

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

ANA DEBELJAK

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**VPLIV MULTINACIONALK NA GOSPODARSTVA DRŽAV
GOSTITELJIC**

Ljubljana, marec 2011

ANA DEBELJAK

IZJAVA

Študentka Ana Debeljak izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Črta Kostevca, in dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 MULTINACIONALNO PODJETJE	2
1.1 Opredelitev multinacionalke	2
1.2 Prednosti in slabosti multinacionalk	3
1.3 Multinacionalke in država.....	4
1.4 Multinacionalke in davki	4
1.5 Multinacionalke in onesnaževanje	6
2 GLOBALIZACIJA	7
2.1 Opredelitev globalizacije	7
2.2 Prednosti in slabosti globalizacije.....	8
2.3 Antiglobalisti.....	9
3 VLOGA MULTINACIONALK V PROCESU GLOBALIZACIJE	10
3.1 Kapitalski tokovi med državami	10
3.2 Trgovanje med državami	12
3.3 Multinacionalke ter prenos znanja in tehnologije	13
3.4 Vpliv multinacionalk na trg dela v državi, kamor investirajo.....	15
3.5 Multinacionalke in izkoriščanje delovne sile.....	17
SKLEP	18
LITERATURA IN VIRI	20

KAZALO SLIK

Slika 1: Prilivi in odlivi neposrednih tujih investicij v obdobju od leta 1970 do 2008.....	11
Slika 2: Spremembe v uvozu dobrin in storitev v odstotkih v obdobju od leta 1980 do 2010.....	12
Slika 3: Spremembe v izvozu blaga in storitev v odstotkih v obdobju od leta 1980 do 2010.....	13

UVOD

Multinacionalke so relativno velika podjetja, ki imajo pomemben vpliv na različna področja v gospodarstvu in politiki ter vplivajo na odločitve vlade, drugih podjetij in potrošnikov. S tem, ko multinacionalke del proizvodnje prenesejo v določeno državo, tja prinesejo tudi nov kapital, delovna mesta, znanje in tehnologijo. Poleg tega pa velikokrat s seboj prinesejo tudi onesnaževanje okolja in slabe delovne pogoje za svoje zaposlene.

Razne nevladne organizacije in sindikati zato multinacionalke v javnosti pogosto kritizirajo; običajno gre za skupine, ki se trudijo za ohranjanje narave, za varstvo potrošnikov ali za zaščito pravic delavcev. Mnenja o multinacionalkah in njihovem vplivu na globalizacijo so torej deljena, na eni strani imamo njihove zagovornike, na drugi pa antiglobaliste.

Kot primer multinacionalke, ki izkorišča delovno silo, Pines in Meyer (2005, str. 160–161) navajata podjetje Walt Disney Company. To podjetje je bilo obtoženo, da za izdelavo izdelkov blagovne znamke »Winnie The Pooh« uporabljaja potilnice (angl. *sweatshops*), v katerih naj bi bili desetletni otroci v Bangladešu plačani zgolj 8 centov za uro dela.

Zaradi različnih mnenj in argumentov na obeh straneh se pojavi vprašanje, kakšen je vpliv multinacionalk na gospodarstvo v določeni državi. V diplomski nalogi skušam pokazati, da so multinacionalke gibalo globalizacije in da imajo pretežno pozitivne učinke na gospodarstvo države gostiteljice.

Najprej opredelim pojma multinacionalka in globalizacija. Osnovna definicija globalizacije v ekonomskem smislu je vse večja integracija nacionalnih gospodarstev v svetovno ekonomijo (Kohl, 2003, str. 11). Integracija nacionalnih gospodarstev pa poteka na različne načine: tuja podjetja, multinacionalke investirajo v domača podjetja v obliki neposrednih tujih investicij, poveča se trgovanje med državami. Multinacionalke tako niso samo povezane z globalizacijo, ampak so pravzaprav gonilna sila globalizacije.

V drugem, osrednjem delu diplomske naloge pišem o tem, kako se odraža vpliv multinacionalk na različnih področjih gospodarstva: kakšen vpliv imajo multinacionalke na kapitalske tokove med državami, kakšen vpliv imajo na trgovino med državami in kakšen vpliv imajo na trg dela v državi gostiteljici. Opredelim tudi odnos med multinacionalko in državo ter kakšno vlogo ima davčni sistem pri odločanju multinacionalk.

1 MULTINACIONALNO PODJETJE

V tem poglavju se najprej osredotočim na pojem multinacionalnega podjetja oziroma multinacionalke. Podam nekaj definicij multinacionalke, nato pa predstavim prednosti in slabosti, ki jih prinašajo multinacionalke.

1.1 Opredelitev multinacionalke

Multinacionalna podjetja se pogosto razlikujejo od podjetij, ki poslujejo samo v eni državi (v nadaljevanju: domača podjetja). Multinacionalke so relativno velika podjetja, na trgu imajo konkurenčno moč in so močan partner v pogajanjih pri oblikovanju politik, še posebej v manjših državah v razvoju. Ker so multinacionalke globalni igralci, se lažje izognejo nacionalnim predpisom kot domača podjetja. Raznolikost proizvodov domačih podjetij pogosto ogrožajo standardizirani proizvodi masovne proizvodnje multinacionalk (Navaretti & Venables, 2004, str. 1)

Po definiciji Navarettija in Venablesa (2004, str. 2) so multinacionalke podjetja, ki imajo v lasti pomemben delež kapitala v podjetjih iz tujine. Multinacionalke so tako velika, svetovno znana podjetja kot na primer Nike ali IBM ter tudi manjša in srednje velika podjetja.

Definicija Mednarodnega denarnega sklada se nekoliko razlikuje od definicije Navarettija in Venablesa. Mednarodni denarni sklad multinacionalko definira kot podjetje, ki neposredno investira v tuja podjetja, in sicer z namenom dolgoročnega investiranja v gospodarstvo države tistega podjetja, kamor investira (Wallace, 2002, str. 114–116). Podjetje ustreza tej definiciji multinacionalke, če izpolnjuje pogoj, da ima minimalni delež neposrednih tujih investicij, ki se razlikuje od države do države. Pred časom je ta delež v Nemčiji znašal 25 odstotkov, v Kanadi in Združenih državah Amerike 20 odstotkov, v Franciji in na Japonskem pa 10 odstotkov. Danes ta delež v večini držav znaša 10 odstotkov, in sicer v obliki manjših lastniških deležev.

Podatke o tokovih neposrednih tujih investicij (v nadaljevanju NTI) lahko pridobimo iz plačilnih bilanc podjetij. Pri opredeljevanju in primerjanju multinacionalk med seboj bi bili sicer bolj relevantni podatki, kot sta na primer število zaposlenih v podjetju in obseg prodaje podjetja, vendar podatki take vrste niso vedno dostopni ali pa so nezanesljivi. Namesto teh podatkov so nam lahko v pomoč podatki o tokovih NTI. NTI je investicija v tuje podjetje, kjer ima tuji investitor v lasti vsaj 10 odstotkov navadnih delnic in ima dolgoročne načrte v državi, kamor investira. Tok NTI obsega financiranje novih investicij, reinvestiranje zadržanih dobičkov in drug neposredno investiran kapital (Navaretti & Venables, 2004, str. 2–3).

1.2 Prednosti in slabosti multinacionalk

Po Meyerju (2004, str. 259) multinacionalke igrajo ključno vlogo pri povezovanju bogatih in revnih gospodarstev, pri prenosu kapitala, znanja, idej in sistema vrednot preko meja. V interakciji z državnimi institucijami, organizacijami, interesnimi skupinami in posamezniki tako prihaja do pozitivnih in negativnih odzivov.

Multinacionalke prinašajo številne prednosti za državo, kamor investirajo. S seboj prinesejo nov kapital in tehnologijo, prav tako ustvarjajo priložnosti za nova delovna mesta. Širitev multinacionalke na tuje trge prinaša pozitivne spremembe tudi za gospodarstva, od koder prihaja multinacionalka. Od širjenja multinacionalke običajno pridobijo delničarji, saj podjetje investira na tuje trge, da bi povečalo dobiček. Podjetje pa s širjenjem pridobi možnosti za razvoj na primer novih tehnologij (Navaretti & Venables, 2004, str. 17–18).

