

Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

11. Πολυεθνικές Επιχειρήσεις, Άμεσες Ξένες Επενδύσεις και Παγκόσμιες Εφοδιαστικές Αλυσίδες

1373 Διεθνής Οικονομική

Καθ. Γιώργος Αλογοσκούφης

Πολυεθνικές Επιχειρήσεις και Άμεσες Ξένες Επενδύσεις

Στη διάλεξη αυτή αναλύουμε τη φύση και τη συμπεριφορά των πολυεθνικών επιχειρήσεων, και τους προσδιοριστικούς παράγοντες των άμεσων ξένων επενδύσεων.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε περισσότερες από μία χώρες. Συνήθως η έδρα τους είναι σε κάποια αναπτυγμένη χώρα, αλλά έχουν σημαντική συμμετοχή σε επιχειρήσεις που είναι εγκατεστημένες στο εξωτερικό.

Σύμφωνα με τη νομοθεσία των ΗΠΑ, μία επιχείρηση που κατέχει τουλάχιστον το 10% μιας επιχείρησης στο εξωτερικό θεωρείται πολυεθνική.

Τα τελευταία σαράντα χρόνια οι συσσωρευμένες άμεσες ξένες επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων έχουν ανέβει από \$700 δις το 1980 (6% του παγκόσμιου ΑΕΠ) στα \$32 τρις το 2018 (38% του παγκόσμιου ΑΕΠ).

Ποιοι είναι όμως οι παράγοντες που συντελούν σε αυτή την εκρηκτική άνοδο των άμεσων ξένων επενδύσεων και του ρόλου των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Ποιες είναι οι επιπτώσεις τους για την παγκόσμια οικονομία; Αξίζει να πάρουμε τα πράγματα από την αρχή.

Οι Πρώτες Εμπορικές Πολυεθνικές Επιχειρήσεις

Ως πρώτη πολυεθνική επιχείρηση θεωρείται η Ολλανδική Εταιρεία των Ανατολικών Ινδιών (Verenigde Oost-Indische Compagnie, ή VOC), η οποία ιδρύθηκε ως ανώνυμη εταιρεία το 1602, και στην οποία δόθηκε από την ολλανδική κυβέρνηση το μονοπώλιο του εμπορίου με τις ανατολικές Ινδίες.

Από την αρχή, η εταιρεία αυτή αντιμετώπισε τον ανταγωνισμό της Αγγλικής Εταιρείας των Ανατολικών Ινδιών (East India Company ή EIC) η οποία ιδρύθηκε την ίδια περίπου εποχή, αλλά με πολύ μικρότερο κεφάλαιο και σε μικρότερη κλίμακα.

Για σχεδόν δύο αιώνες οι εταιρείες αυτές ανταγωνίζονταν σκληρά για την πρωτοκαθεδρία στο εμπόριο μπαχαρικών, βαμβακερών προϊόντων και τσαγιού με την Ασία, και οι τύχες τους συνδέθηκαν με τις τύχες των κρατών από τις οποίες προέρχονταν. Ο ανταγωνισμός ήταν τόσο σκληρός που οδήγησε σε συχνές πολεμικές συγκρούσεις μεταξύ Αγγλίας και Ολλανδίας.

Οι πρώτες αυτές πολυεθνικές επιχειρήσεις ήταν κυρίως εμπορικές επιχειρήσεις που μονοπωλούσαν το εμπόριο μπαχαρικών και μεταξιού, και αργότερα το εμπόριο βαμβακερών, τσαγιού και οπίου.

Οι πολυεθνικές αυτές επιχειρήσεις, παρότι βασίζονταν σε ιδιώτες μετόχους, σε μεγάλο βαθμό λειτουργούσαν ως παραρτήματα των κρατών από τα οποία προέρχονταν, και συνέβαλαν τα μέγιστα στην εξάπλωση της ευρωπαϊκής αποικιοκρατίας έως τα μέσα του 19ου αιώνα.

Οι Πρώτες Μεταποιητικές Πολυεθνικές Επιχειρήσεις

Οι πρώτες πολυεθνικές επιχειρήσεις στον τομέα της μεταποίησης άρχισαν να αναδεικνύονται στο δεύτερο ήμισυ του 19ου αιώνα.

Πρώτη από αυτές ήταν η γερμανική βιομηχανία φαρμάκων Bayer, η οποία το 1865 απέκτησε μία θυγατρική στις ΗΠΑ, καθώς και η αμερικανική εταιρεία κατασκευής ραπτομηχανών Singer, η οποία το 1867 άνοιξε το πρώτο εργοστάσιο της στην Ευρώπη, στην πόλη της Γλασκώβης.

Οι επιχειρήσεις αυτές και πολλές όμοιές τους έκαναν σημαντικές επενδύσεις σε ξένες αγορές προκειμένου να αντιμετωπίσουν το κόστος, τα εμπόδια και τις αβεβαιότητες που συνδέονταν με τις εξαγωγές τους σε αυτές τις αγορές.

Σημαντικό ρόλο στα τέλη του 19ου και στις αρχές του 20ου αιώνα άρχισαν να παίζουν οι αμερικανικές πολυεθνικές επιχειρήσεις. Λόγω της μεγαλύτερης και ενιαίας αμερικανικής αγοράς, οι αμερικανικές επιχειρήσεις είχαν αποκτήσει στα τέλη του 19ου αιώνα πολύ μεγαλύτερη κλίμακα παραγωγής από τις αντίστοιχες ευρωπαϊκές.

Την περίοδο αυτή υπήρξε μάλιστα μια πολύ μεγάλη αύξηση της βιομηχανικής συγκέντρωσης στις ΗΠΑ, με συγχωνεύσεις και εξαγορές, οι οποίες οδήγησαν στη δημιουργία τεραστίων επιχειρήσεων όπως η Standard Oil, η United States Steel και η International Harvester. Σύντομα οι επιχειρήσεις αυτές ξεκίνησαν να κάνουν επενδύσεις και να παράγουν στο εξωτερικό, κυρίως στις σχετικά μεγάλες ευρωπαϊκές οικονομίες.

Η ειρηνικό διάλειμμα ανάμεσα στα Ευρωπαϊκά κράτη και ο διεθνής κανόνας χρυσού συνέβαλαν σε ένα κλίμα επενδυτικής και νομισματικής σταθερότητας.

Οι Πολυεθνικές στις Αρχές του 20ου Αιώνα

Στις αρχές του εικοστού αιώνα, το μεγαλύτερο εργοστάσιο της Βρετανίας ανήκε στην αμερικανική Westinghouse, η Standard Oil του John D. Rockefeller ήταν η μεγαλύτερη εταιρεία πετρελαίου στην Ευρώπη και το 1914 η αμερικανική Ford παρήγαγε το ένα τέταρτο των αυτοκινήτων στη Βρετανία.

Από την άλλη, αρκετές ευρωπαϊκές εταιρείες επένδυσαν και αυτές στην αμερικανική αγορά. Η βρετανική Courtaulds κυριαρχούσε στη νέα βιομηχανία των πλαστικών νημάτων (rayon), η ολλανδική Royal Dutch Shell είχε σημαντική παρουσία στην αμερικανική αγορά πετρελαίου και η βρετανική Lever στη αμερικανική βιομηχανία απορρυπαντικών. Στη χημική βιομηχανία μια σειρά από γερμανικές και ελβετικές επιχειρήσεις είχαν επενδύσει στις ΗΠΑ και παρήγαγαν για την αμερικανική αγορά.

Έως το 1914, η ύπαρξη των πολυεθνικών επιχειρήσεων είχε καθιερωθεί στα πλαίσια της παγκόσμιας οικονομίας.

Ωστόσο, παρά το ότι η δραστηριότητά τους ήταν σημαντική σε κλάδους όπως τα αυτοκίνητα, το πετρέλαιο, τα χημικά και το αλουμίνιο, η συμβολή τους στη συνολική παραγωγή των χωρών υποδοχής τους ήταν σχετικά μικρή. Σε σημαντικούς κλάδους στην Ευρώπη και τις ΗΠΑ, όπως η βιομηχανία άνθρακα και χάλυβα, οι σιδηρόδρομοι, τα ναυπηγεία, η κλωστοϋφαντουργία, οι κατασκευές, η βιομηχανία τροφίμων και η αγροτική παραγωγή, η παρουσία πολυεθνικών επιχειρήσεων ήταν σχεδόν ανύπαρκτη.

