

Ε Π Ι Μ Ε Λ Ε Ι Α

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΙΤΕΛΗΣ & ROGER SUGDEN

ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ ΚΟΥΣΣΙΑ ΠΑΠΑΔΑΚΟΥ - ΚΑΛΩΝΙΑ ΠΑΣΚΑΛΗ - ΘΑΝΙΑ ΤΣΟΥΚΑ

Η ΦΥΣΗ ΤΗΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ



ΤΥΠΟΘΗΤΟ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΑΔΑΝΟΣ

9 Η πολυεθνική: μια εταιρεία «παντός καιρού»

Χρήστος Πιτέλης

Εισαγωγή

Η άποψη ότι η ανεπάρκεια της ζήτησης μπορεί να αποτελέσει ένα κίνητρο για τις πολυεθνικές επιχειρήσεις ώστε να πραγματοποιήσουν επενδύσεις στο εξωτερικό δεν βρήκε ποτέ μεγάλη απήχηση. Κι αυτό παρά τη μακρά της ιστορία και παρά το γεγονός ότι οι υπάρχουσες θεωρίες εμπεριέχουν στοιχεία υποστηρικτικά της άποψης αυτής. Αναμφισβήτητα, ένας βασικός λόγος είναι ότι αυτή η άποψη δεν υποβλήθηκε ποτέ σε αυστηρό εμπειρικό έλεγχο. Σ' αυτό το κεφάλαιο παραθέτουμε κάποια οικονομετρική τεκμηρίωση σε υποστήριξη αυτής της άποψης. Στην επόμενη ενότητα πραγματοποιείται μια κριτική επισκόπηση των κύριων τάσεων της θεωρίας των πολυεθνικών επιχειρήσεων που έχουν τη βάση τους στη μικροοικονομική ή στην πλευρά της προσφοράς, ενώ επιχειρείται μια συνθήση. Η ενότητα που ακολουθεί εξετάζει την περίπτωση της οπτικής της πλευράς της ζήτησης, τη συνδέει με αυτή της προσφοράς και εξετάζει στοιχεία που έμμεσα υποστηρίζουν αυτήν την προσέγγιση. Στη συνέχεια η ανάλυση επικεντρώνεται σε στοιχεία που υποστηρίζουν άμεσα την προσέγγιση της ζήτησης. Στην τελευταία ενότητα παρουσιάζονται τα συμπεράσματα και οι επιπτώσεις πολιτικής.

Θεωρίες προσφοράς της πολυεθνικής επιχείρησης

Την πρώτη ουσιαστική προσπάθεια ανάλυσης της πολυεθνικής επιχείρησης στο πλαίσιο των παραδοσιακών θεωριών αποτελεί η διδακτορική διατριβή του Stephen Hymer που ολοκληρώθηκε το 1960, αλλά δημοσιεύτηκε για πρώτη φορά το 1976. Σε αυτήν ο Hymer αναγνωρίζει τρεις κύριους παράγοντες που διαμορφώνουν την απόφαση μιας επιχείρησης να γίνει πολυεθνική: την ύπαρξη

πλεονεκτημάτων ιδιοκτησίας ή μονοπωλιακών¹, την αποφυγή των συγκρούσεων, και την εσωτερικοποίηση των ατελειών της αγοράς. Όσον αφορά τον τελευταίο παράγοντα, και παρά τη σχετική αναφορά του κλασικού άρθρου του Coase το 1937 για τη φύση της επιχείρησης (βλ. Yamin, σ' αυτόν τον τόμο), ο Hymer τόνισε τις δομικές ατέλειες της αγοράς και όχι αυτές που αφορούν στις συναλλαγές (βλ. Dunning και Rugman, 1985).

Τρεις είναι οι βασικές θεωρήσεις που αναπτύχθηκαν διαδοχικά στο πλαίσιο της κυρίαρχης προσέγγισης. Ο Kindleberger (1969, 1984) και ο Caves (1971) επέκτειναν την προσέγγιση των μονοπωλιακών πλεονεκτημάτων της θεωρίας του Hymer. Η βασική ιδέα είναι ότι υπάρχουν φυσικά μειονεκτήματα για μια ξένη επιχείρηση η οποία δραστηριοποιείται εκτός των συνόρων της χώρας προέλευσής της: η γλώσσα, οι πολιτισμικές διαφορές και άλλα σχετικά προβλήματα. Προκειμένου να αναλάβει μια επιχείρηση υπερπόντιες δραστηριότητες μέσω άμεσων ξένων επενδύσεων (ΑΞΕ), πρέπει να διαθέτει ένα πλεονέκτημα που οι ντόπιες επιχειρήσεις δεν έχουν. Η τεχνολογία, η τεχνογνωσία, το μάνατζμεντ, καθώς και πλεονεκτήματα ρευστότητας θα μπορούσαν να αξιοποιηθούν προκειμένου να ξεπεραστούν τα εγγενή μειονεκτήματα των άμεσων ξένων επενδύσεων και να καταστούν οι προτεινόμενες υπερπόντιες δραστηριότητες περισσότερο ελκυστικές.

Συνέπεια της προσέγγισης των Hymer-Kindleberger-Caves (HKC) είναι ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις δεν χρειάζεται να είναι αποτελεσματικές κατά Pareto². Τα μονοπωλιακά τους πλεονεκτήματα μπορούν να διευκολύνουν μια διαδικασία της απόκτησης μονοπωλιακής δύναμης στις χώρες του εξωτερικού, με ενδεχόμενο αποτέλεσμα τη μείωση της ευημερίας στις χώρες υποδοχής³. Αν και υποστηρικτές της θεωρίας (για παράδειγμα, Kindleberger, 1969) εκφράζουν την πεποίθηση ότι τα μακροχρόνια οφέλη των πολυεθνικών θα αντισταθμίσουν οποιοδήποτε βραχυχρόνιο κόστος, η προσέγγιση των HKC αναγνωρίζει την πιθανότητα συνύπαρξης στοιχείων αποτελεσματικότητας και αναποτελεσματικότητας στις δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Η πιθανότητα ότι οι πολυεθνικές θα μονοπωλήσουν συνειδητά τις παγκόσμιες αγορές, έτσι ώστε να αποκτήσουν μονοπωλιακά κέρδη, τείνοντας στο πλαίσιο αυτό να ενεργούν συνεργατικά (μείωση συγκρούσεων), αναπτύχθηκε από την προσέγγιση της «παγκόσμιας επίδρασης» της θεωρίας του Hymer (βλ. Jenkins, 1987). Σημαντική

1. Βλ. Cantwell (σ' αυτόν τον τόμο) και Dunning (σ' αυτόν τον τόμο) για ανάλυση των διαφορών στη χρήση των όρων.

2. Αξίζει να σημειώσουμε ότι η τελευταία δουλειά του Caves (1982, 1996) είναι σύμφωνη με την προσέγγιση του κόστους συναλλαγών και μια δυναμική εκδοχή της, παρόμοια με τις απόψεις που βασίζονται στους πόρους (βλ. Πιτέλης και Sugden, σ' αυτόν τον τόμο).

3. Αυτή δεν χρειάζεται να είναι η υπόθεση αν οι αγορές είναι τέλεια διεκδικούμενες: βλ. Baumol (1982). Ο Πιτέλης (1991b) σχολιάζει τις δραστηριότητες της πολυεθνικής.

συμβολή σ' αυτήν τη γραμμή σκέψης αποτελούν αυτές του Βαϊτσου (1974) και του Newfarmer (1985), καθώς και ένα μεγάλο μέρος του έργου των Cowling και Sugden (1987)⁴. Σε αντίθεση με τον Kindleberger, αυτή η προσέγγιση τονίζει την πλευρά της κατά Pareto αναποτελεσματικότητας των δραστηριοτήτων των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Η περίπτωση της «εσωτερικοποίησης» είναι διαφορετική. Μέλη αυτής της σχολής εστιάζουν το ενδιαφέρον τους στην εσωτερικοποίηση των ατελειών της αγοράς. Υποστηρίζεται ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις εσωτερικοποιούν τις «γνωστικές» («cognitive») ή «φυσικές» («natural») ατέλειες της αγοράς, που ορίζονται ως αυτές που εμφανίζονται λόγω υπερβολικού κόστους αγοραίων συναλλαγών (βλ. Dunning και Rugman, 1985). Η άποψη ότι η επιχείρηση υπάρχει προκειμένου να μειώσει το κόστος που συνδέεται με τη λειτουργία του μηχανισμού τιμών έχει τις ρίζες της στον Coase (1937). Η δυναμική επαναφορά και επέκταση των απόψεων του Coase οφείλεται κύρια στον Williamson (1975, 1981). Για τον Williamson τρεις κύριοι παράγοντες – η περιορισμένη ορθολογικότητα, ο καιροσκοπισμός και η εξειδίκευση των συντελεστών παραγωγής – προκαλούν αυξημένο κόστος συναλλαγών, όπως είναι το κόστος αναζήτησης, σύναψης συμβολαίων, διαπραγμάτευσης και αστυνόμευσης των συμφωνιών. Αυτό το κόστος συχνά μπορεί να μειωθεί με την αντικατάσταση της αγοράς από μία ιεραρχία, όπως είναι η επιχείρηση. Έτσι λοιπόν, η ύπαρξη επιχειρήσεων μπορεί να οδηγήσει στη μείωση του κόστους συναλλαγών.

