

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**RAZVOJ KONCEPTA MULTINACIONALNEGA PODJETJA SKOZI
ZGODOVINO**

Ljubljana, marec 2023

NINA ŠMIGIĆ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Nina Šmigić, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Razvoj koncepta multinacionalnega podjetja skozi zgodovino, pripravljena v sodelovanju s svetovalcem red. prof. dr. Markom Pahorjem

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 ZGODOVINSKI RAZVOJ KONCEPTA PODJETIJ	2
1.1 Koncept podjetja	2
1.2 Mezopotamija	3
1.2.1 Sumerija	4
1.2.2 Asirija	4
1.3 Antične Atene	5
1.3.1 Gospodarstvo.....	5
1.3.2 Trgovina	6
1.3.3 Agora.....	6
1.4 Stari Rim	6
1.4.1 Gospodarstvo.....	7
1.4.2 Trgovina	7
1.4.3 Societates.....	8
1.5 Indija	9
1.5.1 Gospodarstvo.....	9
1.5.2 Trgovina	9
1.5.3 Cehi	10
1.6 Kitajska	10
1.6.1 Gospodarstvo.....	10
1.6.2 Trgovina	11
1.6.3 Svilna cesta.....	11
1.7 Islamski svet	12
1.7.1 Gospodarstvo.....	12
1.7.2 Trgovina	13
1.8 Srednjeveška Evropa	14
2 ZGODOVINSKI RAZVOJ KONCEPTA MULTINACIONALNIH PODJETIJ ...	15
2.1 Koncept multinacionalnega podjetja	15
2.2 Italija v renesansi	17
2.2.1 Gospodarstvo.....	17
2.2.2 Trgovina	18
2.2.3 »Campagnia«.....	18
2.2.4 »Banchi«.....	19
2.3 Podjetja v 16. in 17. stoletju	20
2.3.1 Muscovy Company	21
2.3.2 Virginia Company	21
2.3.3 Hudson's Bay.....	22

2.4	Britanska vzhodnoindijska družba.....	22
2.4.1	Ustanovitev podjetja.....	22
2.4.2	Vzpon	23
2.4.3	Zaton.....	24
2.5	Nizozemska vzhodnoindijska družba	25
2.5.1	Ustanovitev podjetja.....	25
2.5.2	Vzpon	25
2.5.3	Zaton.....	26
2.6	Industrijska revolucija v Angliji.....	27
2.6.1	Razvoj tekstilne industrije.....	27
2.6.2	Razvoj železarske industrije.....	28
2.6.3	Druge inovacije v času industrijske revolucije	28
2.6.4	Širjenje in posledice industrijske revolucije v Britaniji	28
2.7	Prva Ameriška podjetja.....	29
2.7.1	Začetek trgovanja	29
2.8	Spreminjanje korporativne oblike družb	31
2.8.1	Partnerstvo.....	31
2.8.2	Delniška družba.....	32
2.8.3	Omejena odgovornost	33
2.9	Vzpon velikih podjetij v Ameriki.....	34
2.9.1	Vanderbilt.....	35
2.9.2	Rockefeller	35
2.9.3	J. P. Morgan	36
2.9.4	Henry Ford	37
2.10	Vzpon velikih podjetij v Nemčiji.....	38
2.11	Vzpon velikih podjetij na Japonskem	40
3	MULTINACIONALNA PODJETJA DANES.....	41
3.1	Globalizacija	41
3.2	Internacionalizacija.....	46
3.3	Vrste multinacionalnih podjetij	47
3.4	Velikost in vpliv multinacionalnih podjetij.....	48
	SKLEP.....	52
	LITERATURA IN VIRI.....	56

KAZALO TABEL

Tabela 1: 10 največjih podjetij po tržni kapitalizaciji v letu 2020	48
Tabela 2: 10 največjih podjetij glede na prihodke v letu 2020	49

KAZALO SLIK

Slika 1: Rast svetovne trgovine v % svetovnega BDP (1500-2014).....	43
Slika 2: Zniževanje tarifnih stopenj po državah (1990-2015).....	44
Slika 3: Pomembnost multinacionalnih podjetij v svetovni ekonomiji, 2014.....	50
Slika 4: Primerjava rasti svetovnega izvoza, bruto svetovnega proizvoda in svetovne proizvodnje.....	51

UVOD

Mednarodna dejavnost in trgovina potekata že stoletja, vendar sta edinstvena sposobnost organizacijske prilagodljivosti in povezovanja značilni za velika podjetja, ki delujejo na mednarodni ravni in jih danes imenujemo multinacionalna podjetja. Multinacionalna podjetja so razširjena po celem svetu in vplivajo na naša življenja, nudijo zaposlitve, vplivajo na ekonomije držav, v katerih delujejo, ter na tiste, iz katerih izhajajo. Poleg tega sodelujejo tudi pri razvoju določenih regij, držav in kontinentov.