Tiste, ki oblikujejo politike v državi, zanima, kako bodo multinacionalke vplivale na gospodarski razvoj in državno blaginjo. Ker pričakujejo, da bodo multinacionalke koristne za lokalno gospodarstvo, mnoge vlade pripravijo privlačne pakete spodbude za to, da multinacionalka pride v njihovo državo. Razlog za ta pričakovanja je, da bo korist od neposrednih tujih investicij, ki jih bo deležna skupnost, presegla zasebne koristi tujih vlaganj (Meyer, 2004, str. 259–260).

Multinacionalke s tem, ko vstopijo v gospodarstvo neke države, s seboj prinesejo številne koristi. Navaretti in Venables (2004, str. 41, 151–153) navajata, da multinacionalke s seboj prinesejo možnosti za nove zaposlitve, velikokrat zaposlenim tudi plačujejo več kot lokalna podjetja. Prav tako pa predstavljajo dodatno konkurenco za lokalna podjetja, kar vodi v večjo učinkovitost podjetij.

Ko multinacionalka vstopi na nov trg, prinaša nove tehnologije do lokalnih podjetji, prav tako pa pride tudi do prenosa spretnosti in znanja s področja upravljanja podjetja. Prenos tehnologije in znanja lahko poteka neposredno od tujih investorjev do njihovih povezanih podjetij ter posredno do drugih podjetij v gospodarstvu države gostiteljice (Damijan, Rojec, Majcen & Knell, 2008, str. 2–3).

Poleg prednosti pa multinacionalke lahko prinašajo tudi slabosti. Za gospodarstvo, kamor investirajo, je ena od slabosti grožnja nacionalnemu bogastvu in identiteti. Multinacionalke lahko začnejo izpodrivati domača podjetja, predstavljajo grožnjo ekonomski stabilnosti ter sčasoma lahko pridobijo prevelik vpliv na lokalno vlado in tako posredno pridobijo tudi vpliv na zakonodajo. Slabosti se s širitvijo multinacionalk pojavijo tudi za njeno domačo gospodarstvo. S prenosom določenega števila delovnih mest v tujino se na primer v domači državi zniža število delovnih mest, neposredni učinek na zaposlenost je torej negativen. Upoštevati je treba tudi potencialno znižanje stroškov multinacionalke zaradi delne selitve

v tujino, saj lahko to pomeni dvig proizvodnje na vseh ravneh, tudi v domači državi. Tako skupni učinek prenosa dela multinacionalke v tujino ni nujno negativen za domačo državo multinacionalke (Navaretti & Venables, 2004, str. 17–18).

1.3 Multinacionalke in država

Bulcke in Beule (2000, str. 218) navajata, da mnogo avtorjev multinacionalke izpostavlja kot moteča podjetja s preveliko močjo na trgu. Ne samo, da škodijo konkurenci in se vključujejo v oligopolne dogovore, sporen je tudi njihov vpliv na državo oziroma vlado v državi, s čimer lahko vplivajo tudi na regulative in omejitve, ki jih zadevajo.

Vlade v državah imajo z oblikovanjem politik vpliv pri ustvarjanju prednosti, s katerimi bi v domačo državo privabile multinacionalke. Nacionalne politično-gospodarske institucije lahko prispevajo (ali zmanjšujejo) k zmogljivostim, ki so temelj konkurenčnih prednosti podjetij. Raziskovalci strategij so pri proučevanju modela konflikta med mednarodnim podjetjem in delovanjem države ugotovili interakcije, pri katerih se države gostiteljice s spreminjanjem preferenc in relativne pogajalske moči skozi čas vedno bolj približujejo politikam multinacionalk (Murtha & Lenway, 1994, str. 113–114).

Država lahko v teoriji sprejme ukrepe, zaradi katerih multinacionalka spremeni svoje predhodno načrtovane strategije. Vlada lahko skuša na primer s finančnimi vzvodi vplivati na lokacijo, kamor se želi multinacionalka širiti. Ponudbe vlad pa se v praksi preko pogajanj precej približajo željam multinacionalk. Ko ponudbe vlade postanejo relativno velikodušne, s tem vplivajo na izbiro multinacionalke, na katero območje se želi razširiti, vendar pa v praksi ne spreminjajo temeljnih strateških meril in procesa odločanja znotraj multinacionalke (Murtha & Lenway, 1994, str. 115)

Odmik stališča vlade od strategije multinacionalke bi pomenil spodbudo multinacionalki s strani vlade, ki bi povzročila selitev proizvodnje multinacionalke v neko drugo državo zaradi izboljšanja stroškovne konkurenčnosti (Murtha & Lenway, 1994, str. 115).

1.4 Multinacionalke in davki

Za multinacionalke je davčni sistem pomemben tako v domači državi kot v državi gostiteljici, prav tako pa so za multinacionalke pomembni sporazumi in pogodbe, ki morda obstajajo med domačo državo in državo gostiteljico. Različni vidiki davčnega sistema vplivajo tako na lokacijo multinacionalke kot na obseg njenih aktivnosti (Navaretti & Venables, 2004, str. 245).

Čeprav so davčni sistemi v večini držav precej kompleksni in imajo podrobna pravila, ki so relevantna za posamezna podjetja, sta dve najpomembnejši značilnosti davčnega sistema davčna stopnja in davčna osnova. Davčna stopnja določi, kako močno bo obdavčen

dohodek, medtem ko davčna osnova določi, kaj točno bo obdavčeno (Navaretti & Venables, 2004, str. 245)

Navaretti in Venables (2004, str. 245–246) navajata, da so nekatere razvite države skozi zadnji dve desetletji reformirale svoj davčni sistem in večina reform je šla v smer zniževanja davčne stopnje ter razširitve davčne osnove. Medtem ko je zniževanje davčne osnove prednost za podjetja, širjenje davčne osnove predstavlja slabost. Za podjetja je zato relevantna efektivna davčna stopnja. Mejna efektivna davčna stopnja se izračuna na podlagi denarnih tokov mejne investicije, povprečna efektivna davčna stopnja pa se izračuna na podlagi povprečnega dohodka podjetja.

Ko se multinacionalke odločajo o lokaciji, ima pomembno vlogo povprečna efektivna davčna stopnja. Multinacionalka pred vstopom v neko državo želi vedeti, kako davčni sistem te države vpliva na skupno dobičkonosnost projekta, ki bi ga locirala v to državo, pri tem pa multinacionalki pomaga prav povprečna efektivna davčna stopnja. Pri odločanju o nivoju aktivnosti ima pomembno vlogo mejna efektivna davčna stopnja (Navaretti & Venables, 2004, str. 246)

Markusen (1995, str. 171) navaja, da davčni sistem države gostiteljice ne igra velike vloge pri odločitvi multinacionalke o lokaciji. Večina multinacionalk naj bi namreč najprej izbrala državo, kamor bo postavila proizvodnjo, nato pa naj bi pristojni v multinacionalkah našli način, kako plačevati čim manj davkov.

Mnenja o tem, koliko davčni sistem vpliva na odločitev multinacionalk o lokaciji, so deljena. Navaretti in Venables (2004, str. 246–247) omenjata nekaj študij, vendar pa nobena od njih ne pride do jasne ugotovitve, kakšna je povezava med davčnim sistemom neke države in lociranjem aktivnosti multinacionalk. Zgodnejše raziskave so kazale na to, da je povezanost med obema dejavnikoma šibka, kasnejše študije pa vedno bolj kažejo na pozitivno povezanost teh dveh dejavnikov. Avtorja dodajata, da vpliva davčnih stopenj na lokacijo multinacionalk ni smiselno raziskovati izolirano, saj je pomemben dejavnik tudi to, kakšen je davčni sistem v določeni državi v primerjavi z drugimi potencialnimi državami, kamor bi multinacionalka širila svoje aktivnosti.

Multinacionalke vse večkrat prenašajo dobičke v države z nizkimi davki. To lahko storijo s pomočjo transfernih cen. Multinacionalke preko interno določenih cen prenašajo dobičke med hčerinskimi družbami. Državam bi se zato lahko zdelo mikavno, da znižajo davčne stopnje z namenom, da bi pritegnile multinacionalke. Če bi to storile vse države, bi prišlo do t. i. mrtvega teka (angl. *Race to the bottom*), ko bi bile davčne stopnje, ki določajo obdavčitev multinacionalk, nizke v vseh državah (Kind, Midelfart & Schjelderup, 2005, str. 508; Navaretti & Venables, 2004, str. 247–248).