Ενώ οι περισσότεροι υποστηρικτές αυτής της προσέγγισης θα συμφωνούσαν με την παραπάνω θέση, δεν θα συμφωνούσαν όλοι σχετικά με τις αιτίες. Στον Williamson (1981) για παράδειγμα, η κινητήριος δύναμη πίσω από εμφάνιση υπερβολικού κόστους συναλλαγών που οδηγεί στην εσωτερικοποίηση είναι οι εκ των υστέρων αλληλεξαρτήσεις που προκύπτουν από την εξειδίκευση των συντελεστών. Οι Buckley και Casson (1976) από την άλλη πλευρά, εστίασαν στο θέμα της δυνατότητας ιδιοποίησης των δυνάμει κερδών από τα ενδιάμεσα προϊόντα (κυρίως άυλους πόρους), όπως η τεχνολογία, η τεχνογνωσία, η ικανότητα διοίκησης κ.λπ. Όλα αυτά υποστηρίζεται ότι εμφανίζουν χαρακτηριστικά «δημοσίων αγαθών», προκαλώντας τη δημιουργία υπερβολικού κόστους συναλλαγών και επομένως την ολοκλήρωση (την επιλογή υπέρ των ΑΞΕ, για παράδειγμα σε σχέση με την εκχώρηση δικαιωμάτων εκμετάλλευσης). Άλλη άποψη αποτελεί αυτή του Hennart (σ' αυτόν τον τόμο). Ο Hennart ουσιαστικά επιστρέφει στο ενδιαφέρον του Coase σχετικά με το συμβόλαιο εργασίας. Υποστηρίζει ότι η εσωτερικοποίηση δεν απαιτεί μόνο την αποτυχία των αγορών αλλά και την επιτυχία των επιχειρήσεων. Το τελευταίο αποδίδεται στην ικανότητα

4. Πέρα από το να επεκτείνουν τη συνεισφορά του Hymer, ο Cowling και ο Sugden σχολιάζουν επίσης τις απόψεις του «διαίρει και βασιλεύε», όπως και τα κίνητρα από την πλευρά της ζήτησης.

(ξένων) ιεραρχιών να συντονίζονται, πιο αποτελεσματικά από ό,τι οι εγχώριες επιχειρήσεις τους εργαζόμενους στη χώρα υποδοχής. Επιπλέον, η προσέγγιση του Hennart εστιάζεται στην εσωτερικοποίηση των αγορών και όχι μόνο για πλεονεκτήματα, σε προφανή αντίθεση με άλλες σχετικές με τα κόστη συναλλαγών προσεγγίσεις.

Η σύνθεση της προσέγγισης των ΗΚΚ και αυτής της εσωτερικοποίησης/του κόστους συναλλαγών πραγματοποιήθηκε με την «εκλεκτική θεωρία» του Dunning (1981, 1988) και πιο πρόσφατα, στην προσέγγιση του «Ιδιοκτησία, Τοποθεσία, Εσωτερικοποίηση» (ITE) (Dunning, 1991, 1998, και σ' αυτόν τον τόμο). Στη θεωρία του Dunning, τα πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας και η εσωτερικοποίηση των συναλλαγών της αγοράς, καθώς και «οι παράγοντες γεωγραφικής θέσης» αποτελούν αιτίες δημιουργίας πολυεθνικών. Στην πρόμη δουλειά του σχετικά με τις πολυεθνικές, ο Dunning (1958) ερμήνευσε τις δραστηριότητες των αμερικανικών πολυεθνικών στην Ευρώπη σε όρους αυτών των γεωγραφικών παραγόντων (βλ. επίσης Fieldhouse, 1986). Ο ρόλος αυτών των παραγόντων έτυχε μειωμένης προσοχής από άλλους συγγραφείς, εν μέρει εξαιτίας της άποψης ότι οι διαφορές στη γεωγραφική θέση μεταξύ ανεπτυγμένων χωρών δεν έχουν σημασία (βλ. Gray, 1985). Ο Rugman (1986) διατύπωσε την άποψη ότι τα πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας που αναφέρει ο Dunning πρέπει να εσωτερικοποιηθούν πριν η πολυεθνική δημιουργηθεί. Κατά συνέπεια, η εκλεκτική θεωρία μπορεί να θεωρηθεί σε όρους παραγόντων και εσωτερικοποίησης και τοποθεσίας, οι οποίοι αποτελούν απλώς παράγοντες εσωτερικοποίησης όταν οι τελευταίοι είναι ασήμαντοι.

Σε ένα πιο ριζοσπαστικό πλαίσιο, ο Marglin (1974) εστίασε την προσοχή του στην αγορά εργασίας. Ξεκινώντας από την κλασική διχοτόμηση μεταξύ κεφαλαίου και εργασίας, ο Marglin υποστήριξε ότι η μετάβαση από το σύστημα παραγωγής με ανάθεση (putting-out system) στο εργοστασιακό σύστημα (factory system) πιθανότατα οφείλεται στην επιθυμία των καπιταλιστών να αυξήσουν τον έλεγχο τους στο εργατικό δυναμικό παρά στην υποτιθέμενη τεχνολογική υπεροχή του εργοστασιακού συστήματος. Κατά συνέπεια, η μετάβαση από μια αποκεντρωμένη και βασισμένη στην αγορά δομή σε μια πιο ιεραρχική δομή δεν συνδέεται απαραίτητα με τα χαρακτηριστικά της (κατά Pareto) αποτελεσματικότητας. Είναι πιθανό, για παράδειγμα, το εργατικό δυναμικό να μην αντιλαμβάνεται την οργανωσιακή αλλαγή ως βελτίωση.

Ο Sugden (1991) επέκτεινε την ανάλυση του Marglin στις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Σύμφωνα με τον Sugden, οι πολυεθνικές επιτρέπουν στο κεφάλαιο να αυξήσει τον έλεγχο του πάνω στο παγκόσμιο εργατικό δυναμικό, διευκολύνοντας έτσι να επιδιώκουν πολιτικές «διαίρει και βασίλευε» στοχεύοντας σε περαιτέρω μείωση της δύναμης των εργατικών συνδικάτων, στρέφοντας ομάδες εργατών διαφορετικών χωρών τη μία ενάντια στην άλλη. Η δυνητική κινητι-

κότητα των δραστηριοτήτων των πολυεθνικών επιχειρήσεων, συγκρινόμενη με την έμφυτη δυσκαμψία των ομάδων εργατών συγκεκριμένων χωρών, αυξάνει τη διαπραγματευτική δύναμη των πρώτων, επιτρέποντάς τους να αντλούν κέρδη από τη διαίρεση του εργατικού δυναμικού. Αυτό το αναδιανεμητικό στοιχείο που χαρακτηρίζει τις πολυεθνικές επιχειρήσεις σαφέστατα υπονοεί αναποτελεσματικότητα κατά Pareto (βλ. επίσης Peoples και Sugden, σ' αυτόν τον τόμο).

Για να ανακεφαλαιώσουμε, οι θεωρίες της προσφοράς των ΠΕΕ τείνουν να δίνουν έμφαση στην εκμετάλλευση των μονοπωλιακών πλεονεκτημάτων από τις επιχειρήσεις (η θεωρία των ΗΚΚ και οι θεωρίες της «παγκόσμιας επίδρασης»), στην εσωτερικοποίηση του κόστους συναλλαγών της αγοράς, σε μια εκλεκτική σύνθεση μαζί με παράγοντες γεωγραφικής θέσης (το παράδειγμα ΙΤΕ) ή στην αύξηση της δύναμης στις αγορές εργασίας (θεωρία του «διαίρει και βασίλευε»). Βασικά όλες αυτές οι θεωρίες μπορούν να ενοποιηθούν σε μια γενική αντίληψη περί εσωτερικοποίησης. Οι πολυεθνικές μπορεί να υποστηριχθεί ότι δημιουργούνται με σκοπό να μειώσουν «φυσικές» και διαρθρωτικές αποτυχίες της αγοράς (όπως λέγεται από τον Rugman, 1986) καθώς επίσης και να μειώσουν αυτό που εκλαμβάνουν ως ατέλειες στην αγορά εργασίας, μια διευρυμένη άποψη εσωτερικοποίησης (βλ. Πιτέλης, 1991α). Το πρόβλημα με τη θεωρία της εσωτερικοποίησης, που προέρχεται από αυτήν την ενοποίηση, είναι ότι η ιδιότητα της ύπαρξης μόνο αποτελεσματικότητας χάνεται. Η εσωτερίκευση των μονοπωλιακών πλεονεκτημάτων μπορεί να καταλήγει στον περιορισμό του ανταγωνισμού, ο οποίος δεν χρειάζεται να είναι αποτελεσματικός κατά Pareto ή κοινωνικά ωφέλιμος παρά τα κέρδη που μπορεί να έχει ή ίδια η πολυεθνική επιχείρηση⁵. Αυτό είναι πιο ξεκάθαρο στην περίπτωση της εσωτερίκευσης της «αναποτελεσματικότητας στην αγορά εργασίας»⁶.

Υπάρχουν πολλά προβλήματα στις θεωρίες που αναφέρθηκαν παραπάνω. Ο Williamson επικεντρώνεται σχεδόν αποκλειστικά στα προβλήματα «αλληλεξάρτησης» (hold-up) λόγω των εξειδικευμένων πόρων και έχει γίνει αντικείμενο ευρείας κριτικής [βλ., συγκεκριμένα, Kay (1991), Demsetz (1995), και πιο πρόσφατα Holmström και Roberts (1998)]. Ο Kay υπήρξε μεταξύ των πρώτων που παρατήρησε ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις εσωτερικοποιούν εξειδικευμένους και μη εξειδικευμένους πόρους· πράγματι οι «άλλοι» θεωρητικοί της εσωτερικοποίησης (π.χ. αυτή των Buckley και Casson) αναφερόταν κυρίως σε μη εξειδι-

5. Είναι πιθανό, για παράδειγμα, ότι το κοινωνικό κόστος από την εσωτερικοποίηση μπορεί να υπερβαίνει τα ιδιωτικά οφέλη (βλ. Dunning, 1992).

6. Ο Dunning (1989) εντοπίζει την προέλευση της εσωτερικοποίησης του κόστους τύπου Coase όπως και της εσωτερικοποίησης της αγοράς εργασίας στον Marx (1959), που πρωτοδημοσιεύτηκε το 1867! Ένας παρόμοιος ισχυρισμός γίνεται και από τον Bowles (1985).