V magistrskem delu bom raziskala, kako so prva podjetja sploh nastala, kaj so bili ključni razlogi za njihov razvoj podjetij in kaj glavni razlog za njihov nadaljnji razvoj v multinacionalna podjetja ter pridobitev takšne moči, kot jo imajo danes. Mnenj in trditev, kako so multinacionalna podjetja nastala, je veliko, prav toliko, kot je različnih in nasprotujočih si mnenj glede vpliva, ki ga imajo ta podjetja na naša življenja danes.

Zgodovina multinacionalnih podjetij je tesno povezana z izvorom trgovine. Za zgodnjo trgovino so bile pogosto značilne težave pri čezmejnih poslih. Trgovanje je vedno izhajalo iz neenakomerne in raznolike razporeditve virov po različnih geografskih območjih. Ta neenaka porazdelitev je trgovce spodbudila k dolgim potovanjem in izpostavljenosti tveganjem v upanju na dobiček. Zgodnja trgovanja so bila precej tvegana in negotova, a se je kljub temu trgovina nadaljevala skozi stoletja. Povpraševanje po tujem blagu je bilo namreč tako močno, da je mednarodna trgovina lahko ustvarila neverjetne dobičke. Ker je bil prevoz slab in možnost ohranjanja zalog zelo omejena, je trgovec, ki je bil na pravem mestu ob pravem času, lahko zaslužil bogastvo. In to je bila ena večjih težav, saj so v času velikega povpraševanja cene »astronomsko« naraščale. Najboljšo rešitev so omogočile ravno multinacionalne korporacije s sposobnostjo organiziranja transakcij znotraj lastnih operacijskih meja. Veliki sejmi so bili ena od rešitev, kjer so ponudniki svoje stranke srečevali na enem mestu. Toda sejmi so bili občasni in pogosto oddaljeni od končnih trgov. Z razvojem zakonodaje in družb z omejeno odgovornostjo v 19. stoletju in zmanjšano vlogo države pri omejevanju rasti delniških družb se je ta organizacijska oblika hitro razširila v mnogih evropskih državah in tudi v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA). Naraščajoč bruto domači proizvod (v nadaljevanju BDP) zahodnih držav in omejitve pri črpanju novih posojil za nacionalne industrije sta do konca 19. in začetka 20. stoletja spodbudila velike tuje naložbe. Začela se je globalizacija in s tem povezan nadaljnji razvoj multinacionalnih podjetij (Kogut, 2001, str. 74-80).

Namen magistrskega dela je ugotoviti, kako so se podjetja razvijala skozi zgodovino in na kateri prelomnici so iz podjetij postala multinacionalna podjetja. Cilj je ugotoviti, kaj je spodbudilo, da so se multinacionalna podjetja začela ustanavljati v vedno večjem obsegu in odgovoriti na zastavljena raziskovalna vprašanja:

1. Kdaj v zgodovini lahko opredelimo, da so podjetja postala multinacionalna?
2. Kako so se multinacionalna podjetja razvijala skozi zgodovino?

3. Kako sta povezana globalizacija in razvoj multinacionalnih podjetij?
4. Ali so multinacionalna podjetja vplivala na svetovni BDP?

V prvem delu magistrskega dela sem se osredotočila predvsem na raziskovanje zgodovine in zgodovinskih dejstev, ki omogočajo vpogled v prve zametke trgovine in s tem povezanih prvih podjetij. Osredotočila sem se predvsem na bolj razvite civilizacije in v nadaljevanju predvsem na razvit zahodni svet, kjer je bil razvoj podjetij najhitrejši. Skozi celoten pregled zgodovine sem se poskušala držati kronološkega sledenja dogodkov. V drugem delu magistrskega dela sem se osredotočila na prve pravno ustanovljene družbe, razvoj industrijske revolucije in vzpon prvih ameriških podjetij. V tretjem delu magistrskega dela sem se osredotočila na razvoj globalizacije in na današnja multinacionalna podjetja.