Η Περίοδος του Μεσοπολέμου

Η κατάσταση αυτή άρχισε να αλλάζει στην περίοδο του μεσοπολέμου, όταν η άνοδος του προστατευτισμού στο εμπόριο έδωσε επιπλέον κίνητρα στις μεγάλες επιχειρήσεις να κάνουν άμεσες επενδύσεις σε μεγάλες αγορές του εξωτερικού.

Η General Motors και η Ford επέκτειναν την παραγωγή τους στην Ευρώπη, ενώ οι αμερικανικές εταιρείες πετρελαίου δημιούργησαν δίκτυα σταθμών ανεφοδιασμού σε βενζίνη και πετρέλαιο. Οι αμερικανικές Hoover, Remington, Rand και Procter & Gamble επίσης επένδυσαν στην Ευρώπη την περίοδο του μεσοπολέμου. Το 1939, περισσότεροι από τους μισούς εργαζομένους της ολλανδικής πολυεθνικής Phillips εργάζονταν εκτός Ολλανδίας.

Ωστόσο, στην περίοδο του μεσοπολέμου υπήρξε και μία άλλη, πολύ πιο δυσμενής, διεθνής οικονομική εξέλιξη. Η άνοδος των διεθνών καρτέλ, που αναδείχθηκαν ως η πιο χαρακτηριστική μορφή διεθνούς οργάνωσης των επιχειρήσεων. Λόγω του προστατευτισμού που αναπτύχθηκε και του κατακερματισμού των αγορών, σε πολλές αγορές σύντομα αναδείχθηκε ένα πρόβλημα υπερβάλλουσας παραγωγικής δυναμικότητας. Το πρόβλημα αυτό επιδεινώθηκε με τη μεγάλη ύφεση της δεκαετίας του 1930. Καθώς σε πολλές αγορές επικρατούσαν ήδη λίγες μεγάλες επιχειρήσεις, η συννενόηση μεταξύ τους ήταν ιδιαίτερα εύκολη. Παρά τό ότι καρτέλ υπήρχαν, σε κλάδους όπως το αλουμίνιο και τα εκρηκτικά και πριν το Α' Παγκόσμιο Πόλεμο, στο μεσοπόλεμο τα διεθνή καρτέλ κυριάρχησαν όσο ποτέ μέχρι τότε ή και έκτοτε. Το πρώτο καρτέλ του χάλυβα δημιουργήθηκε το 1926. Το πρώτο διεθνές καρτέλ πετρελαίου το 1928. Πολλά άλλα καρτέλ ακολούθησαν σε διάφορους κλάδους.

Η Μεταπολεμική Ανάπτυξη των Πολυεθνικών

Η κατάσταση αναφορικά με τις πολυεθνικές επιχειρήσεις άλλαξε ριζικά μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο. Στη μεταπολεμική περίοδο η ύπαρξη πολυεθνικών επιχειρήσεων έπαψε να είναι ένα χαρακτηριστικό κάποιων σχετικά μικρών οικονομικών κλάδων, και άρχισε να καθίσταται κεντρικό χαρακτηριστικό γνώρισμα της παγκόσμιας οικονομίας.

Στα πρώτα εικοσιπέντε χρόνια μετά τον πόλεμο, η αξία των αμερικανικών επενδύσεων στο εξωτερικό υπερδεκαπλασιάστηκε. Στα μέσα της δεκαετίας του 1950 οι επενδύσεις αμερικανικών επιχειρήσεων στην Ευρώπη είχαν ξεπεράσει τις επενδύσεις ευρωπαϊκών επιχειρήσεων στις ΗΠΑ. Μεταξύ του 1950 και του 1970, η συσσωρευμένη αξία των αμερικανικών άμεσων επενδύσεων στην Ευρώπη είχε ανέβει από \$1,7 δις σε \$24,5 δις, με αποτέλεσμα πολλοί Ευρωπαίοι να αναφέρονται σε αμερικανική εισβολή.

Σταδιακά ωστόσο οι άμεσες ξένες επενδύσεις (ΑΞΕ) έπαψαν να είναι προνόμιο των αμερικανικών εταιρειών. Με την ανασυγκρότηση των ευρωπαϊκών οικονομιών, τη δημιουργία και επέκταση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας (ΕΟΚ), τη σταδιακή μετατρεψιμότητα των ευρωπαϊκών νομισμάτων και τη σταδιακή απελευθέρωση των κινήσεων κεφαλαίων στην Ευρώπη, η τάση άρχισε να αντιστρέφεται ήδη από τη δεκαετία του 1960. Το 1970, η αξία των συσσωρευμένων άμεσων ευρωπαϊκών επενδύσεων στις ΗΠΑ ανερχόταν σε \$9,5 δις (τα \$4,1 προέρχονταν από την Βρετανία), έναντι μόλις \$233 εκατομμυρίων συσσωρευμένων επενδύσεων της Ιαπωνίας.

Ο Ρόλος των Πολυεθνικών Σήμερα

Τα τελευταία πενήντα περίπου χρόνια, από το 1970 έως το 2018, το σύνολο των ετήσιων παγκόσμιων άμεσων ξένων επενδύσεων (ΑΞΕ) σε δολάρια έχει σχεδόν εκατονταπλασιαστεί, από 13 δις δολάρια το 1970 σε 1 τρις, 297 δις δολάρια το 2018.

Επιπλέον, οι παγκόσμιες άμεσες ξένες επενδύσεις σήμερα αφορούν τόσο αμερικανικές, όσο και ευρωπαϊκές, ιαπωνικές και άλλες ασιατικές πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Οι πολυεθνικές έχουν επεκταθεί σε όλους σχεδόν τους οικονομικούς κλάδους. Τρόφιμα και ποτά (καφές, τσάι, αναψυκτικά, αλκοόλ), ρουχισμός (επώνυμα προϊόντα), προϊόντα υγιεινής και προσωπικής φροντίδας (απορρυπαντικά, οδοντόκρεμες, σαμπουάν, ξυραφάκια), φάρμακα, αυτοκίνητα, υπολογιστές, κινητά τηλέφωνα, τραπεζικές υπηρεσίες, τουρισμός.

Έχουν δημιουργήσει παγκόσμιες εφοδιαστικές αλυσίδες ώστε να εκτεταλλούνται τόσο τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των διαφόρων χωρών, όσο και τις οικονομίες κλίμακας που συνεπάγεται η παραγωγή για την παγκόσμια αγορά.

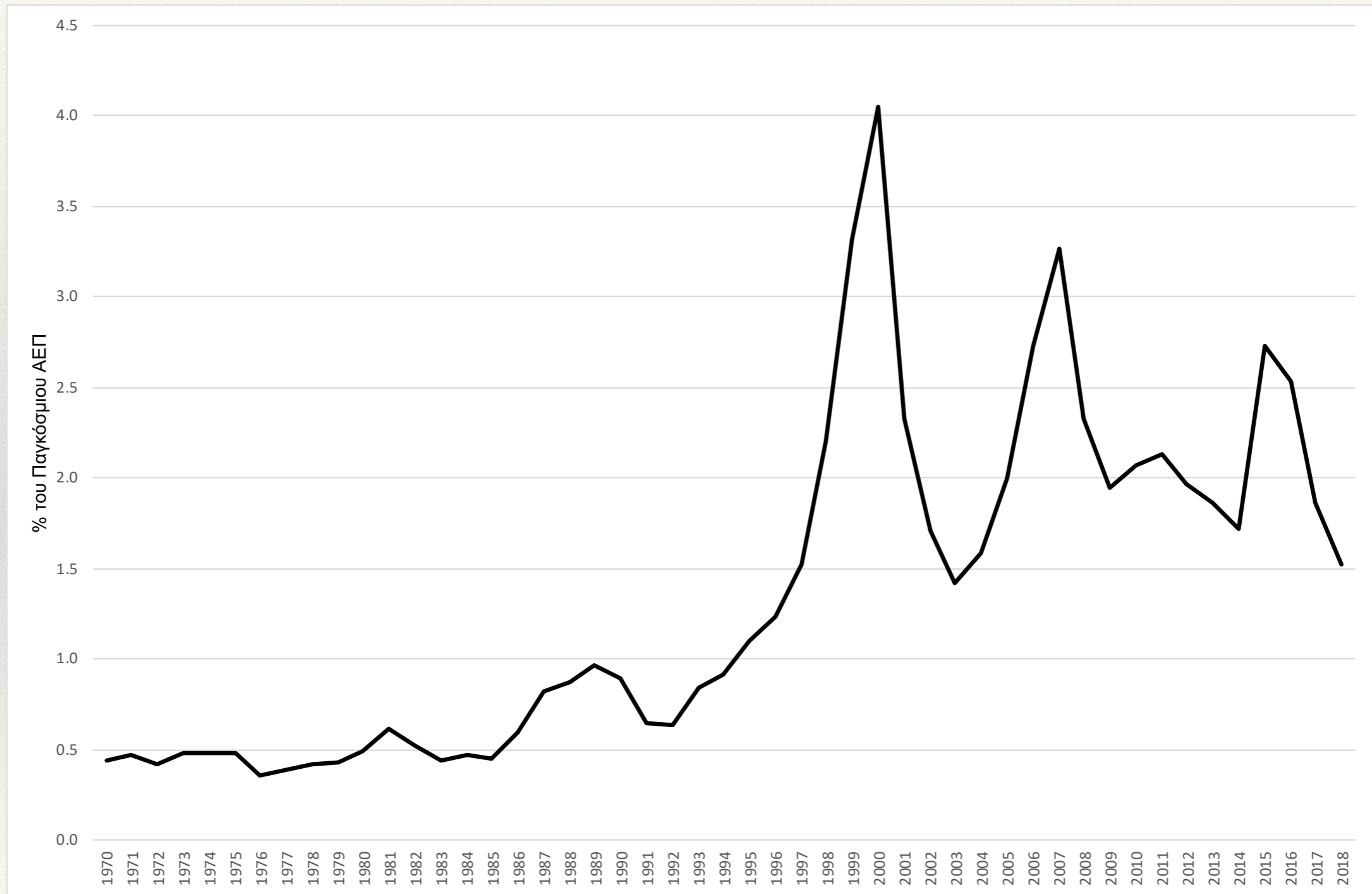
Πολυεθνικές Επιχειρήσεις και Άμεσες Ξένες Επενδύσεις