Transferne cene so poseben problem, ko gre za obdavčevanje multinacionalk. Zaradi različne davčne zakonodaje lahko multinacionalke s prenosom dobička med hčerinskimi podjetji precej zmanjšajo svoje davčne obveznosti. Obstaja nekaj načinov, kako se boriti proti transfernim cenam. Prvi način je, da bi transferne cene prepovedali in bi transakcije znotraj ene multinacionalke morale potekati po tržnih cenah. Če bi transferne cene prepovedali, bi takoj naleteli na dva problema. Za vse transferne cene ni mogoče najti ustrezne tržne cene, zelo težko pa bi bilo tudi spremljati vse transakcije in zagotavljati, da se vse multinacionalke ravnajo po predpisih. Druga rešitev bi bila, da se davčni sistem tako spremeni, da se multinacionalke s pomočjo transfernih cen ne bi mogle izogniti plačilu davkov, vsaj v tolikšni meri, kolikor je to trenutno mogoče. Ni pa načina, ki bi lahko v celoti izničil možnost izogibanja davkom, saj lahko multinacionalke kljub vsem potencialnim predpisom selijo proizvodnjo in se tako vsaj v določeni meri izognejo plačilu davkov (Navaretti & Venables, 2004, str. 248–249).

Nekatere države od tujih investitorjev ne pobirajo davkov ali pa so ti davki zgolj nominalni. Take države so davčne oaze. Običajno gre za manjše države, ki privabljajo tuje investitorje z zelo blagim davčnim sistemom, dostikrat te države tudi nimajo ponuditi česa drugega. Za podjetja so davčne oaze prijazne z vidika znižanja davčnega bremena. Davčna oaza mora biti vir določenega dela prihodka podjetja, prav tako pa ta dohodek podjetja ne sme biti obdavčen še v kakšni drugi državi. Enote podjetja, ki so locirane v davčni oazi, so lahko na primer uprava, oddelek za raziskave in razvoj ali pa finančne aktivnosti (Navaretti & Venables, 2004, str. 248).

1.5 Multinacionalke in onesnaževanje

Z rastjo obsega mednarodne menjave se povečuje tudi skrb za zaščito okolja. Vse pogosteje se opozarja na konflikt med okoljskimi cilji v razvitih državah in razvojnimi cilji v državah v razvoju. Če razvite države postavijo okoljske omejitve državam v razvoju, take omejitve negativno vplivajo na gospodarsko rast držav v razvoju, saj znižujejo konkurenčnost izvoza v državah v razvoju in odvrčajo tuje vlagatelje. Pozitivno pa so sprejeti predlogi, ki vključujejo omejevanje trgovanja s proizvodi, ki škodijo okolju, in dajatve na uvoz, ki nadomestijo razlike v varstvu okolja (Beladi & Frasca, 1995, str. 117).

Multinacionalke dominirajo v industrijah, ki veliko prispevajo k onesnaževanju, kot sta na primer kemična in naftna industrija. Multinacionalke so običajno vključene v oblikovanje novih okoljskih politik in standardov, veliko časa namenijo sodelovanju v multilateralnih okoljskih institucijah (Rugman & Verbeke, 1998, str. 369).

Pravilno izdelane strategije za upravljanje z okoljskimi regulativami so za multinacionalke pomembne iz dveh razlogov. Prvi razlog je, da lahko strogi okoljski predpisi, ki se izvajajo na nacionalni ravni, vplivajo na relativne lokacijske prednosti določene države za delovanje domačih in tujih multinacionalk. Znotraj posamezne multinacionalke morajo

managerji ugotoviti, katera lokacija bo najbolj ugodna za proizvodnjo z vidika okoljskih predpisov. Drugi razlog pa je, da lahko okoljski predpisi zahtevajo, da podjetja razvijejo okolju prijazne vire. Oba razloga vplivata na odločitev multinacionalke, kam bo locirala svojo proizvodnjo (Rugman & Verbeke, 1998, str. 369–370).

Razvite države bi lahko s svojimi okoljskimi politikami spodbujale migracijo multinacionalk v t. i. onesnaževalne oaze (angl. *pollution havens*) držav v razvoju. Empirične raziskave, ki jih navajata Beladi in Frasca (1995, str. 118), sicer ne kažejo, da bi bili mednarodni tokovi kapitala pod posebnim vplivom domačih okoljskih politik. Ne nazadnje so okoljski standardi samo eden izmed dejavnikov, ki vpliva na odločitev o lociranju multinacionalke.

Eskeland in Harrison (2003, str. 21) navajata primer selitve multinacionalk v štiri države v razvoju, kjer so okoljski standardi relativno nizki: Mehiko, Venezuelo, Maroko in Slonokoščeno obalo. Avtorja navajata, da se tuji vlagatelji v omenjenih državah osredotočajo na sektorje, kjer je visoka raven onesnaženosti zraka.

Obstaja pa tudi potencialna korist za gostujočo državo, če multinacionalka tja locira svojo proizvodnjo. Korist za gostujočo državo nastane, če ima multinacionalka čistejšo in okolju prijaznejšo tehnologijo, kot je tista, s katero sicer operirajo lokalna podjetja. Multinacionalke bi nadomestile lokalna podjetja na področjih, kjer lokalna podjetja uporabljajo okolju manj prijazno tehnologijo. Še boljša rešitev pa bi bila, če bi se lokalna podjetja zgledovala po multinacionalkah in se odločala za čistejšo tehnologijo (Eskeland & Harrison, 2003, str. 13–14).

2 GLOBALIZACIJA

V drugem poglavju se osredotočam na globalizacijo: kaj sploh je, katere so prednosti in slabosti, ki jih prinaša, ter kaj o globalizaciji menijo antiglobalisti.

2.1 Opredelitev globalizacije

Globalizacija je splošno opredeljena kot homogenizacija različnih kultur sveta ali pa razširjanje zahodnjaških, ameriških ali azijskih idej po svetu (Kohl, 2003, str. 11). Za potrebe diplomske naloge je relevantna definicija v ekonomskem smislu.

Kohl (2003, str. 11–15) globalizacijo v ekonomskem smislu definira kot večjo integracijo nacionalnih gospodarstev v svetovno ekonomijo. Proces globalizacije vključuje tako politične reforme, na primer liberalizacijo trgovine, kot tudi tehnološke spremembe v smislu cenejše in boljše telekomunikacijske in informacijske tehnologije. Kot posledico procesa globalizacije se pričakuje zmanjšanje ovir pri mednarodnem pretoku dobrin, kapitala, dela in tehnologije, kar se odraža v večji integraciji lokalnih, regionalnih ali

nacionalnih ekonomij v globalni trg. Mednarodne sile tako lahko bolj vplivajo na lokalna gospodarstva, ki zaradi integracije v globalni trg postanejo bolj občutljiva.

Bardhan (2005, str. 1393) se v definiciji globalizacije omeji na odprtost domačega gospodarstva do zunanje trgovine in na dolgoročne kapitalske tokove. Ne upošteva vprašanja volatilnih kratkoročnih kapitalskih tokov in pretoka delovne sile iz revnejših v bogatejše države.

Intriligatorjeva (2004, str. 486) definicija globalizacije pravi, da je globalizacija precejšen porast trgovine in mednarodne menjave na vedno bolj odprtem, integriranem trgu, na katerem so meje med nacionalnimi gospodarstvi vse bolj zabrisane. V globalizaciji se povečuje obseg mednarodne trgovine v tradicionalnem smislu menjave blaga in storitev, povečuje pa se tudi obseg menjave valut, povečanje kapitalskih tokov med državami, povečanje prenosa tehnologije, povečuje se obseg migracije delovne sile, vedno več je pretoka informacij in idej.

2.2 Prednosti in slabosti globalizacije

V zadnjih desetletjih se je globalizacija širila iz več razlogov. Eden izmed pomembnejših je tehnološki napredek, ki je znižal stroške transporta in komunikacije, še bolj kot to pa je tehnološki napredek znižal stroške obdelave podatkov ter shranjevanja informacij. Elektronska pošta in internet sta dva manifestatorja nove tehnologije, ki sta pripomogla k zniževanju stroškov in lažšanju dela (Intriligator, 2004, str. 486–487). Tehnološki napredek je torej ena izmed pomembnejših prednosti globalizacije.