V vseh treh delih magistrskega dela sem uporabila sekundarne vire in deskriptivno metodo, s katero sem opisovala zgodovinska dejstva in stanja v različnih časovnih obdobjih. V tretjem delu sem vključila več raziskovalnih del in analiz, ki so bile narejene na podlagi zgodovinskih podatkov ali ocen, zato, da sem lahko bolj natančno in z oprijemljivimi dokazi ter številkami odgovorila na raziskovalna vprašanja.

1 ZGODOVINSKI RAZVOJ KONCEPTA PODJETIJA

Prvo poglavje bo kronološko zajelo razvoj koncepta podjetja. Prva podjetja so se razvijala po celem svetu, določene kulture in narodi so razvoj podjetij ter podjetništva začeli bistveno hitreje. Zato to obdobje zgodovine zajema časovni okvir od približno 2.000 let pr. n. š. in vse do 16. stoletja n. š.

1.1 Koncept podjetja

Poznamo več vrst podjetij, odvisno od tega, kako je podjetje organizirano in s kakšno dejavnostjo se ukvarja. Imajo pa vsa podjetja določene skupne karakteristike, ki zadevajo predvsem nastanek in obstoj podjetja.

Osnovna ekonomska definicija podjetja pravi, da podjetja proizvajajo dobrine in storitve, ki so jih kupci pripravljene kupiti, s čimer poskušajo najti optimalno kombinacijo med tremi proizvodnimi dejavniki – delom, kapitalom in zemljo. Ti trije dejavniki so med seboj substituti, saj je na primer delo mogoče zamenjati s kapitalom. Optimalna kombinacija teh dejavnikov je tam, kjer podjetje proizvaja dobrine in storitve z minimalnimi stroški in po maksimalni ceni s ciljem maksimiranja dobička (de Geus, 2002, str. 19).

Podjetje je ena od oblik organizacije, ki ima različne karakteristike in prednosti, ki so ustrezne za različne namene. Obstaja več vrst definicij, ki opredeljujejo različne karakteristike podjetij (Tulsian & Pandey, 2002, str. 5.23–5.26):

- Podjetje je umetna oseba, ustvarjena z zakonom, saj ni ustvarjena z rojstvom, ampak se ustanovi z zakonom. S tem ima podjetje samo tiste karakteristike, ki so ji zakonsko dodeljene in znotraj teh omejitev lahko deluje kot oseba.
- Podjetje je ločena pravna oseba. Podjetje ima lastno pravno entiteto in je ločena od lastnika. Ima svoje ime, ločena lastna sredstva in lahko toži ali je tožena na sodišču, izključno zaradi lastnih razlogov.
- Ima večni obstoj oz. nadaljnji obstoj. To pomeni, da smrt, insolventnost lastnika ali deležnikov podjetja in prenos deležev podjetja ne vplivajo na obstoj podjetja, ki lahko deluje in posluje naprej.
- Skupni pečat oz. uradni podpis podjetja. Podjetje je umetna oseba, zato se ne more sama podpisati na dokumente, ampak mora vsako podjetje imeti skupni pečat z imenom podjetja na njem. Ta deluje kot podpis podjetja in vsak dokument, ki ga ima, bo veljal kot lastništvo podjetja.
- Omejena odgovornost pomeni, da lastniki podjetja ali kapitala pravno ne odgovarjajo z vsem svojim premoženjem, ampak samo s kapitalom, vloženim v podjetje.
- Prost prenos deležev. Ta karakteristika ne velja za zasebna podjetja, ampak samo za javna podjetja in delniške družbe. Deleži teh podjetij so zlahka prenosljivi, saj lahko delničar prenese svoje delnice na drugo osebo brez posvetovanja z ostalimi.