Οι επιχειρήσεις καθίστανται πολυεθνικές μέσω άμεσων επενδύσεων στο εξωτερικό. Αυτό μπορεί να συμβαίνει είτε μέσω συγχωνεύσεων και εξαγορών με επιχειρήσεις του εξωτερικού, είτε μέσω δημιουργίας νέων θυγατρικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό.

Οι ετήσιες εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων έχουν αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία πενήντα χρόνια. Από λιγότερο από 0,5% του παγκόσμιου ΑΕΠ στη δεκαετία του 1970, άρχισαν να ανεβαίνουν με ταχείς ρυθμούς από τα τέλη της δεκαετίας του 1980 και την τελευταία εικοσαετία ξεπερνούν το 2% του παγκόσμιου ΑΕΠ (βλ. το διάγραμμα που ακολουθεί).

Εκτός από την καθαρή ανοδική τους τάση, οι άμεσες ξένες επενδύσεις παρουσιάζουν και σημαντικές διακυμάνσεις. Οι διακυμάνσεις αυτές σχετίζονται με τις διακυμάνσεις των κεφαλαιαγορών, καθώς ένα σημαντικό ποσοστό των άμεσων ξένων επενδύσεων συνίσταται σε συγχωνεύσεις και εξαγορές μέσω των χρηματιστηρίων. Οι τρεις σχετικά πρόσφατες χρονιές με το μεγαλύτερο ποσοστό εισροών άμεσων ξένων επενδύσεων ήταν το 2000, το 2007 και το 2015, χρονιές παγκόσμιας οικονομικής και χρηματιστηριακής άνθησης.

Παγκόσμιες Εισροές Άμεσων Ξένων Επενδύσεων (ΑΞΕ)



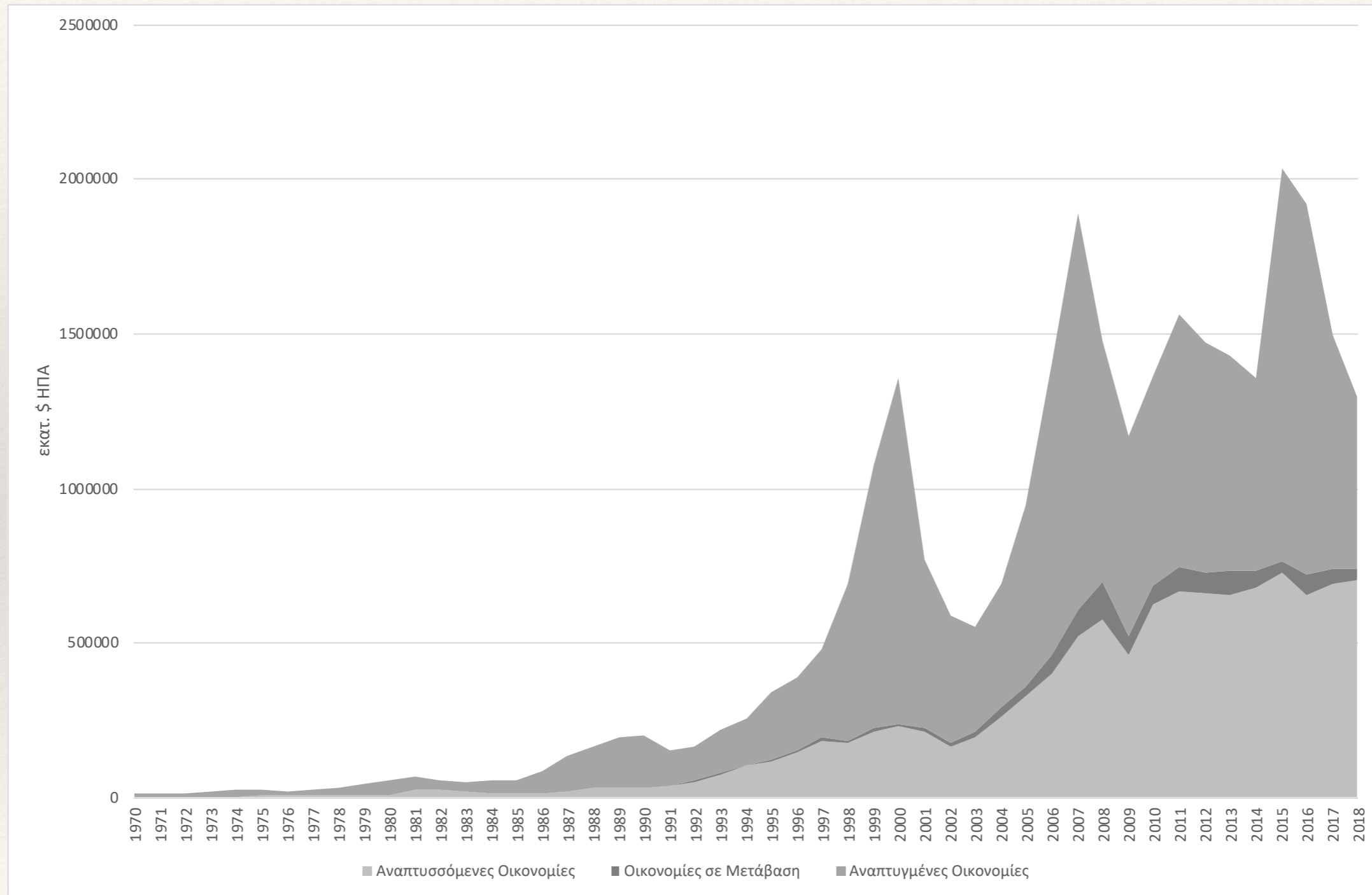
Που Κατευθύνονται οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις

Ένα χαρακτηριστικό των άμεσων ξένων επενδύσεων είναι ότι ένα πολύ μεγάλο ποσοστό τους κατευθύνεται σε αναπτυγμένες οικονομίες.

