληροφορικής και της επικοινωνίας, δίνει τη δυνατότητα σήμερα στις υπηρεσίες με υψηλό συντελεστή πληροφορίας, να μπορούν να υποδιαιρεθούν σε επιμέρους συστατικά στοιχεία και να εξαχθούν όπως αυτό συντελείται εδώ και πολλά χρόνια με τα προϊόντα. Έτσι δίνεται η ευκαιρία για ενδυνάμωση της διαδικασίας αποκέντρωσης της παραγωγής των υπηρεσιών, δηλαδή εκτός του χώρου προέλευσης της επιχείρησης μέσα από την εγκατάσταση θυγατρικών στο εξωτερικό ή εκτός επιχείρησης αναθέτοντας την υπεργολαβία μιας υπηρεσίας σε μια τρίτη επιχείρηση. Βασικό μέσο στην προοπτική των μετεγκαταστάσεων, αποτελούν οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις. Για παράδειγμα στην Ινδία, σύμφωνα με ορισμένες εκτιμήσεις, οι ξένες θυγατρικές πραγματοποιούν το 60% των εξαγωγών υπηρεσιών πληροφορικής. Έτσι μέσω αυτής της αυξητικής τάσης

κατάτμησης της εξειδίκευσης και των διεθνών ανταλλαγών δραστηριοτήτων και υπηρεσιών, γίνεται η απαρχή ενός νέου καταμερισμού εργασίας, ανάλογου με τον επαναπροσανατολισμό σε διεθνές επίπεδο της παραγωγής και του εμπορίου των μεταποιητικών προϊόντων στις δεκαετίες 1970 και 1980. Το πιο γνωστό παράδειγμα αποτελούν τα κέντρα τηλεφωνικών κλήσεων, όμως η μετεγκατάσταση υπηρεσιών στο εξωτερικό απλώνεται και σε πιο σύνθετες δραστηριότητες υψηλής προστιθέμενης αξίας, όπως και στον τομέα της λογιστικής, της χρηματοοικονομικής ανάλυσης, του αρχιτεκτονικού σχεδίου, των υπηρεσιών πληροφορικής κλπ.

Εντούτοις, σήμερα είναι δύσκολο να εκτιμηθεί το εύρος που θα λάβει αυτή η νέα τάση. Η μετεγκατάσταση όμως υπηρεσιών δεν είναι ένα φαινόμενο Βορρά-Νότου, αφού οι χώρες που επωφελούνται πιο πολύ, μέχρι στιγμής, είναι η Ιρλανδία, η Ινδία, το Ισραήλ και ο Καναδάς. Αυτές συγκεντρώνουν το 70% του μεριδίου της αγοράς των μετεγκαταστάσεων υπηρεσιών, ενώ χώρες της ΚΑΕ, καθώς και άλλες αναπτυσσόμενες χώρες, εισέρχονται σταδιακά σ' αυτό το πεδίο της μετεγκατάστασης των υπηρεσιών. Βέβαια, αυτό δε σημαίνει ότι οι δυνατότητες μετεγκατάστασης είναι απεριόριστες, δεδομένου ότι για σημαντικό αριθμό υπηρεσιών η εγγύτητα των αγορών, οι σχέσεις με τους πελάτες και το κλίμα εμπιστοσύνης, είναι καθοριστικοί παράγοντες για να αποτρέψουν μια μετεγκατάσταση με υποτιθέμενα πλεονεκτήματα. Επιπλέον, υπάρχουν τεχνικοί περιορισμοί στην ψηφιοποίηση και στην υπεργολαβία πολλών δραστηριοτήτων στις υπηρεσίες. Σύμφωνα με την νομοθεσία διαφόρων χωρών, σε κλάδους όπως οι ασφάλειες ή οι τράπεζες, πρέπει να υπάρχει διασφάλιση από τοπικές εταιρείες. Η διεθνής αναγνώριση των επαγγελματικών προσόντων, αλλά και η έλλειψη ικανοποιητικών κανόνων σε διεθνές επίπεδο, σχετικά με την προστασία εμπιστευτικών πληροφοριών, αποτελούν επίσης μερικά ακόμη από τα εμπόδια που θα ήταν καλό να αντιμετωπιστούν.

Συνοψίζοντας, διαπιστώνεται ότι:

- Η διεθνής υπεργολαβία και η μετεγκατάσταση είναι τάσεις που αφορούν όλες τις βιομηχανικές χώρες.
- Τα φαινόμενα σχετίζονται κυρίως με τη βιομηχανία και τις δραστηριότητες εντάσεως εργασίας και το λιγότερο ειδικευμένο εργατικό δυναμικό. Όμως οι



υπηρεσίες και οι δραστηριότητες υψηλής προστιθέμενης αξίας είναι όλο και περισσότερο στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος μετεγκατάστασης.