κευμένους πόρους. Από την άλλη πλευρά, οι Buckley και Casson εστιάζουν στην υποτιθέμενη φύση «δημόσιων αγαθών» που έχουν οι άυλοι πόροι των πολυεθνικών επιχειρήσεων και έχουν υποστεί κριτική από τον Kogut και τον Zander (1993). Στηριζόμενοι στη δουλειά του Teece (1997), οι Kogut και Zander παρατήρησαν ότι πολλοί από τους πόρους (άυλοι) που σχετίζονται με τη γνώση περιλαμβάνουν σιωπηρή γνώση, έτσι είναι δύσκολο να μεταφερθούν διαμέσου των αγορών. Η διαφορετική ικανότητα των επιχειρήσεων να μεταφέρουν αυτούς τους πόρους εσωτερικά μπορεί να εξηγήσει την ύπαρξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Αυτό δεν προϋποθέτει την αποτυχία των αγορών, μόνο τη διαφορετική ικανότητα έναντι της αγοράς και των άλλων επιχειρήσεων. Επιπρόσθετα στα παραπάνω, είναι τώρα ευρέως αποδεκτό ότι η θεωρία της εσωτερικοποίησης είναι συγκριτικά στατική. Αυτή η παλιά κριτική (βλ., για παράδειγμα, Πιτέλης, 1991b) οφείλεται στους Buckley και Casson (1998b), οι οποίοι ζητούν μια δυναμική θεωρία, που να βασιίζεται στην έννοια (και στην ανάγκη) της ευελιξίας.

Υπάρχουν επιπρόσθετες και παρεμφερείς ανησυχίες. Πρώτον, το ζήτημα των κινήτρων για μεγέθυνση· δεύτερον, η απόκτηση πλεονεκτημάτων· τέλος, η κατεύθυνση της επέκτασης. Σε όλες τις θεωρίες η έννοια της μεγιστοποίησης των κερδών διατηρείται, ή τουλάχιστον δεν αμφισβητείται. Στον Hymer, αυτό επιδιώκεται, μεταξύ άλλων, με μονοπωλιοποίηση των αγορών, στη σχολή της εσωτερικοποίησης, με τη μείωση του συναλλακτικού κόστους. Και στις δύο περιπτώσεις, το κίνητρο επέκτασης προέρχεται από εξωτερικές ευκαιρίες (μονοπώλιο ή μείωση του συναλλακτικού κόστους, αντιστοίχως). Κανένα εσωτερικό κίνητρο για ανάπτυξη δεν αναγνωρίζεται ενώ παραμένει ασαφές εάν η αναφορά γίνεται για τη βραχυχρόνια ή τη μακροχρόνια μεγιστοποίηση του κέρδους.

Ερχόμενοι στα πλεονεκτήματα (συμπεριλαμβανομένων και των άυλων πόρων), δεν είναι πάντα ξεκάθαρο από πού αυτά προέρχονται. Λαμβάνοντας υπόψη συνολικά τη δουλειά του Hymer (βλ. τη συλλογή άρθρων στο βιβλίο του Hymer, 1979), τα πλεονεκτήματα προέρχονται από τη διαδικασία επέκτασης, η οποία υποκινείται από εξωτερικές ευκαιρίες αγοράς. Βασιζόμενος στον Chandler (1962), ο Hymer προτείνει την ύπαρξη ενός «νόμου αύξησης του μεγέθους της επιχείρησης» σε τέσσερα στάδια: (1) μικρές επιχειρήσεις που ανήκουν στον ιδιοκτήτη-manager, (2) επιχειρήσεις εθνικής εμβέλειας που λειτουργούν με περιορισμένη ευθύνη, (3) επιχειρήσεις μορφής M, (4) πολυεθνικές. Ο Hymer δηλώνει ότι τα πλεονεκτήματα προέρχονται από την ίδια τη διαδικασία επέκτασης, ενώ η πολυεθνική επιχείρηση αποτελεί τη μοναδική μορφή επιχείρησης που έχει πρόσβαση σε αυτό το πακέτο πλεονεκτημάτων. Αυτά δεν περιορίζονται στην τεχνολογία, στην τεχνογνωσία, στο marketing και στη διανομή και στα (παρακρατημένα) κέρδη, αλλά συμπεριλαμβάνουν οργανωτικές μορφές

(π.χ. τη μορφή M) και επιπλέον διευρυμένους ορίζοντες. Στη σχολή της εσωτερικοποίησης, τα πλεονεκτήματα λαμβάνονται υπόψη είτε ως εγγενή είτε ως αποτέλεσμα της ίδιας της πράξης της εσωτερικοποίησης. Σε καμιά περίπτωση τα πλεονεκτήματα δεν προέρχονται μέσα από μια διαδικασία εσωτερικής υποκίνησης για επέκταση.

Όσον αφορά, τώρα, στην κατεύθυνση της επέκτασης, αυτή δεν είναι σαφής. Στην προσέγγιση μονοπωλιακού πλεονεκτήματος, κάποιος θα μπορούσε να υποστηρίξει ότι η διαφοροποίηση θα μπορούσε να πραγματοποιηθεί εκεί όπου υπάρχουν «ελκυστικές αγορές», εγχώριες και/ή ξένες. Αυτό θα ήταν σε συμφωνία με την ανάλυση πέντε δυνάμεων του Porter, όπου οι ελκυστικοί κλάδοι επιλέγονται με βάση την έλλειψη ανταγωνισμού. Ένας κινητήριο παράγοντας στην ανάλυση του Hymer είναι η θεωρία του κύκλου προϊόντος, η οποία υποκινεί την εγχώρια διαφοροποίηση, ώστε να δημιουργεί αυτό που είναι γνωστό στη βιβλιογραφία του στρατηγικής διοίκησης ως «εταιρεία παντός καιρού». Ωστόσο, αυτό δεν είναι επαρκές για να διακρίνουμε μεταξύ εγχώριας διαφοροποίησης και επέκτασης στο εξωτερικό. Έτσι λοιπόν γιατί συμβαίνει το τελευταίο; Είναι το κίνητρο του κέρδους αλλά Hymer ή Coase επαρκές;

Συνοψίζοντας, οι υπάρχουσες θεωρίες αποτυγχάνουν να χειριστούν επαρκώς τα θέματα της υποκίνησης, των εσωτερικών κινήτρων και της κατεύθυνσης της επέκτασης. Στο βαθμό που ενδιαφερόμαστε για μια δυναμική προσέγγιση, αυτό είναι το θέμα που πρέπει να τεθεί. Επιπρόσθετα, υπάρχει δυνατότητα να οριοθετηθεί η διάκριση μεταξύ εγχώριας διαφοροποίησης και επέκτασης στο εξωτερικό.

Κάποια από τα παραπάνω θέματα εξετάζονται από την Penrose. Στο δικό της, κλασικό πλέον, έργο, *Η Θεωρία της Μεγέθυνσης της Επιχείρησης (The Theory of the Growth of the Firm, 1995: πρώτη έκδοση το 1959)*, η Penrose ορίζει την επιχείρηση ως ένα σύνολο πόρων που βρίσκονται υπό διοικητικό συντονισμό. Από αυτούς, οι ανθρώπινοι πόροι και ιδιαίτερα οι διοικητικοί αντιμετωπίζονται ως κρίσιμοι. Ο βασικός λόγος γι' αυτό είναι η *εκμάθηση και δημιουργία γνώσης* μέσα στο συνεκτικό κέλυφος ενός οργανισμού. Τα παραπάνω προέρχονται από την εξειδίκευση, τον καταμερισμό της εργασίας και την ομαδική δουλειά· γενικά από μια διαδικασία εκμάθησης. Έτσι, αποδεσμεύονται πόροι, οι οποίοι μαζί με την αδιαιρετότητα των πόρων, προκαλούν εσωτερική (ενδογενή) επέκταση και (μέσω) συνεχούς καινοτομίας πραγματοποιείται η χρήση αυτών των πόρων. Η αναζήτηση για μακροχρόνια κέρδη υποκινεί τους επιχειρηματίες να εκμεταλλευτούν εσωτερικούς πόρους και να αντιληφθούν εξωτερικές ευκαιρίες. Ουσιαστικά, τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα δημιουργούνται μέσα στην επιχείρηση. Είναι συχνά μη διαθέσιμα στην αγορά και ειδικότερα οι ικανότητες των διοικητικών στελεχών. Αυτό συνεπάγεται έναν περιορισμό στο ρυθμό επέκτασης, όχι όμως και στο μέγεθος της ίδιας της επιχείρησης.