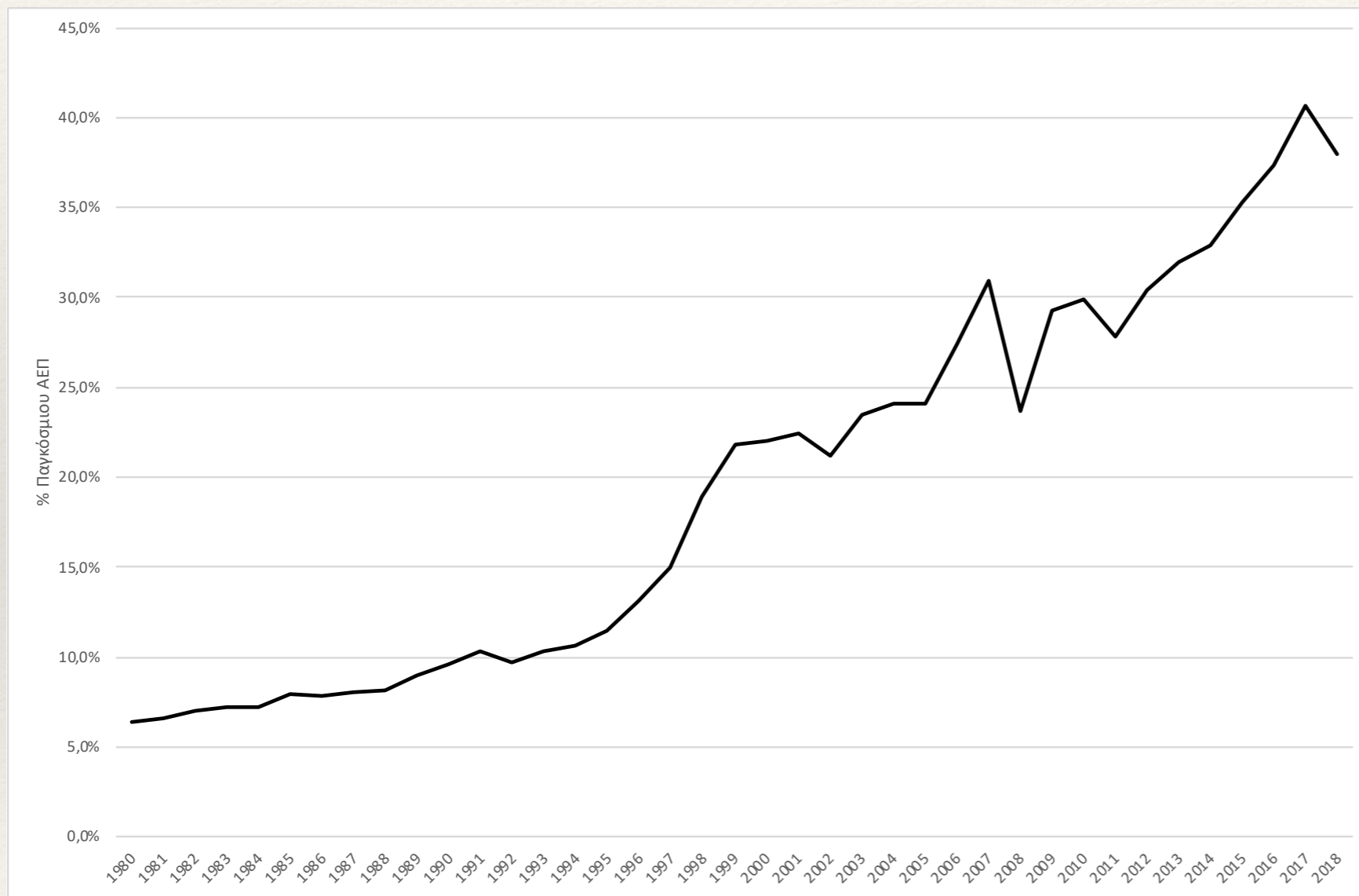
Όπως φαίνεται στο διάγραμμα που ακολουθεί, με την εξαίρεση της τελευταίας δεκαπενταετίας, οι εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων στις αναπτυγμένες οικονομίες ήταν κατά μέσο όρο πάνω από το 70% του συνόλου.

Την τελευταία δεκαετία το ποσοστό των εισροών άμεσων ξένων επενδύσεων στις αναπτυσσόμενες οικονομίες δείχνει να αυξάνεται, με αποτέλεσμα οι εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων να είναι κατά το ήμισυ προς τις αναπτυγμένες και κατά το άλλο ήμισυ προς τις αναπτυσσόμενες οικονομίες και τις οικονομίες σε μετάβαση.

Κατανομή των Εισροών Άμεσων Ξένων Επενδύσεων



Η Οικονομική Σημασία των Πολυεθνικών Σήμερα



Οι συσσωρευμένες άμεσες ξένες επενδύσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων, όπως φαίνεται στο διάγραμμα, αποτελούν πλέον το 38% περίπου του παγκόσμιου ΑΕΠ, από μόλις 6% το 1980.

Υπολογίζεται ότι η συνολική παραγωγή των πολυεθνικών σήμερα αποτελεί περίπου το 5% του παγκόσμιου ΑΕΠ, ενώ οι συνολικές πωλήσεις τους προσεγγίζουν το 30% του παγκόσμιου ΑΕΠ.

Οριζόντιες Ξένες Επενδύσεις

Η θυγατρική μιας πολυεθνικής μπορεί να επαναλαμβάνει τη παραγωγική διαδικασία της μητρικής επιχείρησης στο εξωτερικό. Αυτή η περίπτωση ονομάζεται *οριζόντια επένδυση* στο εξωτερικό.

Τα κίνητρα των επιχειρήσεων για οριζόντιες επενδύσεις σχετίζονται με το κόστος του διεθνούς εμπορίου και τα εμπόδια στο ελεύθερο εμπόριο. Προκειμένου να αποφύγει το κόστος μεταφοράς και άλλα κόστη ή εμπόδια που σχετίζονται με τις εξαγωγές, μια πολυεθνική τοποθετεί παραγωγικές μονάδες κοντά στις μεγάλες αγορές για τα προϊόντα της.

Δημιουργώντας μια παραγωγική υποδομή στο εξωτερικό, η πολυεθνική μπορεί να αναπαράγει την παραγωγική της διαδικασία εγγύτερα στην αγορά του εξωτερικού, και να εξυπηρετεί αυτή την αγορά με μικρότερο κόστος.

Για να είναι συμφέρον κάτι τέτοιο θα πρέπει η αγορά του εξωτερικού να είναι επαρκώς μεγάλη, ώστε να δικαιολογείται η ανάληψη του σταθερού κόστους παραγωγής στο εξωτερικό. Αλλιώς ενδεχομένως να συμφέρει την επιχείρηση να υποστεί το επιπλέον κόστος του διεθνούς εμπορίου.

Το κόστος των εξαγωγών και το κόστος μεταφοράς παίζουν μεγαλύτερο ρόλο στην απόφαση για οριζόντιες επενδύσεις στο εξωτερικό από ότι διαφορές στο κόστος παραγωγής που βασίζονται στο συγκριτικό πλεονέκτημα. Για το λόγο αυτό βλέπουμε συχνά ότι οριζόντιες ξένες επενδύσεις λαμβάνουν χώρα μεταξύ επιχειρήσεων αναπτυγμένων οικονομιών. Ο κυριότερος παράγων είναι η τοποθέτηση της παραγωγής κοντά σε μία μεγάλη αγορά για τα προϊόντα της πολυεθνικής.

Το Παράδειγμα της Αυτοκινητοβιομηχανίας



Το παράδειγμα της αυτοκινητοβιομηχανίας είναι χαρακτηριστικό οριζοντίων ΑΞΕ.

Για παράδειγμα η Toyota παράγει τόσο στην Ιαπωνία, όσο και στις ΗΠΑ και την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Έως τις αρχές της δεκαετίας του 1980, η Toyota παρήγαγε σχεδόν όλα τα αυτοκίνητα στην Ιαπωνία και εξήγαγε ένα μεγάλο μέρος της παραγωγής της στις ΗΠΑ και την Ευρώπη. Το υψηλό κόστος και τα εμπόδια στις εξαγωγές, το κόστος μεταφοράς και η αύξηση του μεριδίου της σε αυτές τις αγορές, την οδήγησαν σταδιακά να μεταφέρει μεγάλο μέρος της παραγωγής της στην Ευρώπη και τις ΗΠΑ.

Το 2009 η Toyota παρήγαγε περισσότερα από τα μισά της αυτοκίνητα στο εξωτερικό. Ένα από τα πιο δημοφιλή αυτοκίνητά της, το Toyota Corolla παράγεται σε πανομοιότυπα εργοστάσια στην Ιαπωνία, τον Καναδά, τις ΗΠΑ, τη Μεγάλη Βρεταννία και την Τουρκία. Επενδύσεις αυτού του τύπου είναι οριζόντιες ξένες επενδύσεις για τις χώρες αυτές.

Κάθετες Ξένες Επενδύσεις και Παγκόσμιες Εφοδιαστικές Αλυσίδες

Τα κίνητρα για κάθετες επενδύσεις σχετίζονται με διαφορές στο κόστος παραγωγής μεταξύ των χωρών.

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις τοποθετούν τα διάφορα στάδια της παραγωγής σε διάφορες χώρες, ανάλογα με το αν το στάδιο της παραγωγής είναι εντάσεως κεφαλαίου και ειδικευμένης εργασίας, ή εντάσεως ανειδίκευτης εργασίας.