- Η σπουδαιότητα των φαινομένων είναι φανερή, ωστόσο παραμένει μειοψηφική στις ροές εμπορίου και επενδύσεων.

#### **4.7 Επιπτώσεις στις χώρες υποδοχής αλλά και στις χώρες προέλευσης των μετεγκαταστάσεων**

Όταν μιλάμε για ένα ευνοϊκό νομικό κανονιστικό πλαίσιο, εννοούμε ένα θεσμικό πλαίσιο ελάχιστα περιοριστικό, σχετικά με την εργασία, την φορολογία, την ελευθερία στην μετακίνηση κεφαλαίων. Η αναζήτηση ενός τέτοιου πλαισίου μοιάζει να είναι καθοριστική για την προσέλκυση των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Μέσω αυτής της κατάστασης γεννάται ανάμεσα στα κράτη ένας έντονος ανταγωνισμός στο πεδίο της απορύθμισης της δημιουργίας ζωνών ελευθέρων συναλλαγών, αλλά και ζωνών επιχειρήσεων, ώστε να αποφύγουν την αποβιομηχάνιση και την ενέργεια.

#### **4.8 Οι χώρες υποδοχής επωφελούνται και σε ποιο βαθμό από τις μετεγκαταστάσεις**

Τα ουσιαστικά ζητήματα που αφορούν τις χώρες υποδοχής, σχετίζονται με την διάχυση της παραγόμενης αξίας και της τεχνογνωσίας στο σύνολο της οικονομίας και στην ικανότητα της χώρας, δεδομένου ότι μετά από κάποια χρόνια η δραστηριότητα μπορεί να μετεγκατασταθεί εκ νέου προς άλλη χώρα επειδή έχει αυξηθεί το κόστος. Το πιο πρόσφατο παράδειγμα αυτής της τάσης είναι η μετεγκατάσταση επιχειρήσεων, τόσο στο εξωτερικό της Κίνας όσο και στην Ινδία και το Πακιστάν. Λόγω του ότι επικρατεί η άποψη ότι με την προσέλκυση ΑΞΕ και με τις μετεγκαταστάσεις, μπορούν οι επιχειρήσεις να εκσυγχρονισθούν τον παραγωγικό τους ιστό και να αποκτήσουν τεχνογνωσία. Οι αναπτυσσόμενες χώρες καταβάλλουν προσπάθειες για να προσελκύσουν ΑΞΕ. Ωστόσο η ικανότητα τους να επωφεληθούν και να προωθήσουν μια πραγματική ανάπτυξη, εξαρτάται από τις δημόσιες πολιτικές τους. Είναι χαρακτηριστικό το παράδειγμα του Μεξικού που ύστερα από δεκαετίες

μαζικών μετεγκαταστάσεων από τις ΗΠΑ, παραμένει μια δεξαμενή φθηνού εργατικού δυναμικού και ελάχιστα εξειδικευμένου για τις αμερικανικές επιχειρήσεις. Αντίθετα, χώρες όπως η Μαλαισία και η Ταϊβάν είχαν ξεκινήσει την ανάπτυξη τους με την υποδοχή μετεγκαταστάσεων από την Ιαπωνία πριν καταλάβουν τη θέση που κατέχουν σήμερα στον διεθνή καταμερισμό εργασίας.

Συνεπώς η άφιξη των πολυεθνικών στις αναπτυσσόμενες χώρες, μπορεί να έχει αρνητικές συνέπειες για τον τοπικό παραγωγικό ιστό δεδομένου ότι μπορεί να διαταράξουν ισορροπίες και να οδηγήσουν σε γρήγορες και βίαιες αλλαγές με σημαντικό κοινωνικό κόστος όπως αυτό συνέβη σε αρκετές από τις χώρες της ΚΑΕ. Επίσης χώρες της Βορείου Αφρικής, όπως το Μαρόκο και τη Τυνησία που είχαν δεχθεί ΑΞΕ στον κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας και των ενδυμάτων, γνωρίζουν σήμερα σημαντικές δυσκολίες, εξαιτίας του ανταγωνισμού από την Κίνα.