Δεν είναι δυνατό να κάνουμε εδώ έναν πλήρη απολογισμό της συμβολής της Penrose: βλ. για περισσότερες πληροφορίες Πιτέλης και Wahl (1998) και Πιτέλης και Ψειρίδου (1999). Αρχεί να παρατηρήσουμε ότι μέσα από τη θεωρία έχουμε μια ερμηνεία της εσωτερικής ανάπτυξης η οποία συμπληρώνει τις υπάρχουσες θεωρίες. Επιπλέον, εξηγείται η διαδικασία δημιουργίας εσωτερικών ανταγωνιστικών εξειδικευμένων ως προς την επιχείρηση πλεονεκτημάτων, τα οποία είναι σε συμφωνία, και συμπληρώνουν την άποψη του Hymer. Τελευταίο, αλλά όχι λιγότερο σημαντικό, είναι ότι η θεωρία της Penrose είναι η μοναδική η οποία υποδεικνύει την κατεύθυνση επέκτασης. Η κατεύθυνση αυτή θα έπρεπε, κατ' αρχάς, να εντοπίζεται σε δραστηριότητες όπου οι επιχειρήσεις έχουν ήδη αναπτύξει μια βάση πόρων, αυτό που στη σημερινή γλώσσα αποκαλείται ικανότητα (competence) (βλ. π.χ. Prahalad και Hamel, 1990). Βασικά, όπως εξηγεί η Penrose στην καλύτερη μελέτη περίπτωσης (case study) όλων των εποχών, της Hercules Powder Company (Penrose, 1960), η εσωτερική διαδικασία δημιουργίας καινοτομιών μπορεί να είναι το αποτέλεσμα μιας οιονεί ευκαιρίας. Από αυτήν την άποψη η κατεύθυνση διαφοροποίησης είναι μόνο μερικώς προβλέψιμη. Ουσιαστικά, οι εσωτερικά παραγόμενοι πόροι μπορούν κάλλιστα να είναι εξειδικευμένοι ως προς την επιχείρηση και να αποτελούν πλεονέκτημα ιδιοκτησίας ή μονοπωλιακό, αλλά δεν χρειάζεται να είναι εξειδικευμένοι πόροι με την έννοια του Williamson. Κάποιοι μπορεί να είναι, ενώ άλλοι όχι. Στην τελευταία περίπτωση το ερώτημα επανέρχεται: γιατί να μην πουλήσουμε αυτούς τους πόρους;⁷ Βασικά υπάρχουν δύο γενεσιουργούς αιτίες: η ανικανότητα και/ή η απροθυμία. Η ανικανότητα μπορεί να είναι αποτέλεσμα αποτυχίας και/ή ανυπαρξίας αγορών. Η απροθυμία μπορεί να είναι αποτέλεσμα προσδοκιών για μεγαλύτερα κέρδη, και/ή μικρότερες ζημιές. Η πρώτη περίπτωση είναι, για παράδειγμα, αυτή της διαφορετικής αποτελεσματικότητας, η τελευταία μπορεί να είναι η αποφυγή δημιουργίας ανταγωνιστή. Μπορεί να μην υπάρχει απλά μια γενική απάντηση για όλες τις περιπτώσεις. Η κάθε περίπτωση πρέπει να αναλύεται ξεχωριστά και σύμφωνα με τους παράγοντες που εμπλέκονται.

Η παραπάνω ανάλυση, ωστόσο, αφήνει περιθώρια για σύνθεση. Η Penrose συμπληρώνει τον Hymer εξηγώντας την ενδογενή ανάπτυξη, την εσωτερική δημιουργία πλεονεκτημάτων, και μερικώς την κατεύθυνση επέκτασης. Ο Hymer αναφέρει παράγοντες προσέλκυσης και απώθησης (pull and push) για διαφοροποίηση. Οι ποικίλες εκδοχές της ανάλυσης του κόστους συναλλαγών εξηγούν την επιλογή του τρόπου. Το ΙΤΕ του Dunning ασχολείται με το ζήτημα της τοποθεσίας. Σε όλη τη βιβλιογραφία, η επιδίωξη των μακροπρόθεσμων κερδών μέσα από την καινοτομία και/ή τους μονοπωλιακούς περιορισμούς και την ολι-

7. Η ίδια η Penrose (1955) διατύπωσε αυτό το ερώτημα, αλλά, περιέργως, σε όλο το άρθρο δεν επιστρέφει για να το απαντήσει.

γοπωλιακή αλληλεπίδραση, παρακινεί και σχηματοποιεί αποφάσεις και επιλογές. Αξίζει να σημειωθεί ότι παρά την ευρεία αναγνώριση των δυσκολιών που συνδέονται με μια «γενική θεωρία», τη δεκαετία του 1990 ένας αυξανόμενος αριθμός από εξέχοντες ερευνητές σημείωσαν την επιθυμία και τη χρησιμότητα της σύνθεσης πολλών από τα παραπάνω κομμάτια του παζλ⁸. Αυτό υποστηρίζει την υπόθεσή μας υπέρ της σύνθεσης. Σε αυτά που αναφέρθηκαν παραπάνω, μπορεί να προστεθεί ότι αυτή η σύνθεση θα πρέπει να λάβει υπόψη της το θέμα της εργασίας· τόσο σύμφωνα με τη μαρξιστική έννοια για τον ανταγωνισμό μέσα στην επιχείρηση μεταξύ κεφαλαίου και εργατικού δυναμικού⁹, σήμερα ευρέως αναγνωρισμένα ως θέματα εντολέα-εντολοδόχου –βλέπε Alchian και Demsetz (1972), Jensen και Meckling (1976), Grossman και Hart (1986)– όσο και σύμφωνα με την ανάλυση των Marglin και Sugden σχετικά με τις στρατηγικές «διαίρει και βασίλευε» που στοχεύουν στη μείωση του κόστους εργασίας. Πράγματι, η σύνθεση σύμφωνα με τις παραπάνω απόψεις δεν είναι μόνο δυνατή, αλλά υποστηρίζεται επιπλέον από την πλέον διαδεδομένη υπόθεση της «μεγιστοποίησης των κερδών». Από τη στιγμή που το αποδεχόμαστε ως στόχο, γίνεται δύσκολο να εξηγήσουμε γιατί μια επιχείρηση δεν θα χρησιμοποιούσε όλο της το οπλοστάσιο για να το επιτύχει. Αυτό μπορεί να συμπεριλαμβάνει τη μείωση του συναλλακτικού κόστους της αγοράς, καθώς επίσης και του εργατικού ή άλλου κόστους, και/ή την αύξηση των τιμών μέσω, π.χ., της μονοπωλοποίησης των αγορών¹⁰. Η ικανότητα της πολυεθνικής να επιτύχει όλα τα παραπάνω μπορεί, στην πραγματικότητα, να αντιμετωπιστεί και από μόνη της σαν ένας λόγος από την πλευρά της προσφοράς για τον οποίο επιχειρήσεις επιλέγουν να γίνονται πολυεθνικές (βλ. επίσης Dunning, 1992).

8. Βλ., για παράδειγμα, για πόρους και ολιγοπωλιακή αλληλεπίδραση, Cantwell (σ' αυτόν τον τόμο)· για πλεονεκτήματα γεωγραφικής θέσης και πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας, Dunning (1998)· για κόστη συναλλαγών και οφέλη απόκτησης γνώσεων, Kogut και Zander (1993)· για την Penrose και τον Hymer υπό το φως των Kogut και Zander, ο Buckley και ο Casson (1998b)· για πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας και ικανότητες, Kogut και Zander (1993)· για κόστος συναλλαγών και ολιγοπωλιακή αλληλεπίδραση, Buckley και Casson (1998a)· για κόστος συναλλαγών και ολιγοπωλιακά πλεονεκτήματα, Cantwell (σ' αυτόν τον τόμο). Για μια πρόσφατη επισκόπηση, βλ. Caves (1996). Για νέες εξελίξεις, βλ. Buckley και Casson (1998b).

9. Ενώ αναγνωρίζεται ευρέως στη βιβλιογραφία του «εντολέα-εντολοδόχου», στον Marx αυτή η διεπιχειρησιακή διαμάχη δημιουργεί ένα κίνητρο για ενδογενή τεχνολογική ανάπτυξη (του τύπου εξοικονόμησης εργασίας). Αυτό μοιάζει, και συμπληρώνει, τη θεωρία ενδογενούς ανάπτυξης της Penrose, και είναι, από όσο ξέρουμε, η μοναδική (μαζί με την Penrose) θεωρία ενδογενούς καινοτομίας.

10. Στην ανάλυσή μας η «μεγιστοποίηση του κέρδους» αντιμετωπίζεται ως η επιδίωξη της μέγιστης δυνατής μακροχρόνιας κερδοφορίας (βλ. παρακάτω). Είναι αμφίβολο αν η υπόθεση μεγιστοποίησης του κέρδους της νεοκλασικής θεωρίας τιμολόγησης είναι σύμφωνη με την περιορισμένη ορθολογικότητα (βλ. Kay, 1984).

Ωστόσο, ακόμη λείπουν από την ανάλυσή μας οι παράγοντες διάκρισης της εγχώριας από την ξένη διαφοροποίηση – ένα κενό στη βιβλιογραφία που επισημαίνεται από τον Dunning (1998). Όπως έχει ήδη αναφερθεί, στον Hymer (και σε άλλους) ένας παράγοντας παρακίνησης για εγχώρια διαφοροποίηση είναι ο κύκλος ζωής του προϊόντος. Εδώ, υποστηρίζουμε ότι επεκτείνοντας αυτήν την επιχειρηματολογία, ένας παράγοντας παρακίνησης που συμβάλλει στη διαφοροποίηση στο εξωτερικό μπορεί να είναι (ή είναι) ο «επιχειρηματικός κύκλος» και, πιο συγκεκριμένα, οι διαφορετικοί (γεωγραφικοί) παράγοντες που σχετίζονται με τη μεγέθυνση της αποτελεσματικής ζήτησης μεταξύ χωρών. Αυτός δεν είναι απαραίτητα ο μόνος παράγοντας, αλλά υποστηρίζουμε ότι μπορεί να είναι ένας σημαντικός. Ακολουθώντας την ιστορία αυτών των επιχειρημάτων στην υπάρχουσα βιβλιογραφία, αναπτύσσουμε και αναλύουμε τα στοιχεία που υποστηρίζουν αυτήν την άποψη στο υπόλοιπο αυτού του κεφαλαίου.

Η προσέγγιση της πλευράς της ζήτησης

Σ' αυτήν την ενότητα υποστηρίζουμε ότι οι παράγοντες που σχετίζονται με την αποτελεσματική ζήτηση μπορούν να διαδραματίσουν ένα χρήσιμο ρόλο στη διαμόρφωση ενός γενικού πλαισίου μέσα στο οποίο λαμβάνονται οι αποφάσεις των επιχειρήσεων που αφορούν την επιλογή μεταξύ των εναλλακτικών που υπάρχουν.