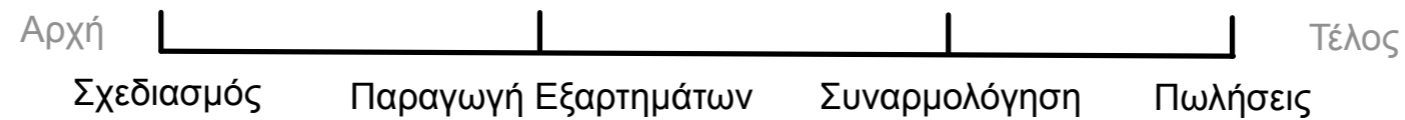
Συνεπώς η απόφαση της πολυεθνικής επιχείρησης επηρεάζεται από παράγοντες που σχετίζονται με τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των διαφόρων χωρών, και οι επιχειρήσεις δημιουργούν παγκόσμιες εφοδιαστικές αλυσίδες (international supply chains) προκειμένου να εκμεταλλευτούν αυτά τα συγκριτικά πλεονεκτήματα.

Έτσι οι διαδικασίες εντάσεως εργασίας (συναρμολόγηση, παραγωγή εξαρτημάτων) υλοποιούνται σε χώρες με χαμηλό εργατικό κόστος, και οι διαδικασίες εντάσεως κεφαλαίου ή εκείνες που απαιτούν εξειδικευμένη εργασία (σχεδιασμός, έρευνα, πωλήσεις) στη χώρα προέλευσης της πολυεθνικής, ή σε κάποια άλλη αναπτυγμένη οικονομία, όπου υπάρχει επάρκεια κεφαλαίου και εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού.

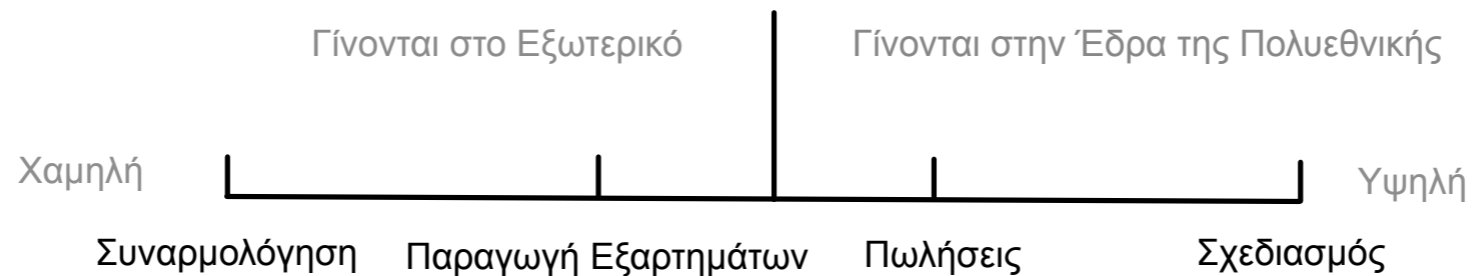
Κατά συνέπεια, πολλά προϊόντα δεν παράγονται σε μία χώρα αλλά σε πολλές, μέσω παγκόσμιων εφοδιαστικών αλυσίδων.

Παγκόσμιες Εφοδιαστικές Αλυσίδες ενός Προϊόντος

Δραστηριότητες κατά Σειρά στην Παραγωγική Διαδικασία



Δραστηριότητες κατά Ανάγκη Εξειδίκευσης του Εργατικού Δυναμικού



Παραδείγματα Παγκόσμιων Εφοδιαστικών Αλυσίδων



Η μεγαλύτερη εταιρεία παραγωγής μικροεπεξεργαστών παγκοσμίως, η Intel, έχει κατανείμει τα διάφορα στάδια της παραγωγικής της διαδικασίας σε διάφορες χώρες, ανάλογα με τα συγκριτικά τους πλεονεκτήματα. Η κατασκευή των πλακιδίων πυριτίου (silicon wafers) και η έρευνα και τεχνολογία που απαιτείται για το σχεδιασμό τους γίνεται στην Καλιφόρνια, την Ιρλανδία και το Ισραήλ, καθώς απαιτεί εξειδικευμένη εργασία και ειδική τεχνογνωσία. Η συναρμολόγηση και ο έλεγχος, διαδικασίες εντάσεως εργασίας γίνονται στη Μαλαισία, τις Φιλιππίνες και, πιο πρόσφατα, στην Κόστα Ρίκα και την Κίνα.

Ένα άλλο παράδειγμα είναι η Apple και η παραγωγή των συσκευών της, όπως τα iMacs, τα MacBook, τα iPhones, τα iPods και τα iPads. Ο σχεδιασμός και η έρευνα και τεχνολογία λαμβάνει χώρα στην Καλιφόρνια, αλλά η συναρμολόγηση, η οποία είναι εντάσεως εργασίας, γίνεται στην Κίνα, ενώ η προμήθεια διαφόρων εξαρτημάτων όπως σκληροί δίσκοι, μικροεπεξεργαστές και περιφερειακά γίνεται σε διάφορες άλλες χώρες, ανάλογα με τα συγκριτικά τους πλεονεκτήματα.

Μορφές Διεθνούς Καθετοποίησης της Παραγωγής

Η διεθνής καθετοποίηση της παραγωγής των πολυεθνικών επιχειρήσεων λαμβάνει δύο μορφές.

A. Μεταφορά μέρους της παραγωγικής διαδικασίας στο εξωτερικό μέσω δημιουργίας θυγατρικών (offshoring)

B. , Ανάθεση μέρους της παραγωγής σε εξειδικευμένους εξωτερικούς προμηθευτές σε μία άλλη χώρα (outsourcing).

Στην πρώτη περίπτωση η πολυεθνική εσωτερικοποιεί την παραγωγική διαδικασία, ενώ στη δεύτερη βασίζεται σε εξωτερικούς προμηθευτές. Και οι δύο μορφές καθετοποίησης υποκινούνται από διαφορές στο μεταβλητό κόστος παραγωγής. Ωστόσο υπάρχουν διαφορές μεταξύ των δύο μορφών καθετοποίησης.

Η μεταφορά της παραγωγικής διαδικασίας στο εξωτερικό (offshoring) αναλαμβάνεται από θυγατρικές εταιρείες της πολυεθνικής εγκατεστημένες στο εξωτερικό. Στην περίπτωση αυτή η πολυεθνική αναλαμβάνει το κόστος της επένδυσης και το σταθερό κόστος παραγωγής στο εξωτερικό, έτσι ώστε να διασφαλίσει μικρότερο μεταβλητό κόστος παραγωγής για το μέρος της παραγωγής που γίνεται στο εξωτερικό. Η θυγατρική συνήθως παράγει αποκλειστικά για τη μητρική εταιρεία.

Η παραγωγή μέσω ανάθεσης σε εξωτερικό προμηθευτή (outsourcing) γίνεται από τρίτες εταιρείες που παράγουν για λογαριασμό της πολυεθνικής. Αυτές οι τρίτες εταιρείες μπορεί να παράγουν για λογαριασμό πολλών πολυεθνικών και έτσι να έχουν και οι ίδιες μεγαλύτερες οικονομίες κλίμακας. Στην περίπτωση αυτή η πολυεθνική δεν κάνει η ίδια τις επενδύσεις για την παραγωγή που γίνεται στο εξωτερικό, και έχει τα πλεονεκτήματα ενός ακόμη μικρότερου μεταβλητού κόστους, χωρίς η ίδια να αναλάβει το σταθερό κόστος παραγωγής.

Το αν μία πολυεθνική θα αναλάβει την παραγωγή στο εξωτερικό μέσω μιας θυγατρικής της ή μέσω μιας τρίτης εταιρείας η οποία θα παράγει για λογαριασμό της εξαρτάται από μία σειρά από παράγοντες που σχετίζονται με την ανάγκη ελέγχου της παραγωγικής διαδικασίας, τις οικονομίες κλίμακας των εξωτερικών προμηθευτών, το πολιτικό κλίμα στη χώρα υποδοχής της ξένης επένδυσης κλπ.

Το Παράδειγμα του iPod της Apple

Η διαδικασία της παραγωγής ενός εμβληματικού προϊόντος μιας πολυεθνικής, του iPod των 30 gigabyte της Apple, περιγράφηκε πριν αρκετά χρόνια από τον Varian (2007). Ο Varian ανέλυσε το πως παραγόταν και πως διαμορφωνόταν η τότε τιμή του των \$299.