Naslednji razlog za širjenje globalizacije predstavljajo liberalizacija trgovine in druge oblike ekonomske globalizacije, ki so vodile do vse manjšega protekcionizma in do bolj odprtega svetovnega trgovinskega sistema. Proces liberalizacije se je sicer začel v 20. stoletju, a so ga prekinile 1. in 2. svetovna vojna ter velika depresija. Nadaljeval se je po drugi svetovni vojni, leta 1946 je bil podpisan *General Agreement on Tariffs and Trade* (v nadaljevanju GATT), ta sporazum pa je kasneje prerasel v Svetovno trgovinsko organizacijo (angl. *World Trade Organization* – v nadaljevanju WTO). Posledica tega je bila odprava ali znižanje nekaterih tarif pri menjavi ter odprava drugih ovir pri mednarodni menjavi blaga in storitev (Intriligator, 2004, str. 486–487).

Od globalne integracije ima korist le malo število podjetij – le nekaj največjih zaslužkarjev. Nekateri ekonomisti so mnenja, da se bodo po treh desetletjih navdušenja nad globalizacijo pokazale njene slabosti in takrat se bo začelo obdobje »lokalizacije«. To obdobje pa bo prineslo drugačne trende od tistih iz bližnje preteklosti. Najbolj očiten trend, ki bi se lahko pojavil, je zviševanje plač, zaradi česar bi bili pod pritiskom dobički podjetij (Falk, 2008).

Miller (1995, str. 125) meni, da je ena izmed pomembnejših slabosti globalizacije povzročanje povečevanja vrzeli med bogatimi in revnimi oziroma povzročanje povečevanja neenakosti. Medtem ko prinaša agregatno povečanje dohodka, na drugi strani veliko ljudi pušča v pogojih popolne revščine.

Na drugi strani Mednarodni denarni sklad meni, da so za povečevanje neenakosti pomembni štirje dejavniki: vloga tehnologije, dostopnost izobrazbe, delitev zaposlenosti glede na sektor in finančni razvoj. Najpomembnejši je prvi izmed naštetih dejavnikov, torej vloga tehnologije. Tehnološke spremembe dajejo prednost tistim z višjimi spretnostmi in tako povečujejo t. i. spretnostno vrzel. Tako v razvitih kot v razvijajočih se gospodarstvih se s porastom tehnologije zmanjšuje povpraševanje po dejavnostih, za katere je potrebna nižja spretnost, na drugi strani pa se povečajo premije v dejavnostih, kjer je potrebna višja spretnost in kjer je donosnost naložb višja (International Monetary Fund, 2007, str. 151).

Drug dejavnik, ki vpliva na povečevanje neenakosti, je dostopnost izobrazbe. Ob danem nivoju tehnologije naj bi večja dostopnost izobrazbe zniževala neenakost, saj bi se tako večji del populacije ukvarjal z dejavnostmi, za katere je potrebna višja spretnost. Priložnosti za izobraževanje so se povečevale v vseh regijah, vendar pa so razlike v dostopnosti izobraževanja zelo velike od države do države. Delitev zaposlenosti glede na sektor je tretji dejavnik, ki vpliva na neenakost. V državah v razvoju naj bi odmik od kmetijskega sektorja k industriji izboljšal distribucijo dohodka, saj bi se povečal dohodek skupin z najnižjimi dohodki. Četrty dejavnik, ki vpliva na neenakost, pa je finančni razvoj. Čeprav bi lahko finančni razvoj zmanjšal razlike v dohodkih s povečevanjem dostopa do kapitala za revnejše, je to odvisno od kakovosti institucij v posamezni državi. Če so te institucije šibke, se neenakost s finančnim razvojem le še pogloblja (International Monetary Fund, 2007, str. 151–152).

Porasta neenakosti torej glede na študijo Mednarodnega denarnega sklada ne gre pripisovati globalizaciji, pač pa tehnologiji, dostopnosti izobrazbe, delitvi zaposlenosti glede na sektor in finančnemu razvoju (International Monetary Fund, 2007, str. 151).

2.3 Antiglobalisti

Antiglobalizem je gibanje za boj proti trendom, ki jih prinaša globalizacija, in proti škodljivim učinkom globalizacije. Anti Marketing (2011) navaja nekaj antiglobalističnih organizacij, na primer International Forum on Globalization, People's Global Action, Corporate Watch, Friends of the Earth ... Za primerjavo dodajajo nekaj proglobalističnih organizacij, med drugim Svetovno banko, Mednarodni denarni sklad, Svetovno trgovinsko organizacijo in druge.

Antiglobalisti spodbujajo pravično, demokratično in ekološko trajnostno gospodarstvo, ki ne bo izkoriščalo ljudi, živali in okolja. Zavzemajo se za prosto trgovino, zmanjševanje

revščine in nasprotujejo spornim aktivnostim multinacionalnih podjetij (International Forum on Globalization, 2011; Corporate Watch, 2011). Stiglitz (2006, str. 192) navaja primer prihoda multinacionalke, podjetja Wal-Mart, na lokalni trg. Wal-Mart ne želi oslabiliti skupnosti, kamor vstopa, ampak želi zagotavljati dobrine po nižjih cenah. S tem iz tržišča izrine manjša lokalna podjetja, ki so hrbtnica manjših skupnosti in zato večkrat povsem izginejo iz mest, kjer so bila prej prisotna.

Stiglitz (2006, str. 198–209) predlaga nekaj načinov, kako bi globalizacijo naredili sprejemljivo. Multinacionalke naj bi bila v prvi vrsti družbeno odgovorna podjetja, ki bi skrbela za dobrobit svojih zaposlenih in okolja, v katerem zaposleni živijo in podjetje deluje. Drugi način je, da bi omejili moč multinacionalk. Ker multinacionalke želijo čim bolj omejiti konkurenco, velikokrat pride do združitvev in prevzemov podjetij, s čimer se le še povečuje moč multinacionalk. Tretji način je izboljšanje upravljanja multinacionalk. Multinacionalke bi tako delovale v skladu s širšim javnim interesom. Četrty način je oblikovanje globalnih zakonov za podjetja, ki delujejo na globalnem nivoju, peti pa znižanje obsega korupcije oziroma njeno izničenje. Stiglitz opozarja, da je pomembno vsako delovanje v te smeri ter da vlade in mednarodne skupnosti omogočijo tako delovanje.

3 VLOGA MULTINACIONALK V PROCESU GLOBALIZACIJE

V tem poglavju opišem pomen in vlogo, ki jo imajo multinacionalke pri ustvarjanju globalizacijskih tokov.

3.1 Kapitalski tokovi med državami

Kapitalske tokove med državami poleg drugih dejavnikov ustvarjajo neposredne tuje investicije. Ta pojem pa je močno povezan s pojmom multinacionalk, saj so multinacionalke po definiciji Mednarodnega denarnega sklada opredeljene prav z deležem neposrednih tujih investicij (Wallace, 2002, str. 114–116).

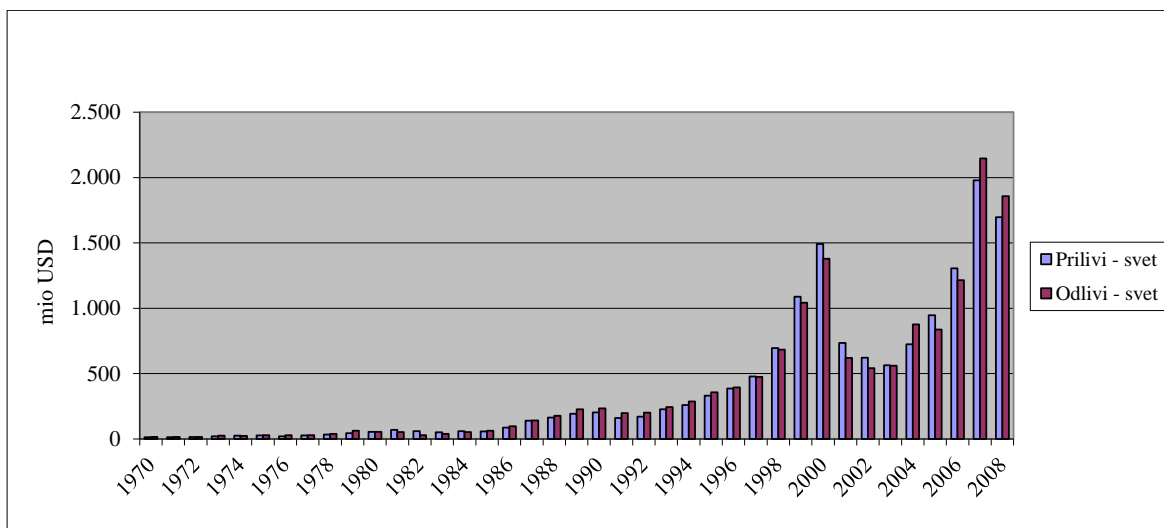
V drugi polovici osemdesetih let prejšnjega stoletja so zabeležili nenaden in močan porast neposrednih tujih investicij, v devetdesetih letih 20. stoletja se je njihova rast po vsem svetu samo še nadaljevala. Leta 1998 je bilo v obliki neposrednih tujih investicij investiranih 4,088 milijarde ameriških dolarjev, od tega približno tri četrtine v razvite države. V obdobju med letoma 1973 in 1997 so neposredne tuje investicije narasle za 780 odstotkov. Izvoz, ki je v 50., 60. in 70. letih 20. stoletja rasel precej hitreje kot neposredne tuje investicije, je v letih od 1973 do 1997 narasel znatno manj kot neposredne tuje investicije, in sicer za 240 odstotkov. Še manj, za 60 odstotkov, se je v obravnavanih letih povečala proizvodnja (Kleinert, 2001, str. 2–4).