#### 4.9 Οι επιπτώσεις της μετεγκατάστασης στις χώρες προέλευσης

Το μέγεθος των οικονομιών των ανεπτυγμένων χωρών και η βαρύτητα που καταλαμβάνουν αυτές οι χώρες στις διεθνείς ανταλλαγές όπου κυριαρχούν, έχουν καταλάβει τεράστια έκταση, παρόλο που το εύρος του φαινομένου της μετεγκατάστασης παραμένει περιορισμένο. Η αύξηση των εξαγωγών που συνδέονται με άλλες δραστηριότητες σε κλάδους με ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, επέτρεψαν την κάλυψη των επιπλέον εισαγωγών από τις νέες χώρες μέλη της Ε.Ε. Αυτή αποτελεί ίσως και την αιτία στην οποία οφείλεται το γεγονός, ότι οι επιπτώσεις των μετεγκαταστάσεων αν και είναι πραγματικές σε ορισμένες δραστηριότητες, περιοχές και χώρες, δε φαίνεται να έχουν προκαλέσει σημαντικές ανισορροπίες στις χώρες της Ε.Ε.

Παρόλα αυτά, εκφράζονται φόβοι στην Ευρώπη, οι οποίοι σχετίζονται με τις μετεγκαταστάσεις και κινούνται στα πλαίσια της λογικής, αφού το φαινόμενο βρίσκεται σε ραγδαία εξέλιξη. Μπορεί επίσης τώρα να διαφαίνεται μια περιορισμένη άμεση επίπτωση, όμως αρκετά αισθητός γίνεται και ο φόβος μιας αυξανόμενης δυνητικής απειλής, που προκαλεί κοινωνική ανασφάλεια και οδηγεί σε

μακροοικονομικές επιπτώσεις διαμέσου της συγκράτησης της κατανάλωσης, ευνοώντας έτσι περιοριστικές οικονομικές πολιτικές που εστιάζονται στο κόστος εργασίας. Αυτές οι πολιτικές φέρουν ακόμη μεγαλύτερη ευθύνη για τους χαμηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, καθώς και των υψηλών ποσοστών ανεργίας που γνωρίζουν τα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης την τελευταία εικοσαετία.

#### 4.10 Εκτίμηση του φαινομένου

Σχετικά με το εύρος των μετεγκαταστάσεων και της διεθνούς υπεργολαβίας, πλήθος μελετών και εκθέσεων συμπεραίνει το μικρό εύρος του φαινομένου και το τοποθετεί σε μια πιο ευρεία προοπτική τους ανοίγματος των οικονομιών. Ωστόσο συχνά γίνεται αισθητή η αδυναμία στη διάγνωση του φαινομένου που απορρέει από την έλλειψη συγκεκριμένης μέτρησης του φαινομένου, δεδομένου ότι στη μεγάλη πλειοψηφία των μελετών, το εύρος των μετεγκαταστάσεων υπολογίζεται με τρόπο έμμεσο, αναλύοντας για παράδειγμα τη βαρύτητα των αναπτυσσόμενων χωρών στις ΑΞΕ ή στις εισαγωγές της χώρας. Πολλά στοιχεία απουσιάζουν σε όρους όπως απασχόλησης, αλλά ακόμα είναι υπαρκτή η απουσία μονάδων παραγωγής που θίγονται από την μετεγκατάσταση δραστηριοτήτων τους.

Εκτιμήσεις του φαινομένου σε σχέση με την απασχόληση. Παρά το ότι η έλλειψη συγκεκριμένων στοιχείων για την μετεγκατάσταση των επιχειρήσεων και οι επιπτώσεις του στην απασχόληση, είναι γεγονότα υπαρκτά, εντούτοις πραγματολογικά διαπιστώνονται τα εξής:

1ο. οι εισαγωγές μεταποιημένων προϊόντων από αναπτυσσόμενες χώρες που πραγματοποιούνται, απευθείας από τις βιομηχανικές επιχειρήσεις, προσπαθούν να απεικονίσουν τις ανταλλαγές που προκαλούν οι μετεγκαταστάσεις στο βιομηχανικό τομέα. Αυτές οι εισαγωγές μπορεί να συνδέονται με επενδύσεις μετεγκατάστασης και υπεργολαβίες στο εξωτερικό, αλλά και με άλλους παράγοντες όπως η αύξηση των προμηθειών των επιχειρήσεων σε αναπτυσσόμενες χώρες. Αντίθετα, ορισμένες μετεγκαταστάσεις μπορεί να μην ληφθούν υπόψη, όταν η επανεισαγωγή των τελικών προϊόντων δεν γίνεται από τη βιομηχανική επιχείρηση που προέβη σε μετεγκατάσταση, αλλά από άλλη εταιρεία. Έπειτα από μελέτες στη Γαλλία, έχει

διαπιστωθεί ότι αυτές οι εισαγωγές αντιστοιχούν στο 3% της παραγωγής, στο 7,5% των συνολικών εισαγωγών μεταποιημένων προϊόντων και στο 16% των εισαγωγών μεταποιημένων προϊόντων των εν λόγω επιχειρήσεων. Αξίζει να σημειωθεί ότι η αύξηση των εισαγωγών από τις ΧΚΑΕ (χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και την Κίνα, συμψηφίζονται από την μείωση των εισαγωγών από άλλες χώρες της Ασίας.