Ko pogledamo zgodovino razvoja podjetja, obstajata dva načina, kako definirati podjetje, kot organizacijo. Prva definicija zajema vse vrste poslovanja od neformalnih trgovinskih dogovorov v Asiriji do modernih finančnih odkupov podjetij. Druga definicija je bolj specifična in vključuje delniško družbo z omejeno odgovornostjo, ki je samostojna pravna oseba, ki ima določene kolektivne pravice in obveznosti. Zgodnje poslovanje in podjetja so pogosto spremljale imperialne ambicije in spekulacije, želja po dobičku in osvajanju ozemlja. Sčasoma so se podjetja razvijala, pridobila pravno obliko in postala bolj poštena, humana in socialno odgovorna. Podjetja so bila tudi ena od ključnih prednosti, ki jih je razvil Zahodni svet, saj so omogočila razvoj in prenos inovacij med državami in po svetu. Podjetja so bila in še danes ostajajo gonilna sila gospodarstva, saj povečujejo bazen kapitala, namenjenega za produktivne inovacije (Micklethwait & Wooldridge, 2003, str. 4-9).

1.2 Mezopotamija

Mezopotamija je grški izraz, ki pomeni »med rekama« in to je bilo območje, ki se je nahajalo na območju med rekama Evfrat in Tigris. To območje danes predstavlja večji del Iraka in manjši del Irana, Sirije in Turčije. Ljudje tukaj so preživeli predvsem zaradi pridelkov, ki so uspevali zaradi rodovitnega blata, ki sta ga nanesti reki, močvirje pa jim je zagotavljalo ribe in vodne ptice, ki so jih lovili za prehranjevanje. V močvirju je rasel tudi sladkorni trs, ki so ga uporabljali za strešne kritine in košare. Sistemi namakanja in pridobivanja ter izsuševanja zemljišč so zahtevali dobro izvedeno in organizirano vodenje velikega števila ljudi. Na tem območju je bivalo več ljudstev, kot so bili Sumerci, Akadci, Babilonci in Asirci. Prva civilizacija se je

začela ravno na tem območju, in sicer okoli leta 3.000 pr. n. š., ko so Sumerci razvili prvo pisavo in ustanavljali prva mesta, kot jih poznamo danes (Hart-Davis, 2015).

1.2.1 Sumerija

Mezopotamija je bilo prvo območje, kjer so pridelali takšne presežke hrane, da so velik del delovne sile lahko izkoristili za gradnjo mest in spomenikov, razvoj obrti ter podpirali trgovce, templje in monarhe. Sumercem so ravno presežki hrane omogočali, da so z njimi lahko trgovali z drugimi oddaljenimi območji in mesti. Pisavo so uporabljali za beleženje ekonomskih transakcij in sodelovanja v trgovinski mreži, ki se je raztezala na več tisoč kilometrov. Sumerska družba je bila zelo kompleksna, zato so morali voditi evidenco o davkih, obrokih, kmetijskih proizvodih in računih, ki so beležili transakcije med kupcem in prodajalcem. Arheologi so našli dokaze, ki kažejo, da so v neolitskem času, okoli 5.000 let pr. n. š. na območju Mezopotamije vsakodnevno uporabljali veliko objektov oz. izdelkov, izdelanih iz surovin, ki so jih lahko dobili samo iz drugih regij (McBride, 1977).

Na tem območju niso imeli veliko naravnih zalog, zato so morali trgovati z drugimi ljudstvi, da so pridobili surovine in dobrine, ki so jih potrebovali. Posledično se je razvila obsežna trgovina. Surovine in prestižno blago so iz oddaljenih dežel, kot so Indija, Afrika in Grčija, prevažali z ladjami. Sumerci so vzpostavili trgovinske povezave s kulturami v Anatoliji, Siriji, Perziji in dolini Inda. Podobnosti med lončenimi posodami, najdenimi v Mezopotamiji in bližnjih območjih, kažejo, da je prišlo do trgovine med temi regijami. Izvažali so predvsem kamne, les, volno, blato, tekstil in žito. Kovine so bile pripeljane po kopenskih poteh in so bile plačane z volno in zrnem. Dobrene so večinoma prevažali v glinenih posodah, ki so bile označene s pečati, ki so označevali, komu pripadajo (Hays, 2011).