Kako hitro rastejo neposredne tuje investicije, je dobro razvidno iz diagrama na sliki 1, ki prikazuje prilive in odlive neposrednih tujih investicij.

Kot je razvidno s slike 1, tokovi neposrednih tujih investicij eksponentno rastejo do leta 2000, nato pa med letoma 2000 in 2003 padajo. Razlog za to je kriza podjetij informacijsko-komunikacijskih tehnologij (angl. *dot-com crisis*), ki se je začela leta 2000 v ZDA in se kasneje širila naprej po svetu. Zaradi te krize so začeli upadati tokovi neposrednih tujih investicij, najprej v Nemčiji, nato v ZDA, Veliki Britaniji in tako naprej (World Investment Report, 2009; Harish, 2009).

Med letoma 2003 in 2007 so neposredne tuje investicije rasle brez prekinitve, leta 2008 je bila raven neposrednih tujih investicij celo druga najvišja v zgodovini. Iste leta pa so prilivi neposrednih tujih investicij padli za 29 odstotkov, odlivi pa za 17 odstotkov. Tokovi NTI so zatem še naprej padali zaradi začetka finančne krize, ki se je začela septembra 2008 s propadom ene izmed največjih finančnih institucij v ZDA, Lehman Brothers. V prvi polovici leta 2009 so neposredne tuje investicije padle za med 30 in 50 odstotkov v primerjavi z drugo polovico leta 2008. Zabeležen je bil padec vseh treh komponent toka neposrednih tujih investicij: kapitala, reinvestiranega dobička in drugih prilivov kapitala (večinoma je šlo za posojila znotraj podjetja) (World Investment Report, 2009, str. 4).

Slika 1: Prilivi in odlivi neposrednih tujih investicij v obdobju od leta 1970 do 2008



Vir: T. Hale & J. Madan, *Foreign Direct Investments, Inflows and Outflows in the Developing and the Developed World*, 2008.

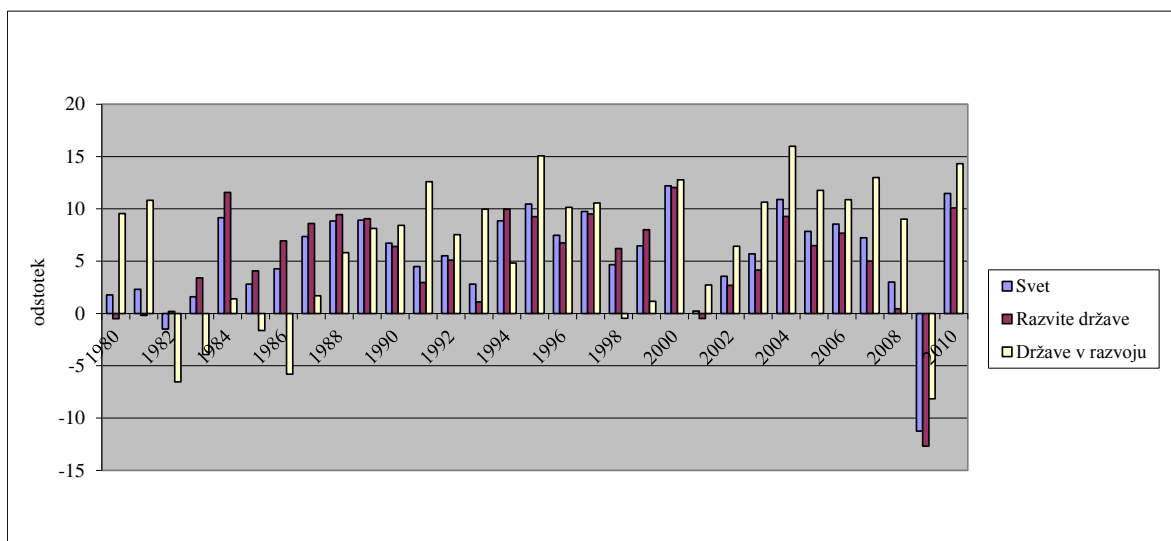
V letu 2009 naj bi neposredne tuje investicije še vedno padale, leta 2010 naj bi prišlo do okrevanja in leta 2011 do ponovnega zagona rasti neposrednih tujih investicij. V letu 2008 so neposredne tuje investicije v državah v razvoju in v Skupnosti neodvisnih držav celo naraščale (v nasprotju z razvitimi državami), v letu 2009 pa so tudi te države že začele čutiti posledice gospodarske krize, zato se tudi v državah v razvoju in v Skupnosti

neodvisnih držav pričakuje upad neposrednih tujih investicij (World Investment Report, 2009, str. 4).

3.2 Trgovanje med državami

Trgovanje med državami je najpomembnejši način integracije svetovnega gospodarstva, čeprav rast tokov neposrednih tujih investicij predstavlja izziv pomembnosti vloge trgovine med državami. Od konca 2. svetovne vojne je trgovanje spodbujalo ekonomsko integracijo. Podobno kot neposredne tuje investicije tudi trgovanje poteka pretežno (v približno dveh tretjinah primerov) med razvitimi državami (Kleinert, 2001, str. 15–16).

Slika 2: Spremembe v uvozu dobrin in storitev v odstotkih v obdobju od leta 1980 do 2010

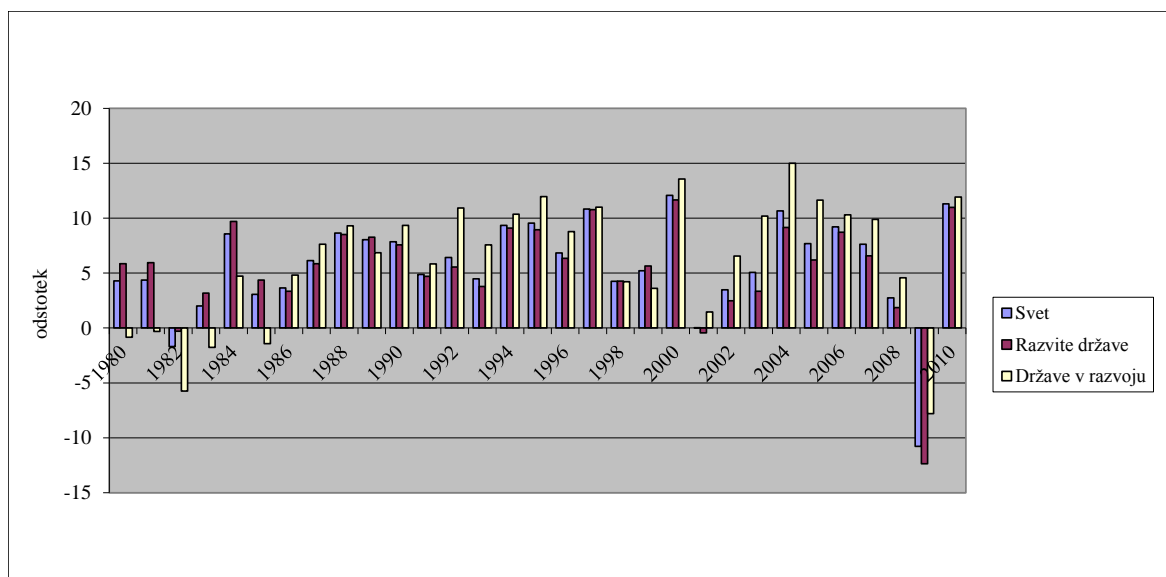


Vir: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, 2010.