2ο. οι βιομηχανικές επενδύσεις προς τις αναπτυσσόμενες χώρες που συγκεντρώνουν την πλειοψηφία των μετεγκαταστάσεων, αντιστοιχεί στο 4% των συνολικών επενδύσεων στην περίπτωση της Γαλλίας, 8% στην περίπτωση της Ε.Ε. και 7% στην περίπτωση των ΗΠΑ. Τέλος, το ποσοστό των μετεγκαταστάσεων στο σύνολο των ΑΞΕ είναι πιο υψηλό σε ορισμένες ζώνες.

3ο. μελέτες στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις εκτιμούν την άμεση επίπτωση στην απασχόληση των μετεγκαταστάσεων. Οι άμεσες επιπτώσεις των μετεγκαταστάσεων γερμανικών επιχειρήσεων στις χώρες ΧΚΑΕ εκτιμάται σε δημιουργία 460.000 θέσεων εργασίας στις ΧΚΑΕ και απώλεια 90.000 θέσεων εργασίας στη Γερμανία, αριθμός που αντιστοιχεί στο 0,7% της απασχόλησης των συγκεκριμένων επιχειρήσεων και 0,3% τη συνολικής απασχόλησης στη Γερμανία.

4ο. στις ΗΠΑ έχουν αρχίσει να πραγματοποιούνται τριμηνιαίες έρευνες που δείχνουν παρόμοια αποτελέσματα, δηλ. 2% των απολύσεων στις ΗΠΑ οφείλεται σε μετεγκαταστάσεις δραστηριοτήτων. Επιπλέον, στη Γαλλία, όπου ο δημόσιος διάλογος είναι πολύ έντονος γύρω από το θέμα, πρόσφατη μελέτη για τις μετεγκαταστάσεις και τη μείωση του προσωπικού στη βιομηχανία θεωρεί ότι κατά την περίοδο 1995-2005, οι μετεγκαταστάσεις είχαν περιορισμένη ευθύνη στην απώλεια θέσεων εργασίας στη βιομηχανία.

5ο. έχει διαπιστωθεί ότι στην Ελλάδα, κατά την περίοδο του 2003-2006, μετεγκαταστάθηκαν από την Κεντρική Ανατολική και Δυτική Μακεδονία σε Βαλκανικές χώρες 3,000 επιχειρήσεις, με αποτέλεσμα την απώλεια κατά τη συγκεκριμένη περίοδο στις προαναφερόμενες διοικητικές γεωγραφικές περιφέρειες 60 χιλιάδων θέσεων εργασίας. Οι παρατηρήσεις του ευρύτερου φαινομένου των αναδιαρθρώσεων δίνουν μια νέα προσέγγιση για την εκτίμηση του εύρους του φαινομένου της μετεγκατάστασης. Το European Destructing Monitor (EDH) χρησιμοποιεί τον όρο «ξωτέρικευση στο εξωτερικό» που εμπεριέχει τη μεταφορά



εκτός εθνικών συνόρων δραστηριοτήτων που αρχικά πραγματοποιούνταν εντός της επιχείρησης και που πραγματοποιούνται εφεξής στο εξωτερικό. Σύμφωνα με τα στοιχεία της ERM, η μετεγκατάσταση παραγωγής και δραστηριοτήτων υπηρεσιών στο εξωτερικό δεν είναι βάσιμη αιτία απώλειας θέσεων εργασίας στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Για την περίοδο Ιανουάριος 2003-Φεβρουάριος 2005, πάνω από το 80% των απωλειών θέσεων εργασίας που ανακοινώθηκαν, οφείλονταν σε εσωτερικές αναδιαρθρώσεις και απέρρεαν από την αναγκαιότητα προσαρμογής στην τεχνολογική αλλαγή, από διαφοροποιήσεις σε επίπεδο ζήτησης του καταναλωτή και από αλλαγές της οργάνωσης εργασίας.

#### 4.11 Επίπτώσεις στις εργασιακές σχέσεις

Η άμεση επίπτωση της μετεγκατάστασης στις εργασιακές σχέσεις και στην απασχόληση γενικότερα, αφορά κατά κύριο λόγο, τις θέσεις εργασίας χαμηλής ειδίκευσης για τους λόγους που συνδέονται με τη φύση της στρατηγικής των επιχειρήσεων για ελαχιστοποίηση του κόστους. Οι κατηγορίες εργαζομένων που είναι περισσότερο εκτεθειμένες από την μετεγκατάσταση είναι οι ίδιες που απειλούνται από την τεχνολογική πρόοδο.