1.2.2 Asirija

Prav tako kot pri Sumerjih tudi pri Asircih v starem asirskem obdobju (približno 1940–1720 pr. n. š.) glavni vir bogastva ni bila zemlja, ampak trgovina. Asirci so v Anatolijo izvažali kositer, ki so ga pridobili z vzhoda, in tekstil. Tkanine so bile proizvedene v južni Mezopotamiji ali lokalno, v Asurju, kjer so jih izdelovale žene, sestre in hčerke trgovcev. Kositer in tekstil sta bila prodana Anatolijcem za gotovino ali prek lokalne trgovine z bakrom in volno. Na poti nazaj so Asirci vozili pošiljke srebra in zlata. Zlato je bilo delno shranjeno in nato investirano za ponoven nakup kositra, namenjenega za preprodajo. Srebro, vrnjeno Asurju, je služilo kot denar in so ga takoj ponovno investirali v nove karavane. Z razvojem trgovine so Asirci na anatolskem ozemlju ustanovili okoli 40 trgovskih postojank, imenovanih »kârum«. Njihove komercialne dejavnosti so bile olajšane z mednarodnimi pogodbami med asirskimi in anatolskimi oblastmi. Ti sporazumi, ki so bili podpisani, so priznali medsebojni in dopolnilni interes obeh strani. Anatolski vladarji so zagotavljali zaščito karavan na njihovem ozemlju in teritorialne pravice znotraj trgovskih mest, trgovci pa so morali v zameno lokalnim oblastem plačati davke na svoje karavane. Anatolski vladarji so bili pripravljene podpisati te pogodbe, da bi dobili del dobička

iz trgovanja. Večji del trgovanja s karavanami med Asirijo in Anatolijo so vodile asirske družine, ki so živele v izven mestnega obzidja mesta Kanish in so tam imela tudi svoja skladišča. Takšna družinska podjetja so imela več lokalno zaposlenih delavcev, agentov v drugih mestih in potujočih prodajalcev. Podjetja so se prenašala iz očeta na sina in nekatera so stalno delovala tudi več kot sto let (Michel, 2013).

1.3 Antične Atene

Antične Atene so bile glavno mesto v antični Grčiji v obdobju 508–322 pr. n. št. V tem obdobju so predstavljale vrhunec evropske civilizacije, kulture, filozofije, umetnosti, politike in gospodarskega razvoja.

1.3.1 Gospodarstvo

Gospodarstvo in blaginja večine grških mestnih držav je bila odvisna od kmetijstva in sposobnosti, da so proizvedli zadostne količine hrane za preživetje svojih državljanov ter tudi presežke hrane, ki so omogočili trgovanje s hrano. Ravno zaradi trgovanja so lahko preostali državljani opravljali druge obrti, ki so ustvarile zadostno količino dobrin, primernih za izvoz, ki so jih zamenjali za dobrine, ki jih sami niso zmogli pridelati ali narediti. Žita, oljke in vino so bila tri živila, ki so jih na tem območju proizvajali v večjih količinah, saj je ugodno sredozemsko podnebje ustrezalo tem rastlinam, ki so dobro uspevale. Z vse bolj obsežno grško kolonizacijo so se grška kmetijska praksa in pridelki širili po vsem Mediteranu, kar je močno vplivalo na razvoj grškega gospodarstva v takratnem času. Večina kmetov je proizvedla zadostno količino hrane za lastne potrebe, vendar so tudi zamenjali presežne pridelke za druge dobrine, potrebne za vsakodnevno rabo in živila, ki jih niso mogli proizvesti sami, kot je bil sir, med, ribe in školjke. Najbogatejši državljani z velikimi zemljišči so pridelali večje količine izdelkov, ki so jih prodajali na tržnicah in od njih služili. Od 5. stoletja pr. n. št. dalje je bilo atensko pristanišče Pirej najpomembnejše trgovsko središče v Sredozemlju, ki je bilo znano kot kraj, kjer so lahko na tržnicah dobili kakršnokoli blago (Cartwright, 2016).

V večini antične grške zgodovine pred helenističnim obdobjem je prevladovalo prosto gospodarstvo z zasebno lastnino in omejenim posredovanjem oblasti. To Grčijo postavlja v veliko nasprotje drugim starodavnim civilizacijam, v katerih so vladne ali verske ustanove stremele k posredovanju v gospodarstvo. Glavni gospodarski interesi vlad grških mestnih držav so bili ohraniti skladnost v zasebnem gospodarstvu (pripraviti zakone, odločati o sporih in zaščititi pravice zasebnega premoženja), zagotoviti, da je hrana državljanom dostopna po sprejemljivih cenah in pridobiti prihodke od gospodarskih dejavnosti, kar so zagotovili s pomočjo pobiranja davkov za plačilo vladnih stroškov. Atene so imele številne zakone za zaščito pravic zasebne lastnine in uradnike ter sodišča, ki so jih uveljavljali. Poleg tega so imeli tudi uradnike, ki so nadzirali pravilnost izvajanja teh zakonov, tako da so nadzirali uteži, ukrepe in kovance, da bi zagotovili, da ljudje niso bili prevarani na tržnici. Atene so prav tako imele zakone, s katerimi so svojim državljanom zagotovili ustrezno oskrbo z žitom, kot je zakon proti