Glede na podatke Mednarodnega denarnega sklada lahko vidimo, da uvoz in izvoz blaga in storitev v državah v razvoju raste bolj kot v razvitih državah. Prav tako je države v razvoju v tem smislu manj prizadela zadnja gospodarska kriza, saj je odstotna sprememba uvoza in izvoza razvitih držav na precej nižjem nivoju kot odstotna sprememba uvoza in izvoza v državah v razvoju. Tudi pri uvozu in izvozu so vidne posledice »dot-com« krize, ki se je začela leta 2000. V razvitih državah sta uvoz in izvoz leta 2001 imela negativno rast, medtem ko je bila ta rast pozitivna v državah v razvoju (International Monetary Fund, 2010).

Iz grafov na slikah 2 in 3 je razvidno, da se uvoz in izvoz blaga ter storitev v svetu in razvitih državah gibljeta bliže skupaj kot uvoz in izvoz blaga ter storitev v svetu in državah v razvoju. Tudi iz tega je razvidno, da trgovanje poteka pretežno v razvitih državah (International Monetary Fund, 2010)

Slika 3: Spremembe v izvozu blaga in storitev v odstotkih v obdobju od leta 1980 do 2010



Vir: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, 2010.

Multinacionalke lahko tudi prispevajo k boljšemu meddržavnemu sodelovanju. Visoka raven trgovanja na skupnem mednarodnem trgu namreč vodi v sodelovanje med državami, medtem ko naj bi trgovanje s samo enim partnerjem vodilo v konflikt. Pri tem je pomembno, s kakšnimi dobrinami se trguje. Konflikte naj bi povzročalo predvsem trgovanje z nafto in visoko tehnološkimi proizvodi. Rezultati trgovanja pa so odvisni tudi od nekaterih domačih institucionalnih dejavnikov. Odgovor države na globalne tržne sile se bo razlikoval glede na njihovo notranjepolitično družbeno sestavo. Vlada lahko s številnimi ukrepi vpliva na mednarodno menjavo, lahko postavi razne regulative in omejitve (Goldstone, 2007).

3.3 Multinacionalke ter prenos znanja in tehnologije

Multinacionalke so glavne prenašalke znanja in tehnologije. Kleinert (2001, str. 1) prenos znanja in tehnologije meri z izdatki za avtorske honorarje in pristojbine za izdajo licenc ter navaja, da je 80 odstotkov plačil za avtorske honorarje in pristojbine za izdajo licenc leta 1995 potekalo med podružnicami v tujini in njihovimi matičnimi družbami.

Izdatki za tehnologijo so z 12 milijard ameriških dolarjev v letu 1983 narasli na 65 milijard v letu 1999. Letna stopnja rasti 11,1 odstotkov v 90. letih 20. stoletja je celo preseгла rast odlivov neposrednih tujih investicij, ki je bila v tistem obdobju 9,9 odstotkov. Vzoredna rast izdatkov za tehnologijo in odlivov neposrednih tujih investicij kaže na dominantno vlogo multinacionalk pri mednarodnem prenosu znanja in tehnologije (Kleinert, 2001, str. 9–10).

Velik delež vseh izdatkov za uporabo uvožene tehnologije prihaja iz razvitih držav, regionalna koncentracija pa je še močnejša na strani prihodkov od avtorskih honorarjev in pristojbin za izdajo licenc. V 90. letih 20. stoletja so samo ZDA prejele približno 58 odstotkov vseh avtorskih honorarjev in pristojbin za izdajo licenc, sledijo Japonska z 10 odstotki, Velika Britanija z 9 odstotki, Nemčija s 6 odstotki in Francija s 4 odstotki. Navedene države imajo utrjen močan položaj tako na strani izdatkov kot na strani prihodkov od avtorskih honorarjev in pristojbin za izdajo licenc (Kleinert, 2001, str. 10).

Kleinert (2001, str. 10) navaja, da se večina prenosa znanja in tehnologije odvija med razvitimi državami, predstavljajo namreč 98,3 odstotka prihodkov in 88,3 odstotka izdatkov za avtorske honorarje in pristojbine za izdajo licenc. Med državami v razvoju je na prvem mestu Južna Koreja s tretjino vseh izdatkov in petino vseh prihodkov med državami v razvoju.

Velik delež pretoka tehnologije poteka znotraj podjetja. Kleinert (2001, str. 11) glede na podatke za ZDA, Japonsko in Nemčijo navaja, da je ta delež 80 odstotkov vsega pretoka tehnologije.

Prenos tehnologije lahko poteka na dva načina: neposredno od tujih investitorjev do njihovih povezanih podjetij in posredno do drugih podjetij v gospodarstvu države gostiteljice. Prenos tehnologije od multinacionalke do njenih tujih povezanih podjetij pozitivno vpliva na višjo raven produktivnosti in rasti. Obseg in področje prenosa tehnologije od multinacionalke do njenih povezanih podjetij sta močno odvisna od položaja tujih povezanih podjetij v mrežo multinacionalke (Damijan et al., 2008, str. 2–3).

Drug način prenosa tehnologije pa poteka od multinacionalke do domačih podjetij države gostiteljice. Do tega pride, ko vstop ali prisotnost multinacionalke, ki ima običajno bolj razvito tehnologijo in organizacijske spretnosti kot lokalna podjetja, povečuje znanje lokalnih podjetij (Damijan et al., 2008, str. 3). Navaretti in Venables (2004, str. 41) navajata dva načina, kako pride do prenosa tehnologije in znanja. Zaposleni v multinacionalkah se lahko kasneje zaposlijo v lokalnih podjetjih in na ta način pride do prenosa znanja in tehnologije. Lokalna podjetja pa so lahko tudi dobavitelji multinacionalkam in imajo zato enako ali podobno tehnologijo in postopke, kot jih uporablja multinacionalka.

3.4 Vpliv multinacionalk na trg dela v državi, kamor investirajo

Multinacionalke pomembno oblikujejo trg dela v državah, kamor investirajo. Pojavijo se nova delovna mesta, pride do pretoka znanja, uvedejo se nove tehnologije, poveča se izvoz. Poleg tega multinacionalke poslujejo z lokalnimi podjetji in tako tudi njim omogočajo spoznavanje z novimi tehnologijami in prenos znanja (Lall, 2002, str. 16).

Pri tem pa se pojavi nekaj vprašanj: ali multinacionalke ustvarjajo nova delovna mesta in neto povečujejo število delovnih mest ali ustvarjajo nova delovna mesta na račun že obstoječih. Pomembna je tudi karakteristika delovnih mest. Vprašanje je, ali bo povečanje števila delovnih mest pomenilo tudi povečanje povpraševanja po spretnostih in znanju. Odgovori se razlikuje od panoge do panoge, pa tudi skozi različna obdobja. Velikokrat je težko predvideti ali meriti učinke, ki jih z ustvarjanjem novih delovnih mest povzročajo multinacionalke (Navaretti & Venables, 2004, str. 17). Lall (2002, str. 16) navaja, da so nekatere države, na primer Malezija, Tajska, Mehika in Kitajska, s prihodom multinacionalk pridobile veliko število delovnih mest. Obenem pa tudi opozarja, da je znatno večje število držav pridobilo malo oziroma skoraj nič.

Multinacionalke neposredno in posredno vplivajo na ustvarjanje novih delovnih mest. Neposredno delovna mesta ustvarjajo tako, da zaposlujejo ljudi v podjetjih, poslovnih obratih, na plantažah, v rudnikih ... Posredno pa delovna mesta ustvarjajo tako, da s tem, ko širijo svoje poslovanje, ustvarjajo delovna mesta pri svojih dobaviteljih, podizvajalcih oziroma storitvenih podjetjih, s katerimi sodelujejo. Posredno ustvarjanje delovnih mest poteka tudi tako, da multinacionalke povečujejo output, ki vodi v večjo potrošnjo, investicije in varčevanje, ter tudi preko tega povečujejo zaposlenost v državi, kamor multinacionalka investira (The United Nations, 1999, str. 261–262).