#### 4.12 Απειλές μετεγκατάστασης

Η απειλή μετεγκατάστασης είναι ένα γεγονός που θέτει σοβαρές δυσκολίες, τόσο σε επίπεδο συλλογικής διαπραγμάτευσης, όσο και σε επίπεδο οικονομικής πολιτικής. Είναι γνωστά τα παραδείγματα που προβλήθηκαν κατά κόρο στον ευρωπαϊκό τύπο σχετικά με τις διαπραγματεύσεις «παραχώρησης» σε γνωστές επιχειρήσεις στις οποίες οι εργοδότες απείλησαν με μετεγκατάσταση σε χώρες χαμηλού μισθολογικού κόστους εάν το εργατικό δυναμικό και τα συνδικάτα δεν έκαναν παραχωρήσεις, σχετικά με τις αμοιβές, αλλά και με τον εργάσιμο χρόνο όπως για παράδειγμα οι εργοδότες επικαλούνται ότι η διεύρυνση της Ε.Ε. και η παγκοσμιοποίηση απαιτούν βελτίωση του επιπέδου ανταγωνιστικότητας, άρα και μείωση του κόστους εργασίας.

Η προσπάθεια διατήρησης της ανταγωνιστικότητας μιας χώρας, μέσω μείωσης των μισθών, υποβάθμισης των συνθηκών εργασίας και των εργασιακών σχέσεων ή μέσω μείωσης των συντελεστών φορολόγησης των εταιρειών, αποδεικνύεται ανεδαφική για να στηρίξει τη διαρθρωτική ανταγωνιστικότητα, δημιουργώντας συχνά μια αρνητική ελικοειδή εξέλιξη, χωρίς μάλιστα τα αναμενόμενα αποτελέσματα στη βελτίωση του επιπέδου ανταγωνιστικότητας. Οι απειλές μετεγκατάστασης, αφορούν όχι μόνο τους εργαζόμενους στις ανεπτυγμένες χώρες, αλλά και αυτούς στις χώρες χαμηλού κόστους εργασίας.

Ένα γεγονός που αξίζει να σημειωθεί, είναι το ότι το Ευρωπαϊκό Εμπορικό Επιμελητήριο στο Πεκίνο δήλωσε ότι εάν υιοθετηθούν νέοι εργασιακοί νόμοι για να μειωθεί ο χρόνος εργασίας και να βελτιωθεί το επίπεδο των μισθών, αυτό θα προκαλούσε αύξηση του κόστους παραγωγής στην Κίνα και θα υποχρέωνε τις ξένες επιχειρήσεις να επανεξετάσουν σχέδια νέων επενδύσεων ή να συνεχίσουν τις δραστηριότητες τους στη συγκεκριμένη χώρα, θεωρώντας σκανδαλώδες ότι οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις σε αναζήτηση κέρδους απειλούν με αποεπένδυση σε περίπτωση που υιοθετηθούν ακόμη και ελάχιστοι εργασιακοί κανόνες στην Κίνα. Στις σχέσεις της Ε.Ε. με την Κίνα η ΣΕΣ υπογραμμίζει την αναγκαιότητα για ευρωπαϊκές πολιτικές που θα χαρακτηρίζονται από συνοχή ανάμεσα στα εμπορικά θέματα και στα θέματα προώθησης των βασικών κανόνων για την εργασία και μάλιστα την αξιοπρεπή εργασία.

#### 4.13 Το συγκριτικό πλεονέκτημα στο διεθνές εμπόριο

Αφετηρία του διεθνούς εμπορίου αποτελεί η δυνατότητα προμήθειας από το εξωτερικό των αγαθών που δεν παράγονται επιτόπιος, ή που προάγονται αλλά με υψηλότερο κόστος. Η εξειδίκευση ενδυναμώνεται με την ανάπτυξη του Διεθνούς Εμπορίου και συντελεί στην αύξηση της παραγωγικότητας, με άμεση θετική επίπτωση στο εισόδημα και κατ' επέκταση στη βελτίωση του επιπέδου ζωής. Η

εξειδίκευση προωθείται σε τομείς ή προϊόντα, που τα κράτη συγκεντρώνουν τα περισσότερα πλεονεκτήματα έναντι των άλλων κρατών.