Μια σειρά «θεωριών του ιμπεριαλισμού», που χρονολογείται πίσω στους Luxemburg (1963), Hilferding (1981, δημοσιεύτηκε πρώτη φορά το 1910) και Lenin (1917), μεταξύ άλλων, θεωρεί τον «ιμπεριαλισμό» ως το αποτέλεσμα της εγγενούς τάσης των καπιταλιστικών οικονομιών προς την κρίση – συνήθως του τύπου της αποτελεσματικής ζήτησης [κρίσεις υποκατανάλωσης (underconsumption) και πραγματοποίησης (realization)] και/ή του τύπου της αυξανόμενης οργανικής σύνθεσης κεφαλαίου/μειωμένου ποσοστού κερδών. Εκτεταμένες επισκοπήσεις αυτών των θεωριών μπορούν να βρεθούν, για παράδειγμα, στον Bleaney (1976), στον Brewer (1980) και στους Hood και Young (1979). Σε αυτό το πλαίσιο, η βασική ιδέα είναι ότι η υποβόσκουσα κρίση είναι ένας λόγος που οι επιχειρήσεις αναλαμβάνουν υπερπόντιες επενδύσεις, με στόχο να μειώσουν τις πιέσεις για κερδοφορία, που οφείλονται σε προβλήματα προσφοράς, προβλήματα ζήτησης, ή και συνδυασμό και των δύο. Η πολυεθνική αντιμετώπιζεται ως η θεσμική εκδήλωση της διεθνοποίησης της παραγωγής που προκαλείται από την κρίση και ως φορέας του «ιμπεριαλισμού».

Η δυνητική σημασία της αποτελεσματικής ζήτησης στις αποφάσεις των επιχειρήσεων να αναζητούν «εξωτερικές» αγορές, έχει αναγνωριστεί επίσης από τον Kalecki (1971) σε μια κριτική του για τη Rosa Luxemburg. Βασιζόμενοι σε

αυτό και στη συμβολή άλλων όπως ο Kalecki, ο Steindl (1952), και σε πρόωμους δουλειά, οι Baran και Sweezy (1966) επανέφεραν το ενδιαφέρον σε τέτοιου είδους θεωρήσεις. Το βασικό σημείο ήταν ότι οι περισσότερες εγχώριες βιομηχανίες των ανεπτυγμένων βιομηχανικά κρατών κυριαρχούνται σήμερα από γιγαντιαίες επιχειρήσεις, οι οποίες επιχειρούν συλλογικά να χρεώσουν την τιμή που μεγιστοποιεί τα κοινά κέρδη (μονοπωλιακή τιμή). Αυτή η τιμολογιακή πολιτική δημιουργεί μια τάση ανεπαρκούς αποτελεσματικής ζήτησης λόγω της μείωσης της δαπάνης των καταναλωτών. Αυτό με τη σειρά του μειώνει το κίνητρο για εγχώρια επένδυση, αφήνοντας την επένδυση στο εξωτερικό μια σημαντική πιθανότητα.

Η θεωρία των Baran και Sweezy προκάλεσε τόσο το ενδιαφέρον όσο και την κριτική (βλ. Πιτέλης, 1987). Το βασικό τους σημείο, ωστόσο –ότι η ολιγοπωλιακή τιμολόγηση μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση του μεριδίου των ακαθάριστων κερδών στο εισόδημα– υποστηρίχτηκε μαθηματικά από τον Cowling (1982), υπό την υπόθεση επιτυχημένης στρατηγικής παρεμπόδισης της εισόδου (της μορφής της επένδυσης σε υπερβάλλουσα παραγωγική δυναμικότητα) από τις υφιστάμενες επιχειρήσεις στον κλάδο. Επιπλέον, η εμφάνιση της εταιρείας περιορισμένης ευθύνης (joint stock company) μπορεί να αποτελέσει μια άλλη ανεξάρτητη πηγή των ανεπαρκειών ζήτησης στις οικονομίες της αγοράς. Ένας τρόπος για την επέκταση των επιχειρήσεων είναι μέσω joint stock εταιρειών που έχουν μετοχικό κεφάλαιο, διαμέσου της άμεσης ή έμμεσης (συχνά υποχρεωτικής) επένδυσης σε μετοχές, συγκεκριμένα μέσα από τα συνταξιοδοτικά ταμεία. Αυτή η διαδικασία κοινωνικοποίησης αυξάνει την εσωτερική χρηματοδότηση των επιχειρήσεων joint stock αλλά παράλληλα μπορεί να μειώσει το μερίδιο του διαθέσιμου εισοδήματος για κατανάλωση. Δεδομένων των στοιχείων για την κάθε άλλο παρά τέλεια υποκατάσταση μεταξύ των διαφορετικών μορφών αποταμίευσης, το αποτέλεσμα είναι μια τάση προς τη μείωση της δαπάνης του καταναλωτή (βλ. Πιτέλης, 1987 για τέτοιου είδους στοιχεία). *Ceteris paribus*, αυτό οδηγεί σε πιέσεις αποτελεσματικής ζήτησης, συνδυασμένες με τη διαθεσιμότητα της «υπερβολικής» ρευστότητας, σε όρους παρακράτησης κερδών και πλεονάσματος συνταξιοδοτικών κεφαλαίων στα χέρια του τομέα των επιχειρήσεων. Τα δύο, συνδυασμένα, θα μπορούσαν να αντιμετωπιστούν σαν ένας παράγοντας που συμβάλλει στην τάση για διεθνοποίηση της παραγωγής.

Μια σοβαρή επίθεση στη θεωρία της διεθνούς παραγωγής των Baran-Sweezy έγινε από τη μαρξιστική προσέγγιση, κυρίως από τους υποστηρικτές της σχολής της «διεθνοποίησης του κεφαλαίου», βλ. τη συλλογή στους Radice (1975) και Jenkins (1987). Τα βασικά επιχειρήματα είναι αυτά που ακολουθούν. Αρχικά, η εστίαση των Baran και Sweezy στο μονοπώλιο βασίζεται σε ένα νεοκλασικό τύπο «ποσοτικής θεωρίας του ανταγωνισμού», η οποία θεωρεί τον ανταγωνισμό και το μονοπώλιο ως εκ διαμέτρου αντίθετους τύπους δομής της

αγοράς. Στην πραγματικότητα, ο ανταγωνισμός πρέπει να ειπωθεί ως η διαδικασία η οποία διαλεκτικά συνδέει τον ανταγωνισμό και το μονοπώλιο, όπως έχει υποστηρίξει ο Marx. Ανάλογα, η αυξανόμενη συγκέντρωση δεν υπονοεί κατ' ανάγκη μονοπωλιακή δύναμη, δεδομένου του πραγματικού και του δυνητικού ανταγωνισμού από ανταγωνιστικές επιχειρήσεις. Η θεωρία των Baran και Sweezy αποτυγχάνει επίσης να εξηγήσει την κατεύθυνση των ΑΞΕ από τις χώρες εξαγωγείς κεφαλαίων, όπως είναι οι ΗΠΑ σε άλλες χώρες που εξάγουν κεφάλαια, όπως είναι αυτές στην Ευρώπη.

Οι θεωρητικοί της «διεθνοποίησης του κεφαλαίου» ερμηνεύουν το φαινόμενο αυτό σε όρους εγγενούς ανταγωνισμού μεταξύ κεφαλαίου και εργασίας για την παραγωγή «υπεραξίας» (δυνητικό ακαθάριστο κέρδος) από τη μια πλευρά και ενδοκαπιταλιστικών διαφορών από την άλλη (για την ιδιοποίηση τέτοιων κερδών) που παρατηρείται στις καπιταλιστικές οικονομίες. Αυτή η ανταγωνιστική διαδικασία αρκεί για να δώσει ένα κίνητρο διεθνοποίησης του κεφαλαίου από την πλευρά της προσφοράς· όπου υπάρχει εργατική δύναμη, υπάρχουν δυνατότητες κέρδους, και ο πρώτος που θα την εκμεταλλευτεί θα τα καταφέρει καλύτερα στη μάχη του ανταγωνισμού.

Δεχόμενοι ότι τα θέματα της προσφοράς είναι σημαντικά για την υποκίνηση της διεθνοποίησης της παραγωγής, δεν σημαίνει ότι τα θέματα ζήτησης δεν μπορούν να διαδραματίσουν ένα σημαντικό ρόλο. Οι παράγοντες ζήτησης μπορούν να δρουν προωθητικά ή ανασταλτικά, ή και τα δύο. Προωθητικά, καθώς η φθίνουσα εγχώρια αποτελεσματική ζήτηση και η χαμηλή αναμενόμενη κερδοφορία και ανάπτυξη μπορούν να παίξουν ένα σημαντικό ρόλο. Ανασταλτικά, οι ταχύτερα αναμενόμενοι ρυθμοί ανάπτυξης και/ή κερδών στο εξωτερικό που μπορούν να αντιμετωπισθούν σαν πλεονεκτήματα γεωγραφικής θέσης (βλ. Dunning, 1998)¹¹. Όταν αυτά τα δύο συνδυάζονται, με μείωση της εγχώριας ζήτησης και με συσσώρευση παρακρατηθέντων κερδών και με άλλα πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας ή μονοπωλιακά, δεν υπάρχει άλλη επιλογή. Κατά συνέπεια, νομιμοποιούμαστε να χρησιμοποιήσουμε το επιχειρήμα της ζήτησης. Είναι ενδιαφέρον ότι, αντίθετα με το γεγονός ότι τέτοιοι παράγοντες συχνά

11. Τέτοια πλεονεκτήματα θα μπορούσαν να δώσουν απάντηση στην άλλη κριτική της θεωρίας των Baran-Sweezy, που αφορά την κατεύθυνση των ΑΞΕ. Στο βαθμό που οι ΗΠΑ, για παράδειγμα, αντιμετώπιζαν προβλήματα ζήτησης πριν, για παράδειγμα, από την Ευρώπη, η τελευταία θα μπορούσε να θεωρηθεί ως μια ελκυστική γεωγραφική τοποθεσία όπου θα μπορούσαν να επενδύσουν οι αμερικανικές επιχειρήσεις. Επιπλέον, η μονοπωλιοποίηση και η κοινωνικοποίηση των τάσεων του κεφαλαίου δεν είναι απαραίτητο να αποτελούν τους μοναδικούς λόγους για αναποτελεσματικότητες της ζήτησης. Στην προσέγγιση του Keynes και των νεοκλασικών, για παράδειγμα, τέτοιες διαφορές μπορούν να προκύψουν από λόγους που συνδέονται με αλλαγές στις προτιμήσεις των καταναλωτών, στις συμπεριφορές των επενδυτών και/ή νομοματικές πολιτικές, όπως αυξήσεις στα επιτόκια.