Από την ανάλυση του Varian προκύπτει ότι ο σκληρός δίσκος της Toshiba, που παράγεται στην Ιαπωνία, τις Φιλιππίνες και την Κίνα, συνέβαλε στην τελική τιμή κατά \$73 (24,4% του συνόλου). Η μονάδα οθόνης, που παράγεται στην Κορέα και την Ταϊβάν, συνέβαλε στην τελική τιμή κατά \$20 (6,7%). Τα τσιπ πολυμέσων και ελέγχου, που παράγονται στις ΗΠΑ και την Ταϊβάν, συνέβαλαν στην τελική τιμή κατά \$13 (4,3%). Διάφορα άλλα εξαρτήματα που παράγονται στις ΗΠΑ συνέβαλαν στην τελική τιμή κατά \$8 (2,7%). Η συναρμολόγηση, που γίνεται στην Κίνα συνέβαλε στην τελική τιμή κατά \$4 (1,3%). Το κόστος διανομής και πωλήσεων, που αφορά τις ΗΠΑ, συνέβαλε στην τελική τιμή κατά \$75 (25%). Τέλος, τα δικαιώματα της Apple (ΗΠΑ) συνέβαλαν στην τελική τιμή κατά \$80 (26,8%).

Ο σκληρός δίσκος, η μονάδα οθόνης και τα τσιπ εμφανίζονταν ως εισαγωγές της Κίνας από Ιαπωνία, Φιλιππίνες, Κορέα, Ταϊβάν, ΗΠΑ αξίας \$114. Το συναρμολογημένο iPod εμφανιζόταν ως εξαγωγή της Κίνας στις ΗΠΑ αξίας \$144. Στις ΗΠΑ προστίθεντο τα δικαιώματα της Apple (\$80) και οι δαπάνες διανομής και πωλήσεων (\$75) ως προστιθέμενη αξία των ΗΠΑ. Η συνολική προστιθέμενη αξία της Κίνας (συναρμολόγηση συν διάφορα εξαρτήματα) μετά βίας έφθανε (αν έφθανε) τα \$30, ή το 10% της λιανικής τιμής. Η προστιθέμενη αξία των παραγωγών εξαρτημάτων εκτός Κίνας (\$114) αντιστοιχούσε στο 38% της λιανικής τιμής. Οι δαπάνες διανομής και πωλήσεων και τα δικαιώματα της Apple ξεπερνούσαν το 50% της λιανικής τιμής.

Η Αλυσίδα Παραγωγής του iPod 30 gigabyte, Λιανική Τιμή \$299

Σκληρός Δίσκος, Toshiba (Ιαπωνία, Φιλιππίνες, Κίνα)	\$73 (24,4%)
Μονάδα Οθόνης (Κορέα, Ταϊβάν)	\$20 (6,7%)
Τσιπ Πολυμέσων & Ελέγχου (ΗΠΑ, Ταϊβάν)	\$13 (4,3%)
Διάφορα Εξαρτήματα (ΗΠΑ)	\$8 (2,7%)
Συναρμολόγηση (Κίνα)	\$4 (1,3%)
Διανομή Πωλήσεις (ΗΠΑ)	\$75 (25,0%)
Δικαιώματα Apple (ΗΠΑ)	\$80 (26,8%)

Το Παράδειγμα του Outsourcing της Microsoft

Οι ενδιάμεσες προμήθειες από το εξωτερικό δεν περιορίζονται στα εξαρτήματα και τη συναρμολόγηση προϊόντων. Με την επέκταση του διαδικτύου και των τηλεπικοινωνιών πολλές ενδιάμεσες προμήθειες αφορούν πολλές ψηφιακές και τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες.

Για παράδειγμα, η Microsoft έχει αναθέσει τη συντήρηση των κεντρικών υπολογιστών της εταιρείας, στο Seattle των ΗΠΑ, σε μία ινδική πολυεθνική εταιρεία τη Wipro, με έδρα τη Bangalore της Ινδίας.

Όταν νυχτώνει στο Seattle στη Bangalore είναι μέρα. Οι ινδοί προγραμματιστές της Wipro αποκτούν πρόσβαση εξ αποστάσεως στους υπολογιστές της Microsoft, και κατά τη διάρκεια της νύχτας στο Seattle κάνουν εργασίες συντήρησης, καθαρίζουν τους υπολογιστές από ιούς, διορθώνουν κατεστραμμένα αρχεία κλπ, ώστε το πρωί οι αμερικανοί εργαζόμενοι της Microsoft να βρουν τους υπολογιστές τους σε καλή κατάσταση.

Αντίστοιχες υπηρεσίες παρέχει η Wipro και στην Royal Dutch Shell. Άλλες εταιρείες στη Bangalore και αλλού στην Ινδία παρέχουν υπηρεσίες τηλεφωνικού κέντρου σε τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες, εταιρείες λιανικών πωλήσεων κλπ στην Ευρώπη και τις ΗΠΑ.

Πολυεθνικές Επιχειρήσεις και Διανομή του Εισοδήματος

Οι πρακτικές των πολυεθνικών επιχειρήσεων, είτε αφορούν οριζόντιες επενδύσεις, είτε πρακτικές καθετοποίησης της παραγωγής μέσω δημιουργίας παγκόσμιων εφοδιαστικών αλυσίδων, οδηγούν θεωρητικά σε βελτίωση της ευημερίας όλων των χωρών που μετέχουν στην παγκόσμια οικονομία, διότι μειώνουν το τελικό κόστος των προϊόντων για τους καταναλωτές. Ωστόσο, οι πρακτικές αυτές έχουν ενδεχομένως επιπτώσεις στη διανομή του εισοδήματος και το περιβάλλον.

Όταν μία πολυεθνική μετακινεί μέρος της παραγωγής της στο εξωτερικό πραγματοποιώντας οριζόντιες επενδύσεις, χαμένοι είναι οι εργαζόμενοι οι οποίοι εργάζονται ή θα μπορούσαν να εργαστούν στην παραγωγή στην έδρα της πολυεθνικής. Αντίστοιχες επιπτώσεις υπάρχουν και από πρακτικές καθετοποίησης, όπως οι εξωτερικές αναθέσεις (outsourcing) και η εξαγωγή της παραγωγής (offshoring).

Η επέκταση της συνολικής παραγωγής που επιτρέπει η καθετοποίηση, λόγω της μείωσης του μέσου κόστους παραγωγής, ευνοεί την εξειδικευμένη εργασία και τους κατόχους του κεφαλαίου στην έδρα της πολυεθνικής, αλλά θίγει την ανειδίκευτη εργασία. Αντίθετα, η ανειδίκευτη εργασία στη χώρα υποδοχής των ξένων επενδύσεων ευνοείται.

Οι επιπτώσεις αυτές, εντός των διαφόρων χωρών, είναι ανάλογες των επιπτώσεων που προκαλεί η εξειδίκευση με βάση της θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος. Οι επιπτώσεις στη διανομή του εισοδήματος θα μπορούσαν να μετριαστούν από μία αναδιανεμητική πολιτική, αλλά στην πράξη κάτι τέτοιο ελάχιστες φορές είναι αποτελεσματικό.

Εργασιακές, Περιβαλλοντικές και Φορολογικές Συνθήκες στις Παγκόσμιες Εφοδιαστικές Αλυσίδες

Ωστόσο, επιπλέον λόγοι που οδηγούν τις πολυεθνικές επιχειρήσεις να επενδύουν στο εξωτερικό, με τη μορφή των κάθετων επενδύσεων, είναι πιθανόν οι πιο χαλαρές εργασιακές και περιβαλλοντικές ρυθμίσεις που ισχύουν σε αρκετές λιγότερο αναπτυγμένες οικονομίες σε σχέση με τις αναπτυγμένες οικονομίες.

Το ζήτημα αυτό αναδεικνύει ένα σημαντικό πρόβλημα. Τα συγκριτικά πλεονεκτήματα δεν προκύπτουν μόνο από διαφορές στη σχετική παραγωγικότητα της εργασίας, στη σχετική διαθεσιμότητα των παραγωγικών συντελεστών ή τις εξωτερικές και εσωτερικές οικονομίες κλίμακας. Προέρχονται και από διαφορές στις εργασιακές και περιβαλλοντικές ρυθμίσεις που επιτρέπουν την επέκταση δραστηριοτήτων εντάσεως εργασίας και βλαπτικών για το περιβάλλον σε χώρες με σχετικά χαλαρούς εργασιακούς και περιβαλλοντικούς κανόνες, οι οποίες είναι συνήθως λιγότερο αναπτυγμένες γενικότερα.