Το επόμενο αριθμητικό παράδειγμα (Πινάκας 2) παρέχει μια πρώτη προσέγγιση του συγκριτικού πλεονεκτήματος μεταξύ 2 κρατών. Αν υποθεθεί ότι με την ίδια ποσότητα εργασίας παράγονται,

Προϊόν	Ελλάδα	Τροπική Χώρα
Μπανάνες	50 κιλά	100 κιλά
Γάλα	25 κιλά	25 λίτρα

Αριθμητικό παράδειγμα συγκριτικού πλεονεκτήματος μεταξύ 2 κρατών

Πίνακας 2

Τότε το συγκριτικό κόστος ενός λίτρου γάλακτος είναι ίσο προς 2Kg μπανάνες στην Ελλάδα και 4kg μπανάνες στην Τροπική χώρα. Συνεπώς, προκύπτει συγκριτικό πλεονέκτημα για την Ελλάδα όταν διακόψει την καλλιέργεια μπανάνας και μεταφέρει την εργατική δύναμη στην παραγωγή γάλακτος, διπλασιάζοντας την. Με τα 25 πρόσθετα λίτρα γάλακτος θα μπορεί να αποκτήσει από την Τροπική χώρα διπλάσια ποσότητα μπανανών και να διαθέσει τα εναπομείναντα 12,5 λίτρα γάλακτος για άλλες προμήθειες. Συγκριτικό πλεονέκτημα προκύπτει και για την Τροπική χώρα, όταν εξειδικευθεί στην παραγωγή μπανανών, αφού θα μπορεί από τα 100 πρόσθετα κιλά μπανανών να διαθέσει τα 50 στην Ελλάδα για την εξασφάλιση του αναγκαίου γάλακτος 25 λίτρων και να χρησιμοποιήσει τα υπόλοιπα για άλλες ανταλλαγές.

Συμπερασματικά, το συγκριτικό πλεονέκτημα αποτελεί την έκφραση σε σχετικές τιμές των διαφορών μεταξύ χωρών ως προς την αφθονία και το επίπεδο αξιοποίησης φυσικών πόρων και τεχνογνωσίας. Κάθε χώρα έχει τη δυνατότητα να εξειδικεύεται στις δραστηριότητες στις οποίες συγκεντρώνει τη μεγαλύτερη σχετική αποδοτικότητα ή τα λιγότερα σχετικά μειονεκτήματα και να συμμετάσχει χωρίς περιορισμό στο Διεθνές Εμπόριο.

#### 4.14 Προστατευτικό Σύστημα

Είναι το σύνολο των περιορισμών ενός τελωνιακού καθεστώτος που εφαρμόζει μια χώρα για να ελέγχει την εισαγωγή ξένων προϊόντων. Οι περιορισμοί του τελωνιακού καθεστώτος είναι πολλοί.

Η επιβολή κλιμακούμενων δασμών και ποσοτικών περιορισμών που σχετίζονται με συμφωνίες για να φθάσουν ως την απαγόρευση των εισαγωγών. Αναγκαίο συμπλήρωμα αυτού του καθεστώτος είναι τα μέτρα ενθαρρύνσεως των εξαγωγών των εγχωρίων προϊόντων. Το προστατευτικό σύστημα συνδέεται με το φιλελεύθερο σύστημα και η μελέτη του ενός, απαιτεί πυκνές αναφορές στο άλλο.

#### 4.15 Μπουκοτάζ και Εμπάργκο

*Μπουκοτάζ:* Εφαρμόζεται για πολλοστούς λόγους. Είναι τρόπος προστασίας των προϊόντων μιας χώρας από την εισαγωγή με τρίτης χώρας. Παραδείγματα μπουκοτάζ των προϊόντων του Ισραήλ από Αραβικές χώρες και των προϊόντων της Βόρειας Κύπρου που είναι υπό Τουρκική κατοχή από τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΤΟΜΕΑΣ	ΜΕΡΙΑΙΟ %
ΤΡΟΦΙΜΑ, ΠΟΤΑ, ΚΑΠΝΟΣ	4
ΧΗΜΙΚΑ	25,8
ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ ΜΕΤΑΛΛΩΝ	12,3
ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΙ ΚΑΙ ΜΗΧΑΝΙΚΗ ΟΡΓΑΝΩΝ	21,5
ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΗ ΜΗΧΑΝΙΚΗ	7,6
ΝΑΥΠΗΓΙΚΗ	71,1
ΟΧΗΜΑΤΑ	45,1
ΥΦΑΣΜΑΤΑ, ΔΕΡΜΑΤΑ, ΥΠΟΔΗΜΑΤΑ, ΡΟΥΧΙΣΜΟΣ	5
ΧΑΡΤΙ, ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΚΔΟΣΕΙΣ	13
ΕΛΑΣΤΙΚΑ	34,8
ΑΛΛΕΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ	21,2



ΟΛΕΣ ΟΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ	17,5
---------------------	------

Μερίδιο των Βρετανικών πωλησεων με εκχώρηση δικαιωμάτων στο σύνολο της ξένης παραγωγής .