παραγνωρίζονται στη βιβλιογραφία, θέματα ζήτησης συχνά αναφέρονται έμμεσα σε άλλες θεωρίες, κυρίως αυτή του Dunning και συμπληρώνουν την ερμηνεία του Hymer για την εγχώρια διαφοροποίηση που βασίζεται στον κύκλο ζωής των προϊόντων. Θέματα ζήτησης από την πλευρά της επιχείρησης επίσης συναντώνται στην υπόθεση του «κύκλου του προϊόντος» από τον Vernon (1966).

Σύμφωνα με την προσέγγιση του Vernon τα προϊόντα έχουν ένα κύκλο ζωής με τρεις βασικές φάσεις: εισαγωγή και ανάπτυξη, ωριμότητα και πτώση. Στην πρώτη φάση, η παραγωγή πραγματοποιείται στο εσωτερικό, για ποικίλους λόγους, όπως είναι η ανάγκη για προσεκτικό έλεγχο και παρακολούθηση της αγοράς. Στη δεύτερη φάση το προϊόν τυποποιείται, και δεδομένου ότι είναι με κάποιο τρόπο γνωστό στο εξωτερικό μέσω των εξαγωγών, σχεδιάζονται οι ΑΞΕ. Στην τρίτη φάση, οι ΑΞΕ γίνονται αναπόφευκτες, καθώς οι δασμοί τείνουν να περιορίζουν τις περαιτέρω εξαγωγές. Οι οικονομίες κλίμακας τείνουν να εξαπλώνονται στο εσωτερικό και η εξυπηρέτηση ξένων αγορών γίνεται πολύ δύσκολη.

Η θεωρία του Vernon υπέστη κριτική ως ανεπαρκής ερμηνεία των μετά το Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο δραστηριοτήτων των πολυεθνικών, κυρίως από τους Buckley και Casson (1976) που βασίστηκαν στη δυσκολία που έχει η θεωρία στο να εξηγήσει επενδύσεις που δεν στόχευαν στην υποκατάσταση των εξαγωγών, την εμφάνιση μη-τυποποιημένων προϊόντων που παράγονται στο εξωτερικό και την περίπτωση προσεκτικά διαφοροποιημένων προϊόντων που εξυπηρετούν τις ανάγκες της τοπικής αγοράς. Μια άλλη δύναμη κριτική αυτής της θεωρίας είναι ότι η μείωση του ρυθμού ανάπτυξης της ζήτησης στη φάση της ωριμότητας μπορεί να αποφευχθεί μέσω της διαφοροποίησης σε προϊόντα που βρίσκονται σε μια διαφορετική φάση του κύκλου τους. Υπό αυτήν την έννοια, η ασυσχέτιστη ολοκλήρωση (conglomeration) αντιμετωπίζεται ως η απάντηση στις ιδιοτροπίες που παρουσιάζει ο κύκλος προϊόντος, όπως στον Hymer (1979).

Όλες οι παραπάνω κριτικές προκύπτουν εξαιτίας της προσέγγισης του Vernon, η οποία εστιάζει στη ζήτηση για ένα συγκεκριμένο προϊόν, και όχι στη συνολική ζήτηση. Το επιχείρημα περί ανεπάρκειας της συνολικής ζήτησης αφορά όλες τις επιχειρήσεις, σε όλες τις φάσεις των προϊόντων τους, αν και σε διαφορετικό βαθμό, ανάλογα με τη φάση του κύκλου του προϊόντος. Οι ΑΞΕ, σύμφωνα με το θεωρητικό μας πλαίσιο, μπορούν να αντιμετωπιστούν ως μία απάντηση των επιχειρήσεων στις ιδιοτροπίες του «επιχειρηματικού κύκλου», δημιουργώντας έτσι μία πραγματικά «επιχείρηση παντός καιρού». Συμπερασματικά, το επιχείρημα της συνολικής ζήτησης επιβιώνει και προχωρεί πέρα των κριτικών της θεωρίας κύκλου του προϊόντος, ενώ ταυτόχρονα διατηρεί το σημαντικό ρόλο των προβληματισμών σχετικά με τη ζήτηση.

Συνοψίζοντας, μπορούμε να θεωρήσουμε τους παράγοντες της ζήτησης ως αιτία (κίνητρο για τις επιχειρήσεις) για τη διεθνοποίηση της παραγωγής. Αυτό το επιχείρημα αντισταθμίζει την προηγούμενη εστίαση στους παράγοντες της προσφοράς. Ωστόσο, αποτυγχάνει να αντιμετωπίσει άμεσα το θέμα της επιλογής μεταξύ των θεσμικών μορφών (institutional modes). Παρέχει μια μερική απάντηση στο «Γιατί διεθνοποίηση;» αλλά δεν παρέχει μια επαρκή απάντηση στην ερώτηση «Γιατί πολυεθνικές;» έναντι των εξαγωγών, της εκχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης και/ή της υπεργολαβίας. Για να απαντήσουμε σε αυτά τα ερωτήματα, είναι απαραίτητο να επιστρέψουμε στις θεωρίες προσφοράς.

Όπως έχει ήδη σημειωθεί, η παραπάνω κριτική αφορά επίσης στις θεωρίες της προσφοράς. Για να εξηγήσουμε πλήρως την επιλογή της θεσμικής μορφής, θα χρειαστούμε να χρησιμοποιήσουμε τις αποτυχίες αγορών και/ή τη διαφορετική αποτελεσματικότητα των επιχειρήσεων και/ή την ολιγοπωλιακή αλληλεπίδραση, ή όλα αυτά μαζί. Το κόστος συναλλαγών που συνδέεται με εσωτερικευμένους (εσωτερικά παραγόμενους) εξειδικευμένους ή μη πόρους (ανάλογα με την περίπτωση), μαζί με τη διαφορετική αποτελεσματικότητα των επιχειρήσεων στη χρήση (παρά την πώληση) αυτών των πλεονεκτημάτων πόρων (ανάλογα με την περίπτωση), στο πλαίσιο της ολιγοπωλιακής αλληλεπίδρασης, μπορεί σε συγκεκριμένες περιπτώσεις να ερμηνεύσει την επιλογή της θεσμικής μορφής από συγκεκριμένες επιχειρήσεις. Όλοι οι άλλοι παράγοντες οι οποίοι μειώνουν το μοναδιαίο κόστος (περιλαμβανομένων και αυτών της εργασίας) και/ή αυξάνουν την (προστιθέμενη) αξία (ποιότητα, διαφοροποίηση, φήμα) μπορούν επίσης να είναι σημαντικοί. Με την προσέγγισή μας για την ενδογενή ανάπτυξη πλεονεκτημάτων, την κατεύθυνση της επέκτασης και την επιλογή της γεωγραφικής θέσης, έχουμε τα περισσότερα κομμάτια του παζλ. Η επιθυμία να έχουμε μία πραγματικά εταιρεία «παντός καιρού» μπορεί να προσθέσει ένα επιπλέον παράγοντα ερμηνείας της διεθνοποίησης κυρίως από την πλευρά της ζήτησης. Όλα αυτά δεν σχηματίζουν μια γενική θεωρία, αλλά τα βασικά στοιχεία του πλαισίου και των εργαλείων που μπορούν να εφαρμοστούν σε συγκεκριμένες περιπτώσεις ώστε να εξηγήσουν και/ή να προβλέψουν συγκεκριμένες στρατηγικές από συγκεκριμένες επιχειρήσεις¹².

12. Ένας επιπλέον παράγοντας που οδηγεί στη διεθνοποίηση και στις πολυεθνικές μπορεί να είναι ο διεθνής ανταγωνισμός μεταξύ των εθνών.

Εμπειρική τεκμηρίωση της θεωρίας της ζήτησης

Μερικά στοιχεία που υποστηρίζουν τη θεωρία της ζήτησης βρίσκονται στον Μπιτέλη (1987, 1996) και παρατίθενται εδώ. Ο Πιτέλης (1987) ασχολείται με το ότι ένα βασικό χαρακτηριστικό (stylized fact) των δραστηριοτήτων των ΠΕΕ στις δεκαετίες του 1950 και του 1960 είναι ότι αυτές οι επιχειρήσεις είχαν την έδρα τους στις ΗΠΑ και αναλάμβαναν δραστηριότητες κυρίως σε άλλες ανεπτυγμένες χώρες (βλ. Casson, 1987). Γιατί πρέπει οι επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν εγχώρια προβλήματα ζήτησης να επιλέξουν να επεκταθούν σε άλλες χώρες οι οποίες πιθανότατα αντιμετωπίζουν παρόμοια προβλήματα;

Υπάρχει μια πληθώρα αιτιών για το φαινόμενο αυτό, καθώς και κάποια επιπλέον εμπειρικά στοιχεία. Πρώτον, η επιχείρηση μπορεί να προσφέρει ένα διαφορετικό (αρκετά διαφοροποιημένο) προϊόν. Δεδομένων των ομοιοτήτων στις προτιμήσεις ή τις ανάγκες σε άλλες ανεπτυγμένες χώρες θα ήταν η προφανής επιλογή. Δεύτερον, η εγγύτητα των άλλων ανεπτυγμένων χωρών σε πηγές φτηνού εργατικού δυναμικού και πρώτων υλών, για παράδειγμα η άμεση πρόσβαση των βορειοευρωπαϊκών χωρών στη νότια Ευρώπη και τη Βόρεια Αφρική. Οι ανεπτυγμένες χώρες μπορούν να αποτελέσουν τη βάση από την οποία μπορεί να επιτευχθεί ευκολότερα η πρόσβαση σε λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες. Η υποδομή των ανεπτυγμένων χωρών καθώς και η πολιτικοοικονομική σταθερότητά τους τις καθιστούν μία καλή βάση. Τρίτον, η φυσική παρουσία μέσα στην αναδυόμενη κοινή ευρωπαϊκή αγορά και η σχετική αποφυγή επιβολής δασμών και άλλων τέτοιων εμποδίων στις λειτουργίες των επιχειρήσεων. Τέταρτον, υπάρχουν αυτά καθαυτά τα πλεονεκτήματά του να είναι μια επιχείρηση πολυεθνική με την επακόλουθη μείωση του κόστους εργασίας και άλλου κόστους και την αύξηση της δύναμης επί της αγοράς. Πέμπτον, και σημαντικό στο δικό μας πλαίσιο, ο χρόνος και/ή η σοβαρότητα των προβλημάτων ζήτησης μπορεί να διαφέρουν μεταξύ των ανεπτυγμένων χωρών.