Επίσης, πολλές πολυεθνικές επιχειρήσεις δημιουργούν πολύπλοκα και αδιαφανή διεθνή συστήματα φοροαποφυγής, μεταφέροντας τα κέρδη τους σε οικονομίες οι οποίες έχουν χαμηλούς ή και μηδενικούς φορολογικούς συντελεστές.

Οι προβληματισμοί αυτοί δίνουν σημαντικά επιχειρήματα στους πολέμιους της παγκοσμιοποίησης, καθώς αφορούν σημαντικά και ευαίσθητα ζητήματα όπως τα ανθρώπινα δικαιώματα, η διανομή του εισοδήματος, το περιβάλλον και η φορολογική ισότητα.

Ένα Μπλουζάκι Ταξιδεύει στην Παγκόσμια Οικονομία

Στο πολύ ενδιαφέρον βιβλίο της, *Ένα Μπλουζάκι Ταξιδεύει στην Παγκόσμια Οικονομία*, η Pietra Rivoli, καθηγήτρια Οικονομικών στο Πανεπιστήμιο του Georgetown, αναφέρει ότι κατά τη διάρκεια μιας συγκέντρωσης διαμαρτυρίας κατά του Παγκόσμιου Οργανισμού Εμπορίου το 1999, παρακολουθούσε καθώς μία ακτιβίστρια όταν πήγε στο μικρόφωνο ρώτησε τους συγκεντρωμένους,

“Ποιος έχει φτιάξει το μπλουζάκι που φοράτε; Μήπως ένα παιδάκι στο Βιετνάμ, δεμένο σε μία μηχανή γαζώματος χωρίς νερό και τροφή. Ή μήπως ένα ανήλικο κορίτσι στην Ινδία που δουλεύει για 18 σεντς την ώρα, 90 ώρες την εβδομάδα χωρίς υπερωρίες. Που δεν μπορεί να πάει στην τουαλέτα χωρίς άδεια, να μιλήσει με τα άλλα κορίτσια ή να διεκδικήσει τα δικαιώματά της. Που ζει σε ένα μικρό δωμάτιο μαζί με άλλα 12 κορίτσια, στη βρώμα και τη δυσωδία, για να κερδίζει χρήματα η Nike.”.

Το περιστατικό αυτό την ώθησε να αγοράσει ένα βαμβακερό μπλουζάκι και να ακολουθήσει την αλυσίδα παραγωγής του σε ολόκληρο τον κόσμο. Τα συμπεράσματά της περιγράφονται στο βιβλίο της.

Από τα συμπεράσματά της, αξίζει να αναφερθούν τα εξής δύο.

Πρώτον, ότι οι συνθήκες εργασίας και ασφάλειας στα εργοστάσια στην Κίνα, το Βιετνάμ και άλλες αναπτυσσόμενες χώρες, σε σύγκριση με τα δυτικά πρότυπα, είναι πράγματι άσχημες. Ωστόσο, αυτές οι θέσεις εργασίας στα εργοστάσια συνιστούν σημαντική διέξοδο, για τις κατά κύριο λόγο γυναίκες εργαζόμενες που απασχολούνται στον κλάδο, οι οποίες χωρίς αυτές τις ευκαιρίες θα παρέμεναν καταδικασμένες στην έσχατη φτώχεια, κλεισμένες στο σπίτι τους στο χωριό. Μπορεί η δουλειά στο εργοστάσιο να είναι σκληρή, αλλά συνιστά σημαντική βελτίωση σε σχέση με τις βαριές αγροτικές δουλειές που θα αναγκάζονταν να έκαναν αλλιώς.

Δεύτερον, λόγω και του παγκόσμιου ακτιβισμού, οι συνθήκες εργασίας και ασφάλειας στον κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας και της ένδυσης έχουν βελτιωθεί. Ακόμη και στις αναπτυσσόμενες χώρες, οι συνθήκες είναι πολύ καλύτερες από ό,τι ήταν στη διάρκεια της βιομηχανικής επανάστασης στην Αγγλία και την Αμερική.

Οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις στην Ελλάδα

Αξίζει πριν κλείσουμε τη διάλεξη αυτή να δούμε την εξέλιξη των εισροών άμεσων ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα.

Τα σχετικά στοιχεία από το 1970 παρουσιάζονται στο διάγραμμα που ακολουθεί. Για σειρά ετών μετά το 1975, οι άμεσες ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα κυμαίνονταν περίπου στο 1% του ελληνικού ΑΕΠ, σχεδόν διπλάσιες σε σχέση με το μέσο όρο του ποσοστού των παγκόσμιων εισροών άμεσων ξένων επενδύσεων στο παγκόσμιο ΑΕΠ.

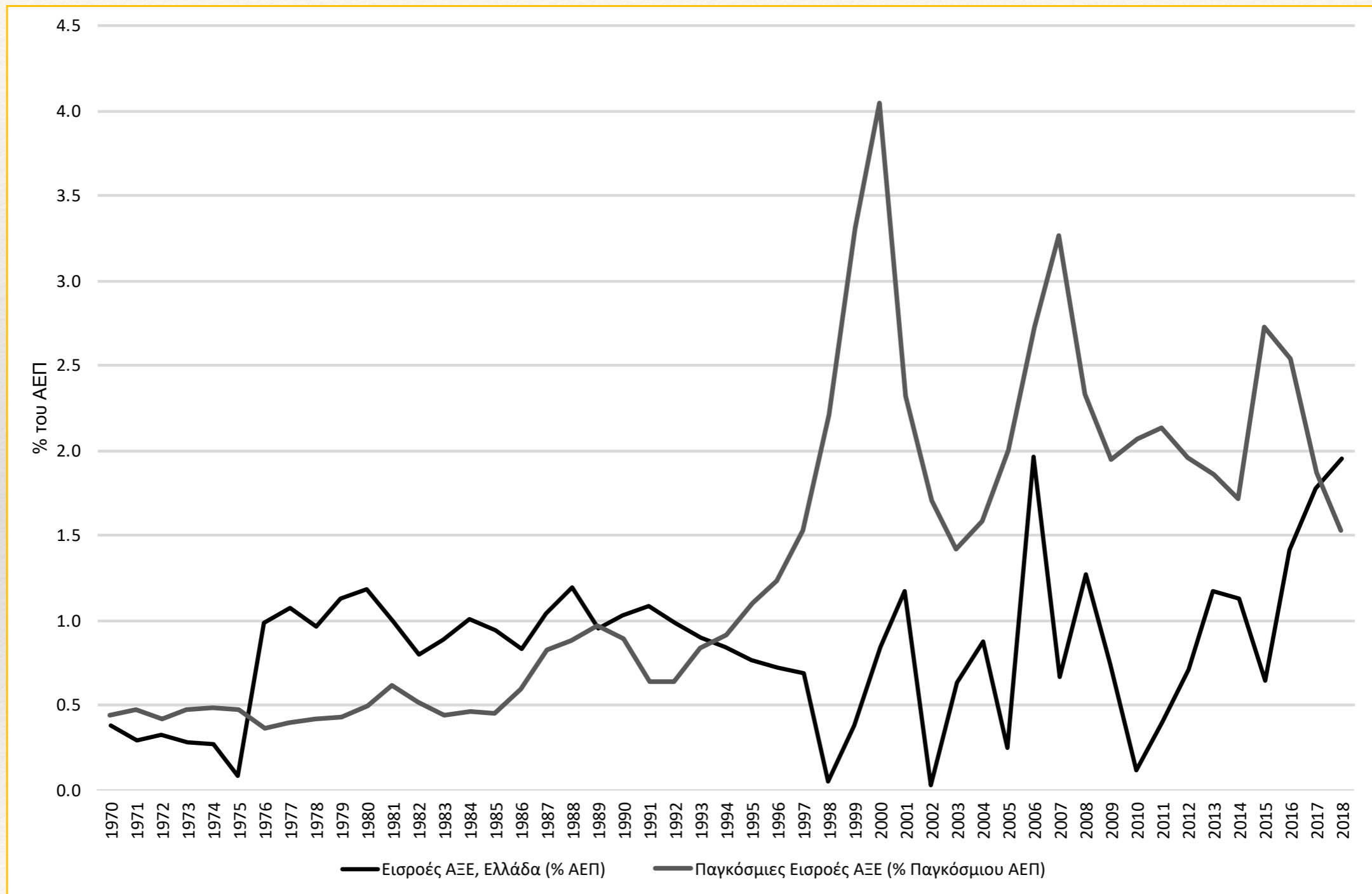
Ωστόσο, από τις αρχές της δεκαετίας του 1990, οι εισροές ΑΞΕ στην Ελλάδα δεν παρακολούθησαν την άνοδο των παγκόσμιων ΑΞΕ, και εισήλθαν σε πτωτική πορεία.