Πίνακας 3

*Το Εμπάργκο:* Είναι η απαγόρευση του απόπλου των πλοίων ενός κράτους στα λιμάνια του άλλου κράτους. Είναι δηλαδή τα μέτρα ενός ή περισσότερων κρατών για τον περιορισμό της ελεύθερας κινήσεως ενός αγαθού και επεκτείνεται μέχρι την απαγόρευση των εισαγωγών και εξαγωγών προϊόντων από και προς ένα κράτος.

ΤΥΠΟΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	ΑΓΟΡΑ ΠΟΥ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΠΟΙΕΙΤΑΙ
ΟΡΙΖΟΝΤΙΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΑΠΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ R&D	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ & ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ
ΟΡΙΖΟΝΤΙΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΑΠΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΕΝΤΑΣΗΣ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ	ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΝ ΕΛΕΓΧΟ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ
ΚΑΘΕΤΗ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΣΤΗ ΔΙΑΜΟΝΗ	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ
ΚΑΘΕΤΗ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΣΕ ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ	ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Θεωρία του κόστους συναλλαγών της Πολυεθνικής Επιχειρήσεις .

Πίνακας 4

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

### Ελληνόγλωσση

- [1] Πιτέλης Χρίστος & Roger Sudjen, η φύση της πολυεθνικής επιχείρησης, εκδότης τυποθυτώ, Αθηνά, Μάρτιος 2002
- [2] Ινε(ινστιτούτο εργασίας), η ελληνική οικονομία και η απασχόληση, ετησία έκθεση 2006, Αθηνά.
- [3] Γιούτα Γκολτσίου, πολυεθνικές και δίκαιο εμπόριο, 2002
- [4] Παπαδάκης, Β. (1997) Στρατηγική των επιχειρήσεων . Ελληνική και διεθνής εμπειρία, Εκδόσεις Μπένου.
- [5] Η παγκόσμια επιχείρηση Πάνος Μουρδουκούτας Αθ. Σταμούλης Αθήνα 2004.
- [6] Διεθνείς Οικονομικές Σχέσεις Γ. Μ. Αγιομυργιανάκης, Μ. Βλάσης και Η. Thompson
- [7] Πολυεθνικές επιχειρήσεις και αναπτυσσόμενες χώρες η περίπτωση της Ελλάδας Βάσω Παπανδρέου Αθήνα Gutenberg 1981.
- [8] Πληθωρισμός κεφαλαίο και πολυεθνικές εταιρείες / Charles Levinson μετάφραση Κ.Μ. Σοφούλη Αθήνα :Εκδόσεις Παπαζήση , 1973
- [9] Πληθωρισμός κεφαλαίο και πολυεθνικές εταιρείες / Charles Levinson μεταφραση Κ.Μ. Σοφούλη Αθήνα :Εκδόσεις Παπαζήση , 1973
- [10] Μπάρμπερ Μ., 1998, Ο κόσμος των Mac κόντρα στους Τζιχάντ, Εκδόσεις Καστανιώτης, Αθήνα.
- [11] Baugoch P., 1999, "Μύθοι και πραγματικότητα της Παγκοσμιοποίησης",
- [12] Βεργόπουλος Κ., 1999, «Η παγκοσμιοποίηση και ο Ν. Πουλαντζάς» Ανακοίνωση στο διεθνές Συνέδριο που διοργανώθηκε στην Αθήνα από το Πανεπιστήμιο Αθηνών.
- [13] Βεργόπουλος Κ., 1999β, Παγκοσμιοποίηση. Η μεγάλη Χίμαιρα, Νέα Σύνορα-Α.Α. Λιβάνης, Αθήνα.