Δεδομένης αυτής της τελευταίας πιθανότητας, εξετάζουμε την κατάσταση ζήτησης-μεριδίου κερδών-ρευστότητας της οικονομίας των ΗΠΑ στην περίοδο που προηγήθηκε της ανάπτυξης των πολυεθνικών και των ΑΞΕ. Ξεκινώντας από την περίοδο μετά την οικονομική ύφεση του 1929, οι δαπάνες του καταναλωτή ως ποσοστό του μετά φόρου ακαθάριστου ιδιωτικού εισοδήματος (ατομικού και εταιρικού), μειώθηκαν από 96,24% το 1930-34 σε 90,01% το 1935-39 και 82,64% την περίοδο 1945-49. Οι εταιρικές παρακρατήσεις την ίδια περίοδο αυξήθηκαν από μόνο 1,63% σε 5,85% και σε 9,16% αντίστοιχα. Το μερίδιο κερδών αυξήθηκε από 7,23% σε 11,24% και 12,42% αντίστοιχα. Και τα τρία μεγέθη σταθεροποιήθηκαν μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του 1960. Είναι την περίοδο κατά τη διάρκεια και μετά τη δραματική μείωση στις δαπάνες του καταναλωτή και την αύξηση στο μερίδιο κερδών και τη ρευστότητα που οι αμερικανικές

ΑΞΕ απογειώθηκαν – σχεδόν δεκαπλασιάστηκαν μεταξύ 1946 και 1969 (βλ. Tugendhat, 1971).

Οι περισσότερες από αυτές τις επενδύσεις κατευθύνονταν στη Μεγάλη Βρετανία. Αυτό καθιστά ενδιαφέρουσα την έρευνα των στοιχείων της Μεγάλης Βρετανίας για αυτήν την περίοδο. Το μερίδιο των δαπανών του καταναλωτή ήταν πολύ πιο σταθερό από ό,τι στις ΗΠΑ. Από 92,99% την περίοδο 1930-1934 μειώθηκε σε 89,24% την περίοδο 1935-39 και σε 88,23% το 1945-49. Έτσι, η καταναλωτική ζήτηση δεν ήταν τόσο κακή στο Ηνωμένο Βασίλειο εκείνη την εποχή, ένα στοιχείο που επίσης υποστηρίζεται από τον Cantwell (1988, 1991). Ακόμη πιο ενδιαφέρον είναι ότι μετά τις αμερικανικές ΑΞΕ στην Ευρώπη το μερίδιο των δαπανών του Αμερικανών καταναλωτών σταθεροποιήθηκε. Το μερίδιο της Μεγάλης Βρετανίας μειώθηκε δραματικά, σχεδόν 10% από τα μέσα της δεκαετίας του 1940 ως τα μέσα της δεκαετίας του 1960. Αυτό συνέπεσε με δραματική αύξηση των βρετανικών ΑΞΕ (βλ. Stopford και Dunning, 1983).

Τα παραπάνω δεν παρέχουν πειστικά στοιχεία για την ισχύ της θεωρίας της ζήτησης, αλλά παρέχουν μια ερμηνεία της κατεύθυνσης των ΑΞΕ που είναι συνεπής με αυτή. Δεδομένου αυτού, είναι, πιστεύουμε, λογικό να υποστηρίξουμε ότι η ανάλυση της θεωρίας της ζήτησης μπορεί να είναι χρήσιμη.

Οι «αποδείξεις» που συζητήθηκαν μέχρι τώρα αποτυγχάνουν να ελέγξουν άμεσα εάν τα προβλήματα της συνολικής αποτελεσματικής ζήτησης μπορεί να αποτελούν κίνητρο για εξωτερική επένδυση από μία χώρα. Ο άμεσος τρόπος να ελεγχθεί η υπόθεση είναι με την οικονομετρική εκτίμηση των σχετικών σχέσεων. Πιο κάτω αναφέρουμε μερικά ευρήματα από μια τέτοια έρευνα (Πιτέλης, 1996).

Εξετάσαμε την παρακάτω σχέση:

$$ODI_t = f(ED_t, Z_t) \quad (1)$$

όπου ODI = άμεση επένδυση στο εξωτερικό (ΑΞΕ)

ED = αποτελεσματική ζήτηση

Z = άλλες επεξηγηματικές μεταβλητές

t = δείκτης χρόνου

Με στόχο τον πιο εύκολο υπολογισμό, η (1) μπορεί να γραφεί ως εξής:

$$ODI_t = \alpha_0 + \alpha_1 ED_t + \alpha_2 Z_t + u_t \quad (2)$$

όπου α_0 = ένας σταθερός όρος

$u_t = NID(0, \sigma^2)$, είναι ένας όρος σφάλματος που θεωρούμε ότι ικανοποιεί τις συνηθισμένες συνθήκες.

Η ED ορίζεται βάσει των τυπικών κεινσιανών όρων ως το σύνολο της συνολικής δαπάνης των καταναλωτών (C) συν τις δαπάνες επένδυσης (I) συν το

πλεόνασμα εξαγωγών (ES) συν το έλλειμμα (BD), δηλαδή $ED = C + I + BD + ES$. Χρησιμοποιήσαμε στοιχεία από τη Μεγάλη Βρετανία για την περίοδο 1963-92 που αντλήσαμε από το *Economic Trends Annual Supplement* (ETAS, 1994). Σύμφωνα με την προηγούμενη ανάλυση είναι περιμένουμε το a_1 να είναι αρνητικό στην (1) υπονοώντας ότι όταν η συνολική αποτελεσματική ζήτηση μειώνεται, η προς τα έξω άμεση επένδυση αυξάνεται, και το αντίστροφο.

Ακολουθήσαμε τη μεθοδολογία «από το γενικό στο ειδικό» (general to specific) που είναι σύμφωνη με την καθιερωμένη πρακτική (βλ. Harvey, 1981), δηλαδή ξεκινήσαμε με μία γενική εξίσωση προς εκτίμηση, σύμφωνα με τις προτάσεις μας και σταδιακά επιβάλαμε περιορισμούς στις παραμέτρους προκειμένου να βρούμε την «προτιμώμενη» εξίσωση, δηλαδή αυτή που περιγράφει τη διαδικασία δημιουργίας των στοιχείων (data generation process) πιο συνοπτικά. Προφανείς ερμηνευτικές μεταβλητές εκτός από την ED είναι η ED με υστέρηση, η εξαρτημένη μεταβλητή με υστέρηση (LDV) και το ποσοστό κερδών.

Ένας σημαντικός λόγος για να συμπεριλάβουμε τις παραπάνω μεταβλητές είναι ότι χρειαζόμαστε μια όσο το δυνατό γενικότερη εξίσωση, με στόχο να ικανοποιήσουμε τις θεωρητικές προσδοκίες και να διατηρήσουμε επαρκείς βαθμούς ελευθερίας, ώστε να μην υπονομεύσουμε την εγκυρότητα των αποτελεσμάτων μας. Στο παραπάνω πλαίσιο οι τρεις ερμηνευτικές μεταβλητές που επιλέχθηκαν ικανοποιούν αυτές τις απαιτήσεις. Το εγχώριο ποσοστό κέρδους είναι πιθανόν να επηρεάσει αρνητικά το ODI για προφανείς λόγους. Οι επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν χαμηλό εγχώριο ποσοστό κέρδους είναι πιθανόν να επιδιώξουν επενδύσεις σε υπερπόντιες αγορές εκεί όπου το ποσοστό κέρδους είναι ίσως μεγαλύτερο. Το ποσοστό κέρδους υπολογίζεται ως ακαθάριστα κέρδη εμπορίου μείον τις πληρωμές τόκων από τις εταιρείες μεταποίησης, διαιρεμένο με την ακαθάριστη δημιουργία παγίου κεφαλαίου (gross fixed capital formation). Τα στοιχεία προέρχονται από το ETAS, 1994.

Είναι ευρέως αποδεκτό ότι οι επενδυτικές αποφάσεις των επιχειρήσεων επηρεάζονται από το αναμενόμενο ποσοστό κέρδους (βλ. Πιτέλης 1987 για ανάλυση). Είναι σύνηθες να προσεγγίζονται οι «αναμενόμενες μεταβλητές» με παρελθούσες τιμές της μεταβλητής στην οποία αναφερόμαστε. Αν υποθέσουμε ότι το αναμενόμενο ποσοστό κέρδους μπορεί να προσεγγιστεί από μια φθίνουσα γεωμετρική κατανομή της με υστέρηση τρέχουσας μεταβλητής, έχουμε μια δικαιολογία/λόγο για να συμπεριλάβουμε την εξαρτημένη μεταβλητή με υστέρηση (ODI_{t-1}), μέσω του μετασχηματισμού «Κουσκ». Υπάρχουν άλλοι λόγοι που δικαιολογούν το γεγονός ότι συμπεριλήφθηκε η εξαρτημένη μεταβλητή με υστέρηση (βλ. Wallis, 1979), συμπεριλαμβανομένης της πιθανότητας να έχει ένα ρόλο να παίξει στην ερμηνεία του ODI_t . Τέλος, έχουμε συμπεριλάβει την ED με υστέρηση σαν μια επιπρόσθετη μεταβλητή (ED_{t-1}). Ο λόγος είναι η ανάγκη αναζήτησης μιας γενικής εξίσωσης, αλλά επιπλέον η πιθανότητα ότι το ODI επη-

ρεάζεται από αλλαγές (όχι επίπεδα) του ED. Αν είναι έτσι, αυτό θα πρέπει να επιβεβαιώνεται από τα στοιχεία τα ίδια.