Έκτοτε, μόνο σε χρονιές όπου έγιναν μεγάλες αποκρατικοποιήσεις με την συμμετοχή πολυεθνικών ξεπέρασαν οι ΑΞΕ στην Ελλάδα το 1% του ΑΕΠ. Τέτοιες χρονιές ήταν το 2001, το 2006 (εξαγορά Εμπορικής Τράπεζας από Credit Agricole) και το 2008 (αποκρατικοποίηση ΟΤΕ με συμμετοχή της Deutsche Telecom).

Σε κάθε περίπτωση, στην τελευταία εικοσαετία οι εισροές ΑΞΕ στην Ελλάδα παραμένουν σημαντικά χαμηλότερες από τον παγκόσμιο μέσο όρο, ιδιαίτερα μετά την κρίση του 2010.

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μία ανάκαμψη η οποία όμως μάλλον σχετίζεται με άμεσες εξαγορές ελληνικών επιχειρήσεων και ακινήτων σε σχετικά χαμηλές τιμές λόγω της κρίσης.

Οι Εισροές Άμεσων Ξένων Επενδύσεων στην Ελλάδα



Γιατί δεν είναι Πλέον η Ελλάδα Ελκυστικός Προορισμός για Άμεσες Ξένες Επενδύσεις

Δύο είναι οι πιθανοί λόγοι για το ότι η Ελλάδα δεν είναι ελκυστικός προορισμός για άμεσες ξένες επενδύσεις.

Πρώτον, το ότι η Ελλάδα είναι σχετικά μικρή αγορά και σχετικά απομακρυσμένη από τις μεγάλες αγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην κεντρική και βόρεια Ευρώπη. Κατά συνέπεια το κίνητρο για οριζόντιες ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα εκ μέρους πολυεθνικών δεν είναι πλέον ιδιαίτερα ισχυρό. Με την κατάργηση των εμποδίων στο εμπόριο με τις υπόλοιπες χώρες της Ε.Ε., λόγω του προγράμματος της ενιαίας αγοράς και του ενιαίου νομίσματος, το κόστος των εισαγωγών στην Ελλάδα από πολυεθνικές που παράγουν σε μεγάλες οικονομίες της Ε.Ε. μειώθηκε σημαντικά σε σχέση με το κόστος παραγωγής στην ίδια την Ελλάδα. Για τους λόγους αυτούς μειώθηκε το κίνητρο για οριζόντιες ΑΞΕ στην Ελλάδα, προκειμένου να εξυπηρετήσουν την εσωτερική αγορά της χώρας ή τις υπόλοιπες οικονομίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ένας δεύτερος λόγος σχετίζεται με τις κάθετες ξένες επενδύσεις και την αρνητική εξέλιξη των συγκριτικών πλεονεκτημάτων της χώρας. Μία τέτοια εξέλιξη ήταν η σημαντική αύξηση του μοναδιαίου κόστους εργασίας ήδη από τις αρχές της δεκαετίας του 1980, σε συνδυασμό με την σταδιακή ένταξη στην ευρωπαϊκή οικονομία των οικονομιών σε μετάβαση (του πρώην σοσιαλιστικού μπλόκ) που χαρακτηρίζονται από σχετικά χαμηλό εργατικό κόστος. Αυτό συνδυάζεται και με τη σχετικά μεγάλη γεωγραφική απόσταση της χώρας από τις μεγάλες ευρωπαϊκές αγορές, σε αντίθεση με τις περισσότερες από τις οικονομίες σε μετάβαση, που βρίσκονται στην κεντρική και Βόρεια Ευρώπη. Το πρόβλημα επιτείνεται και από το γεγονός ότι σε κανένα σχεδόν βιομηχανικό κλάδο δεν κατόρθωσε η χώρα να δημιουργήσει επαρκείς εξωτερικές οικονομίες που να μειώνουν το μέσο κόστος παραγωγής. Κατά συνέπεια, μεγάλο μέρος των κάθετων ξένων επενδύσεων των πολυεθνικών κατευθύνεται μετά το 1990 είτε σε χώρες που έχουν δημιουργήσει εξωτερικές οικονομίες και βρίσκονται κοντά στις μεγάλες αγορές της Βόρειας και Κεντρικής Ευρώπης (Ιρλανδία, Αυστρία), είτε σε οικονομίες σε μετάβαση, οι οποίες έχουν πολύ χαμηλότερο εργατικό κόστος σε σχέση με την Ελλάδα (Πολωνία, Τσεχία, Σλοβακία, Ουγγαρία, Εσθονία, Λεττονία, Λιθουανία κλπ).

Οι δύο αυτοί λόγοι, σε συνδυασμό με τα γραφειοκρατικά και φορολογικά αντικίνητρα της Ελλάδας, μπορεί να εξηγούν σε μεγάλο βαθμό τη μείωση των ΑΞΕ στην Ελλάδα μετά το 1990.

Σύνοψη και Συμπεράσματα

Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις είναι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε περισσότερες από μία χώρες. Αυτό μπορεί να έχει συμβεί είτε μέσω συγχωνεύσεων και εξαγορών επιχειρήσεων του εξωτερικού, είτε μέσω δημιουργίας θυγατρικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό, είτε μέσω δημιουργίας παγκόσμιων εφοδιαστικών αλυσίδων.

Η θυγατρική μπορεί να επαναλαμβάνει τη παραγωγική διαδικασία της εγχώριας επιχείρησης στο εξωτερικό. Αυτή η περίπτωση ονομάζεται οριζόντια επένδυση στο εξωτερικό. Εναλλακτικά η θυγατρική μπορεί να ασχολείται με ένα μέρος μόνο της παραγωγικής διαδικασίας της μητρικής εταιρείας. Η περίπτωση αυτή ονομάζεται κάθετη επένδυση στο εξωτερικό (καθετοποίηση).

Οι οριζόντιες επενδύσεις έχουν ως κίνητρο την αποφυγή του επιπλέον κόστους του διεθνούς εμπορίου. Δημιουργώντας μια παραγωγική υποδομή στο εξωτερικό, η πολυεθνική μπορεί να αναπαράγει την παραγωγική της διαδικασία εγγύτερα στην αγορά του εξωτερικού, και να εξυπηρετεί αυτή την αγορά με μικρότερο κόστος. Για να είναι συμφέρον κάτι τέτοιο θα πρέπει η αγορά του εξωτερικού να είναι επαρκώς μεγάλη, ώστε να δικαιολογείται η ανάληψη του σταθερού κόστους παραγωγής στο εξωτερικό. Αλλιώς ενδεχομένως να συμφέρει την επιχείρηση να υποστεί το κόστος του διεθνούς εμπορίου.

Η καθετοποίηση, είτε είναι μεταφορά μέρους της παραγωγής στο εξωτερικό (offshoring) είτε ανάθεση της υλοποίησης μέρους της παραγωγής σε προμηθευτές στο εξωτερικό (outsourcing), υποκινείται κυρίως από διαφορές στο μεταβλητό κόστος παραγωγής. Πολλές πολυεθνικές επιχειρήσεις εγκαθιστούν τα διάφορα στάδια της παραγωγής σε διαφορετικές χώρες, ανάλογα με τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των διαφόρων χωρών, δημιουργώντας έτσι παγκόσμιες εφοδιαστικές αλυσίδες. Έτσι οι διαδικασίες εντάσεως εργασίας (συναρμολόγηση, παραγωγή εξαρτημάτων) υλοποιούνται σε χώρες με χαμηλό εργατικό κόστος, και οι διαδικασίες εντάσεως κεφαλαίου ή εκείνες που απαιτούν εξειδικευμένη εργασία (σχεδιασμός, έρευνα, πωλήσεις) στη χώρα προέλευσης της πολυεθνικής, όπου υπάρχει επάρκεια κεφαλαίου και εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού.

Πρακτικές όπως η δημιουργία παγκόσμιων εφοδιαστικών αλυσίδων οδηγούν σε βελτίωση της ευημερίας όλων των χωρών λόγω της μείωσης του μέσου κόστους παραγωγής, αλλά έχουν επιπτώσεις στη διανομή του εισοδήματος και στο περιβάλλον, ενώ δίνουν στις πολυεθνικές και ευκαιρίες διεθνούς φοροαποφυγής.