- [14] Μαυρή Γ/ Τσεκούρας Θ., 1983, "Το ξένο κεφάλαιο και η ανάπτυξη του ελληνικού καπιταλισμού".
- [15] Μελάς Κ., 1999, Παγκοσμιοποίηση, Εξάντας, Αθήνα.
- [16] Πελαγίδης Θ., 1999, «Όψεις και επιπτώσεις της παγκοσμιοποίησης των εμπορικών ροών», Θέσεις
- [17] Χαραλάμπης Δ., 1998, Δημοκρατία και παγκοσμιοποίηση, Ίδρυμα Σ. Καράγιωργα, Αθήνα.
- [18] Μηλιός Γ./ Σακελλαρόπουλος Σ., Καπιταλιστική αναδιάρθρωση και αλλαγές στο εποικοδόμημα- Η ελληνική περίπτωση της δεκαετίας του '90, (υπό έκδοση) Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα.
- [19] Σταματόπουλος Δ., 1989, Εκβιομηχάνιση και εξουσιαστική στρατηγική στην Ελλάδα, Ίδρυμα Μεσογειακών Μελετών, Αθήνα.
- [20] Τομπάζος Σ., 1999, Παγκοσμιοποίηση και Ευρωπαϊκή Ένωση, Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα.
- [21] Σακελλαρόπουλος Σ., 2000, "Μετασχηματισμοί του πολιτικού συστήματος στην Ελλάδα στη δεκαετία του 90".

### Ξενόγλωσση

- [22] Dunning j, multinational enterprises and the global economy, Addison wesley, 1993
- [23] Papanastassiou, M. (1995) Creation and development of technology by MNEs' subsidiaries in Europe: The case of UK, Greece, Belgium and Portugal, Ph.D. Thesis, University of Reading.
- [24] Bartlett, C.A. and Ghoshal, S. (1990) «Managing innovation in the transnational corporation» in Bartlett, C.A., Doz, Y. And Hedlund, G. (eds.) Managing the global firm, London: Routledge.
- [25] Pearce, R. and Papanastassiou, M. (1996) The technological competitiveness of Japanese multinationals. The European dimension, Ann Arbor: Michigan University.
- [26] Daniels, J. and Radebaugh, H.L. (1995) International Business. Environments and Operations, New York- Addison Wesley.
- [27] Albrow M., 1996, The Global Age, Polity Press, Cambridge.

- [28] Carnoy M./ Castells M., 1999, «Globalization, the knowledge society, and the state: Poulantzas at the millenium», Ανακοίνωση στο διεθνές Συνέδριο που διοργανώθηκε στην Αθήνα από το Πανεπιστήμιο Αθηνών και το Universite de Paris.
- [29] Castells M., 1996, The Rise of the Network Society, Blackwell, Oxford.
- [30] Dichen P., 1999 Global Shift, Paul Chapman Publishing Ltd, London.
- [31] Dunning J., 1983, «Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years» στο M. Casson
- [32] The Growth of International Business, George Allen & Unwin, London
- [33] Dunning J., 1993 The globalization of business, Routledge, London. Epstein G., 1998,
- [34] International capital mobility and the scope for national economic management" στο Boyer R./ D. Drache States against Markets, Routledge, London.
- [35] Glynn A./ B. Sutcliffe, 1992, "Global but Leaderless? The New Capitailist Order" στο R. Miliband/ L. Panitch (eds), Socialist Register 1992, The Merlin Press, London.
- [36] Hirst P./ Thompson G., 1998, Globalization in Question, Polity Press, Cambridge.
- [37] Hoogvelt A., 1997, Globalization and the Postcolonial World, Macmillan, London.
- [38] Kitson M/ Michie J., 1995, «Trade and Growth: A Historical Perspective» στο J. Mitchie/ J. G. Smith (eds), Managing the Global Economy, Oxford University Press, Oxford.
- [39] Kuznets S., 1967, «Quantitative aspects of the economic growth of nations: X. Level and structure of foreign trade: long- term trends», Economic Development and Cultural Change vol. 15 no. 2 part 2 1967.
- [40] Lazar P., 1998, «Corporates strategies: The costs and of going global» στο Boyer R./ D. Drache (eds) States against Markets, Routledge, London.
- [41] McKinnon R., 1993, «The Rules of the Game: International Money in Historical Perspective», Journal of Economic Literature Vol. XXXI 1993.



- 
- [42] Mc Millan C., 1998, "Shifting technological paradigms: from the US to Japan" στο Boyer R./ D. Drache (eds) States against Markets, Routledge, London.
- [43] Patel P., 1995, "Localised production of technology for global markets", Cambridge Journal of Economics no 19.
- [44] OCDE, Historical Statistics 1960- 1987, Paris 1989.
- [45] Petrella R., 1996, «Globalization and Internationalization» στο Boyer R./ Drache D. (eds), States against Markets, Routledge, London,
- [46] Reich R., 1993, The Work of Nations, Simon & Schuster, London.
- [47] Reich R., 1995a, "Who is us?" στο K. Ohmae (ed), The evolving Global Economy, Harvard Business Review Book, Boston.
- [48] Reich R., 1995β, "Who is them?" στο K. Ohmae (ed), The evolving Global Economy, Harvard Business Review Book, Boston, σσ. 161- 182.