Δεδομένων των παραπάνω, η γενική μας εξίσωση πήρε τη μορφή:

$$ODI_t = a_0 + a_1 AD_t + a_2 AD_{t-1} + a_3 PROR_t + a_4 ODI_{t-1} + u_t \quad (3)$$

Η εκτίμηση, με τη Μέθοδο Ελαχίστων Τετραγώνων (OLS) έδωσε την παρακάτω «προτιμώμενη» εξίσωση

$$ODI_t = 7051,6^* - 0,08^* \Delta AD_t - 12,96^* PROR_t + 0,83^* ODI_{t-1} \quad (4)$$

2,03 2,15 -2,38 9,11

$$\bar{R}^2 = 0,767, \quad DW = 2,17$$

όπου το * υποδηλώνει σημαντικότητα 5% σε ένα «t» τεστ.

Σύμφωνα με την (4), το ODI επηρεάζεται αρνητικά και σημαντικά από την αλλαγή στην αποτελεσματική ζήτηση και επίσης από το ποσοστό κέρδους. Αυτό βρίσκεται σε συμφωνία με τις θεωρητικές μας προτάσεις. Επιπλέον, η ερμηνευτική δύναμη της εξίσωσης είναι μεγάλη και η εξίσωση δεν παρουσιάζει κανένα από τα κλασικά οικονομετρικά προβλήματα (αυτοσυσχέτιση, συναρτησιακή μορφή, κανονικότητα, πολυσυγγραμμικότητα, ετεροσκεδαστικότητα) όπως φαίνεται από τα τυπικά τεστ που δίνονται από το πακέτο Mfit.

Αξίζει να σημειώσουμε ότι η επίδραση της αποτελεσματικής ζήτησης στο ODI είναι ανεξάρτητη από αυτήν του ποσοστού των κερδών. Αυτό είναι σημαντικό δεδομένης της πιθανής θεωρητικής σχέσης μεταξύ του AD και του ποσοστού κέρδους, όπου το τελευταίο θα μπορούσε να ειπωθεί σαν μια προσέγγιση του πρώτου. Όπως αποδεικνύεται, η επίδραση του AD είναι ανεξάρτητη από αυτήν του ποσοστού κέρδους, το οποίο επιβεβαιώνει τις θεωρητικές μας προτάσεις. Προκειμένου να ελέγξουμε αν το AD επηρεάζει το ODI ακόμη και στην περίπτωση απουσίας του ποσοστού κέρδους, τρέξαμε επίσης μια παλινδρόμηση, όπου το τελευταίο δεν περιλαμβάνεται στην εκτιμώμενη εξίσωση. [Προφανώς, αυτό είναι ισοδύναμο με το να θέσουμε ένα μηδενικό περιορισμό σε μία ήδη γνωστή ως ασήμαντη παράμετρο στην (4)]. Η εκτίμηση έδωσε

$$ODI_t = -831,65 - 0,85^* \Delta AD_t + 0,82^* ODI_{t-1} \quad (5)$$

0,70 2,04 8,30

$$\bar{R}^2 = 0,720, \quad DW = 1,95$$

Όπως στην (4), η επίδραση της ΔAD στην ODI είναι αρνητική και σημαντική, σε συμφωνία με τις προσδοκίες μας. Η εξίσωση δεν παρουσιάζει κανένα από τα

κλασικά οικονομετρικά προβλήματα. Ωστόσο, η ερμηνευτική μεταβλητή της εξίσωσης είναι τώρα μικρότερη και ο σταθερός όρος ασήμαντα διαφορετικός από το μηδέν. Θα περιμέναμε αυτό να είναι θετικό και σημαντικό για να υποδηλώσει ότι ορισμένα ODI θα αναμενόταν ακόμη και στην περίπτωση έλλειψης AD και μειώσεων του ποσοστού κέρδους. Ωστόσο, το γεγονός ότι η AD είναι ακόμη, όπως αναμενόταν σημαντική συνηγορεί υπέρ της εγκυρότητας των αποτελεσμάτων. Αυτό ενισχύθηκε από πολυάριθμες άλλες παλινδρομήσεις, όπου σε καμιά ο συντελεστής AD δεν απέτυχε να είναι αρνητικός και σημαντικός.

Καταλήγοντας, βρήκαμε εμπειρική υποστήριξη για την υπόθεση ότι η αποτελεσματική ζήτηση συνδέεται αντίστροφα με την εξωτερική επένδυση. Επιπλέον βρήκαμε εμπειρική υποστήριξη για την πρόταση ότι το ποσοστό εγχώριου κέρδους επηρεάζει αρνητικά τις εξωτερικές επενδύσεις. Η εξίσωση ήταν σαφώς ορισμένη και με μεγάλη ερμηνευτική δύναμη. Αυτό μας παρέχει κάποια σιγουριά για την εγκυρότητά της. Δεν υποεκτιμούμε τα ποικίλα προβλήματα οικονομετρικής εκτίμησης, συμπεριλαμβανομένου του γεγονότος ότι οι σχέσεις μας δεν αποδεικνύουν την ύπαρξη σχέσης αιτίας-αιτιατού. Από αυτήν την άποψη, τα αποτελέσματά μας μπορεί να θεωρηθεί ότι απέτυχαν να απορρίψουν μια παλιά, και ακόμη αρκετά αμφιλεγόμενη και παράδοξα παραγνωρισμένη πρόταση: ότι τα προβλήματα αποτελεσματικής ζήτησης μπορούν να είναι μια αιτία στην εξωτερική επένδυση από τις πολυεθνικές.

Συμπεράσματα και πολιτική

Συζητήσαμε υπάρχουσες θεωρίες προσφοράς των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Τονίσαμε ποικίλες ελλείψεις και προσπαθήσαμε να τις διορθώσουμε βασισμένοι στην πενροζιανή προσέγγιση. Συνεχίσαμε προτείνοντας τα στοιχεία μιας σύνθεσης των θεωριών της προσφοράς, επεξηγώντας την (ενδογενή) ανάπτυξη, τη δημιουργία κινήτρων, την κατεύθυνση επέκτασης, και την επιλογή της θεσμικής μορφής επέκτασης. Παρατηρήσαμε την παραγνώριση των θεμάτων που αφορούν στην πλευρά της ζήτησης στη θεωρία της διεθνούς παραγωγής και των πολυεθνικών, και συνεχίσαμε διατυπώνοντας την άποψη ότι οι θεωρίες της ζήτησης μπορεί να αποτελούν επιπρόσθετο λόγο για γεωγραφική διαφοροποίηση, οδηγώντας μας έτσι σε μια εταιρεία «παντός καιρού». Υποστηρίξαμε επίσης ότι η σύνθεση των θέσεων για την προσφορά μπορεί να εξηγήσει την επιλογή της θεσμικής μορφής επέκτασης, όταν εφαρμόζεται προσεχτικά σε συγκεκριμένες περιπτώσεις συγκεκριμένων εταιρειών. Τελευταίο, αλλά όχι λιγότερο σημαντικό, προτείναμε ότι η μόνη γενίκευση από τη βιβλιογραφία και την ανάλυσή μας είναι ότι κανείς δεν μπορεί να γενικεύει. Όλες οι θεωρίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε συγκεκριμένες περιπτώσεις, όμως καμία θεωρία

δεν μπορεί να χρησιμοποιείται σε όλες τις περιπτώσεις σε κάθε χρονική στιγμή. Αυτό αναφέρεται και στα επιχειρήματα ζήτησης που αναπτύχθηκαν σε αυτό το κεφάλαιο.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Ο συγγραφέας αισθάνεται ευγνώμων απέναντι στους Hugo Radice, Roger Sugden, Mo Yamin, και απέναντι στους συμμετέχοντες σε πολυάριθμα επιστημονικά συνέδρια για τις συζητήσεις και τα σχόλια που έγιναν σε προηγούμενες εκδοχές αυτού του άρθρου. Επίσης, ο συγγραφέας είναι ευγνώμων απέναντι στον Γεώργιο Αργεΐτη για την ερευνητική βοήθεια που προσέφερε.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ALCHIAN, A. and H. DEMSETZ (1972), «Production, information costs and economic organization», *American Economic Review*, 62, 5, December: 777-95.
- BARAN, P. and P. SWEETZ (1966), *Monopoly Capital*, Harmondsworth: Penguin.
- BAUMOL, W. (1982), «Contestable markets: An uprising in the theory of industry structure», *American Economic Review*, 72: 1-15.
- BLEANEY, M. (1976), *Underconsumption Theories: A History and Critical Analysis*, London: Lawrence & Wishart.
- BOWLES, J. (1985), «The production process in a competitive economy», *American Economic Review*, 75.
- BREWER, A. (1980), *Marxist Theories of Imperialism*, London: Routledge & Kegan Paul.
- BUCKLEY, P. J. and M. C. CASSON (1976), *The Future of Multinational Enterprise*, London: Macmillan.
- (1998a), «Analyzing foreign market entry strategies: Extending the internalization approach», *Journal of International Business Studies*, 29, 3: 539-62.
- (1998b), «Models of the multinational enterprise», *Journal of International Business Studies*, 29, 1: 21-44.
- CANTWELL, J. (1988), «Theories of international production», University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business Studies, No 122.
- (1991), «Theories of international production», in C. N. PITELOS and R. SUGDEN (eds), *The Nature of the Transnational Firm*, London: Routledge.
- CASSON, M. C. (1987), «Multinational firms», in R. CLARKE and T. MCGUINNESS (eds), *The Economics of the Firm*, Oxford: Blackwells.
- CAVES, R. E. (1971), «International corporations: The industrial economics of foreign investment», *Economica*, 38: 1-27.