Poleg pozitivnih učinkov na zaposlovanje lahko prihod multinacionalke pomeni tudi negativne učinke. Tudi negativni učinki so lahko neposredni ali posredni. Če multinacionalka vstopi v gostujoče gospodarstvo preko prevzemov in združitvev, lahko v prevzetem oziroma pridruženem podjetju pride do prestrukturiranja dejavnosti podjetja, kar lahko pomeni tudi zmanjševanje števila zaposlenih. To so neposredni negativni učinki. Poleg tega multinacionalke s prihodom v gospodarstvo lahko izrinejo nekatera podjetja s trga ter tako posredno znižujejo število delovnih mest v gospodarstvu. Lokalna podjetja morajo namreč zaradi prihoda multinacionalke postati bolj konkurenčna, kar pomeni zniževanje stroškov lokalnega podjetja in posledično tudi velikokrat števila zaposlenih (The United Nations, 1999, str. 261–262)

Navaretti in Venables (2004, str. 162–163) navajata, da multinacionalke pogosto obtožujejo, da premalo plačujejo svoje zaposlene v primerjavi z lokalnimi pogoji in v primerjavi z dobički multinacionalk. Obenem pa Navaretti in Venables opozarjata, da multinacionalke glede na empirične študije svojim zaposlenim plačujejo več, kot je

povprečje na lokalnem trgu dela. Razlog za to je, da multinacionalke zaposlujejo višje izobražene kadre kot lokalna podjetja, zato so ti zaposleni tudi bolje plačani. Če primerjamo enako izobražene zaposlene, pa so razlogi naslednji (Navaretti & Venables, 2004, str. 163):

1. Zaposlene je težje spremljati v tuji državi kot doma. Če multinacionalke prenašajo svoje lastno znanje na zaposlene v hčerinski družbi, skušajo čim bolj omejiti odtekanje znanja iz podjetja. Multinacionalke skušajo zadržati zaposlene, ki imajo znanja za specifična področja in so z vidika podjetja dragi za zamenjavo. Poleg tega pa si skušajo na trgu dela ustvariti ugled, da so dober delodajalec, in tako pritegniti kakovostne kadre. To je še posebej relevantno zaradi asimetrije informacij, kar pomeni, da imajo lokalna podjetja na trgu dela prednosti pred multinacionalkami.
2. Visoke plače so lahko kompenzacija za nekatere slabosti, ki jih prinaša delo v multinacionalkah. Zaposleni multinacionalke zaznavajo kot volatilnega delodajalca, ki lahko zaposlene hitro zaposli in hitreje odpusti kot lokalna podjetja. Zaradi tveganja zaposleni posledično zahtevajo višjo plačo.
3. Multinacionalke se soočajo z različnimi regulativami s strani države. Regulative v gostujoči državi lahko segmentirajo trg dela in tako se tuja podjetja soočajo z visokimi stroški dela.

Lipsey (2002, str. 57) navaja še nekaj razlogov za to, da multinacionalke v povprečju plačujejo višje plače od lokalnih podjetij. Multinacionalke so običajno večja podjetja in jim ekonomije obsega omogočajo, da zaposlenim plačujejo več. Poleg tega multinacionalke običajno poslujejo v sektorjih gospodarstva in na področjih, kjer so višji zaslužki.

Po Navarettiju in Venablesu (2004, str. 163–164) večina empiričnih študij kaže na to, da multinacionalke v razvitih državah in tudi v državah v razvoju zaposlenim plačujejo več kot lokalna podjetja. Zato je na mestu vprašanje, ali multinacionalke sploh izkoriščajo delovno silo ali gre le za slab ugled, zgrajen na neutemeljenih ugibanjih.

Študije za razvite države, ki jih navajata Navaretti in Venables (2004, str. 164), temeljijo na podatkih za Združene države Amerike in Veliko Britanijo. Multinacionalke v ZDA zaposlenim plačujejo med 10 in 15 odstotkov več kot lokalna podjetja, odvisno od obdobja in industrije. V Veliki Britaniji je situacija podobna, tam multinacionalke zaposlenim plačujejo med 6 in 26 odstotkov več kot lokalna podjetja.

Tudi študije za države v razvoju kažejo na to, da multinacionalke zaposlenim plačujejo višje plače kot lokalna podjetja. Tiste študije, ki temeljijo na podatkih za Slonokoščeno obalo, Maroko in Venezuelo, poročajo, da je razpon presežnega plačila zaposlenim multinacionalke v primerjavi z lokalnimi podjetji zelo velik, med 10 in 260 odstotkov. Študije, narejene na podlagi podatkov za Indonezijo, kažejo, da multinacionalke tam

zaposlenim plačujejo med 12 in 50 odstotkov več kot lokalna podjetja (Navaretti & Venables, 2004, str. 164).

Brown, Deardorf in Stern (2003, str. 38) navajajo še eno teorijo, zakaj multinacionalke zaposlenim plačujejo več kot lokalna podjetja. Antiglobalisti naj bi s svojimi protesti vplivali na multinacionalke, da bi plačevale plače, višje od povprečnih, tudi če to ne bi vodilo v višjo produktivnost zaposlenih. S tem naj bi multinacionalke preusmerile pozornost od negativnih vplivov na trg dela v državi gostiteljici, ki jih povzročajo.

3.5 Multinacionalke in izkoriščanje delovne sile

Kljub temu, da multinacionalke glede na empirične raziskave zaposlenim plačujejo več kot lokalna podjetja, to avtomatsko ne pomeni tudi, da jim vedno plačujejo dovolj, upoštevajoč raven dobička, ki ga ustvarja multinacionalka (Navaretti & Venables, 2004, str. 164).

Argument, zaradi katerega multinacionalkam svojim zaposlenim ni treba dajati visokih plač, je, da so multinacionalke velik delodajalec, še posebej v državah v razvoju. Velikokrat imajo tudi monopolni položaj na trgu in tako tudi boljše pogajalsko izhodišče v pogajanjih z zaposlenimi (Navaretti & Venables, 2004, str. 163).

Slabi delovni pogoji in otroško delo so bili problem v zgodnjih fazah industrializacije v Evropi in Severni Ameriki. Meyer (2004, str. 271) navaja, da so številni avtorji mnenja, da so potilnice, ki obstajajo v današnjem času, nujne za gospodarski razvoj. V nekaterih azijskih gospodarstvih, kjer so potilnice dovoljene, na primer na Tajvanu in v Južni Koreji, naj bi se življenjski standard v zadnjih treh desetletjih občutno izboljšal. V državah, kjer je izkoriščanje delavcev s strani tujih podjetij prepovedano, na primer v Indiji, pa še vedno vlada vsesplošna revščina. Meyer ob tem dodaja, da morajo avtorji teoretično razpravo na tem področju podkrepiti z empiričnimi raziskavami.

Multinacionalke se pogosto prikazuje kot lastnice t. i. potilnic, kot največje onesnaževalke okolja in kot podjetja, ki sistematično utajujejo davke. Nižji stroški dela pa za številne multinacionalke niso odločilen dejavnik pri določanju, kje bodo postavile proizvodnjo. Ne glede na to je izkoriščanje delovne sile še vedno problem. Pojavlja se vprašanje, ali je to problem poslovanja na splošno ali pa je v tem kontekstu vendarle relevantno izpostaviti multinacionalke. Manjša lokalna podjetja namreč velikokrat bolj izkoriščajo delovno silo kot tuja podjetja. Multinacionalke zaposlenim običajno plačujejo vsaj povprečno plačo, hkrati pa ponujajo tudi boljša usposabljanja kot manjša lokalna podjetja (Stopford, 1999, str. 18–19).

Pines in Meyer (2005, str. 155–161) menita, da multinacionalke zaradi znižanja stroškov poslovanja številne operacije selijo v države, kjer je strošek delovne sile občutno nižji kot v domači državi. Nižji stroški dela pa pogosto pomenijo kršenje pravic delavcev s strani

multinacionalk. Potrošniki so velikokrat pripravljeni plačati višjo ceno za izdelek, ki je bil izdelan v delavcu prijaznem okolju, vendar so prizadevanja potrošnikov, da bi vplivali na razmere delavcev v nekaterih podjetjih, na primer Wal-Mart in Disney, ostala neizpolnjena.

Pines in Meyer (2005, str. 160–161) kot primera multinacionalk, ki izkoriščata delovno silo, navajata podjetji Levi-Strauss and Co. in Walt Disney Company. Levi-Strauss and Co. še vedno ne želi poravnati odškodnine, za katero se je dogovorilo 26 največjih proizvajalcev oblačil iz ZDA po tožbi v primeru »Saipan sweatshop«. 20 milijonov ameriških dolarjev naj bi podjetja namenila za odpravo potilnic, v katerih so delali njihovi delavci. Podjetje Walt Disney Company je bilo obtoženo, da uporablja potilnice za izdelavo izdelkov blagovne znamke »Winnie The Pooh«. V Bangladešu naj bi bili desetletni otroci plačani 8 centov za uro dela.

Pines in Meyer (2005, str. 160–161) puščata odprto vprašanje, ali so določene blagovne znamke tako popularne, da lahko preživijo negativno publiciteto. Kot eno izmed možnosti za začetek reševanja problema izkoriščanja delavcev pa navajata najprej spremembo zakonodaje na področju dela, kjer je ta šibka, in, kar je še pomembneje, učinkovito izvajanje zakonodaje.

SKLEP

Multinacionalke brez dvoma predstavljajo pomembnega igralca na globalnem trgu. Prinašajo odpravo raznih trgovinskih ovir in omejitev ter v državo, kamor investirajo, prinesejo novo tehnologijo in znanje. S tem spodbujajo napredek oziroma rast gospodarstva v državi gostiteljici. Na drugi strani pa multinacionalke v državi gostiteljici predstavljajo grožnjo nacionalni identiteti in ekonomski stabilnosti.

Z namenom, da bi neka država prepričala multinacionalko za prihod na njen trg, mora ponuditi razne spodbude, na primer ugoden davčni sistem. Multinacionalke prinesejo državi gostiteljici številne prednosti. Prinašajo novo znanje in tehnologijo ter ne samo nova delovna mesta, svojim zaposlenim velikokrat plačujejo več kot lokalna podjetja.

Poleg teh pozitivnih učinkov pa lahko imajo tudi negativne učinke na državo gostiteljico, povzročajo jih na primer izkoriščanje delovne sile. Nekateri avtorji, na primer Miller, menijo, da multinacionalke kot gibalo globalizacije povzročajo neenakosti znotraj države in med državami. Na drugi strani pa Mednarodni denarni sklad meni, da multinacionalke niso odgovorne za neenakost, pač pa so pravi razlogi vloga tehnologije, dostopnost izobrazbe, delitev zaposlenosti glede na sektor in finančni razvoj, med njimi pa je najpomembnejši razlog za povzročanje neenakosti vloga tehnologije.

Na podlagi dejavnikov in vplivov, o katerih pišem v diplomski nalogi, lahko potrdim hipotezo, da so multinacionalke gibalno globalizacije in da imajo pretežno pozitivne učinke na gospodarstvo države gostiteljice. Kljub negativnim stranskim učinkom so pomembne nosilke razvoja in gospodarske rasti in z vstopanjem v vedno nove države širijo globalno tržišče. Blaginja, ki jo povečujejo v državah gostiteljicah, pa vseeno ne opravičuje izkoriščanja delovne sile ali onesnaževanja okolja. Za izboljšanje teh vplivov pa potrebujemo odgovorne posameznike v okviru države, odgovorne podjetnike in potrošnike, ki se zavedajo, da morajo prispevati svoj delež za zagotavljanje blaginje drugih.

LITERATURA IN VIRI

1. Anti Marketing. (2011). *Introduction to Anti-Globalization – Definition and Resources*. Najdeno 15. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.anti-marketing.com/anti-globalization.html>
2. Bardhan, P. (2005). *Globalization and Rural Poverty*. Berkeley: University of California at Berkeley.
3. Beladi, H., & Frasca, R. (1996). *Regional pollution and multinational firms*. Ohio: University of Dayton.
4. Brown, D. K., Deardorff, A. V., & Stern, R. M. (2003). *The effects of multinational production on wages and working conditions in developing countries* (Working Paper 9669). Cambridge: National Bureau of Economic Research.
5. Bulcke, D. V. D., & Beule, F. D. (2000). *Retrospective and prospective views about the future of multinational enterprise*. Antwerpen: Lessius University College.
6. Corporate Watch (2011). *About Us*. Najdeno 15. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.corporatewatch.org/?lid=58>
7. Damijan, J. P., Rojec, M., Majcen, B., & Knell, M. (2008). *Impact of Firm Heterogeneity on Direct and Spillover Effects of FDI: Micro Evidence from Ten Transition Countries*. Najdeno 10. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.ier.si/files/Working%20paper-40.pdf>
8. Eskeland, G. S., & Harrison, A. E. (2003). *Moving to greener pastures? Multinationals and the pollution haven hypothesis*. Washington: The World Bank & Berkeley: University of California at Berkeley.
9. Falk, R. (2008). *Spreading the benefits of Globalization*. Najdeno 9. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.globalpolicy.org/component/content/article/162/27987.html>
10. Goldstone, P. R. (2007). *Does Globalization Brings War or Peace?* Najdeno 5. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.globalpolicy.org/component/content/article/220/47297.html>
11. Hale, T., & Madan, J. (2008). *Foreign Direct Investments, Inflows and Outflows in the Developing and the Developed World*. Najdeno 5. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.globalpolicy.org/component/content/article/213-financing-for-development/45740-foreign-direct-investment.html>
12. Harish (2009). *Open view: Dot-Com crisis*. Najdeno 6. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://openview-harish.blogspot.com/2009/05/dot-com-crisis.html>
13. International Monetary Fund (2010). *World Economic Outlook Database*. Najdeno 10. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.imf.org>
14. International Monetary Fund (2007). *World Economic Outlook. Globalization and Inequality*. Najdeno 10. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/pdf/text.pdf>
15. Intriligator, M. D. (2004). *Globalization of the world economy: potential benefits and costs and a net assessment*. Los Angeles: University of California.

16. Kind, H. J., Midelfart, K. H., & Schjelderup, G. (2005). *Corporate tax systems, multinational enterprises and economic integration*. Bergen: Norwegian School of Economics and Business Administration.
17. Kleinert, J. (2001). *The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overview*. Kiel: Kiel Institute for the World Economy.
18. Kohl, R. (2003). *Globalization, Poverty and Inequality*. Paris: Development Centre of OECD.
19. Lall, S. (2002). *The employment Impact of Globalization on Developing Countries* (Working Paper Number 93). Najdeno 10. decembra 2010 na spletnem naslovu http://www.policyinnovations.org/ideas/policy_library/data/01177/_res/id=sa_File1/
20. Lipsey, R. E. (2002). *Home and Host Country Effects of FDI* (Paper for ISIT Conference on Challenges to Globalization). Chicago: University of Chicago Press
21. Markusen, J. R. (1995). The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2).
22. Meyer, K. E. (2004). Perspectives on Multinational Enterprises in Emerging Economies. *Journal of International Business Studies*, 35(4).
23. Miller, M. (1995). *Where is Globalization Taking Us? Why We Need a New 'Bretton Woods'?* Ottawa, Butterworth Heinemann.
24. Murtha, T. P., & Lenway, S. A. (1994). Country Capabilities and the Strategic State: How National Political Institutions Affect Multinational Corporations' Strategies. *Strategic Management Journal*, 15, str. 113-129.
25. Navaretti, G., & Venables, A. (2004). *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
26. Pines, G. L. S., & Meyer, D. G. (2005): Stopping the Exploitations of Workers: An Analysis of the Effective Application of Consumer or Socio-Political Pressure. *Journal of Business Ethics* 59, str. 155-162.
27. Rugman, A. M., & Verbeke, A. (1998). *Corporate Strategies and Environmental Regulations: an Organizing Framework*. Okford: University of Oxford & Brussels: University of Brussels.
28. Stiglitz, J. (2006). *Making Globalization Work*. London: Penguin Books, Ltd.
29. Stopford, J. (1999). Multinational Corporations. *Foreign Policy*, 113, str. 12-24.
30. The United Nations (1999). *Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. New York & Geneva: The United Nations,.
31. World Investment Report (2009). *Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. Najdeno 10. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.unctad.org/templates/Search.asp?intItemID=2068&lang=1&frmSearchStr=world+investment+report+2009&frmCategory=all§ion=whole#doc>
32. Wallace, C. D. (2002). *The Multinational Enterprise and Legal Control*. Najdeno 12. decembra 2010 na spletnem naslovu http://books.google.si/books?id=Y1G0qZG8OXUC&printsec=frontcover&hl=en&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false