izvozu žita in zakoni, ki so spodbujali trgovce k uvozu žita. Atene so imele celo sporazume z drugimi državami, s katerimi so ugodno in prednostno obravnavali trgovce, ki so Atene oskrbovali z žitom. Uradniki so zagotovili kakovost zrnja, ki je šlo na trge, cene pa so bile regulirane. Ravno zaradi trgovanja so Grki uporabljali tudi denarno enoto. Drahma je bil srebrni kovanec, ki so ga uporabljali stari Grki in sega v 6. stoletje pr. n. š. ter je en od prvih svetovnih kovancev. Ena drahma je bila ovrednotena kot peščica puščic. Do 5. stoletja pr. n. š. je atenska drahma postala najbolj zaželeno različico kovanca in denarne enote, ki se je uporabljala v celotnem helenističnem svetu (Cartwright, 2016).

1.3.2 Trgovina

Gospodarstvo stare Grčije je bilo močno odvisno od trgovine, saj so se zelo zanašali na uvoženo blago. Predvsem je bilo zelo pomembno trgovanje s kmetijskimi izdelki, saj je bila pridelava hrane omejena zaradi nerodovitne zemlje. Največ so trgovali s pridelki, ki so dobro uspevali in omogočali pridelavo hrane, kot so oljke, oljčno olje, fige, med, meso, siri in vino. S temi izdelki so v stari Grčiji trgovali na domačem trgu, med mnogimi mestnimi državami (polisi) in tudi z drugimi državami, kjer so te izdelke menjali za izdelke, ki so jih pridelali tam, kot so slane ribe, pšenica, papirus, les, steklo in kovine, kot so kositer, baker in srebro. Poleg hrane je bila za trgovanje cenjena tudi grška keramika. Dober strateški položaj stare Grčije v Sredozemlju jim je omogočal nadzor nad nekaterimi ključnimi trgovskimi potmi in morskimi pristanišči. Grške trgovske ladje so plule po Sredozemlju in izvažale blago v druge države, npr. v Egipt, Malo Azijo in druge grške države. Največ so izvažali vino in oljčno olje, ki so ju prevažali v glinenih amforah. Mnogo grških mestnih držav je delovalo kot pomembna trgovska središča v helenističnem in rimskem obdobju, še posebej pomembna so bila pristanišča v Atenah, Delosu in Rodosu (Cartwright, 2016).

1.3.3 Agora

Agora je bila osrednja tržnica v večini grških mestnih državah in je bila navadno locirana v središču mesta. Poleg tega, da je bila Agora tržnica, je bila tudi državljansko središče. Ena najpomembnejših se je nahajala v antičnih Atenah. Tam so se ljudje zbrali zaradi nakupa in prodaje vseh vrst blaga, poleg tega pa je bil to tudi kraj, kjer so se ljudje zbirali, da bi razpravljali o različnih temah: poslovanju, politiki, aktualnih dogodkih ali teologiji. Agora v Atenah je bil prostor, kjer se je prvič pojavila starodavna grška demokracija (Glowacki, brez datuma).

1.4 Stari Rim

Stari Rim je predstavljal središče starorimske civilizacije v obdobju od 753 pr. n. št. do leta 476. V obdobju Rimskega cesarstva je njihova civilizacija dosegla največji razcvet, v katerem so zasegli velik del ozemlja in veljali za takrat največjo vladavino.

1.4.1 Gospodarstvo

Tako kot v vseh predindustrijskih družbah je bila gospodarska podlaga rimske družbe še vedno kmetijstvo, vendar se je poleg tega razvijala vse bolj razvejana družbena organizacija, da je ustvarila eno največjih in najbolj kompleksnih družb v antičnem svetu. Rimska družba je prvotno zrasla iz več manjših kmetijskih skupnosti v osrednji Italiji. Pod močnim vplivom vladarjev in politično prevlado napredne civilizacije Etruščanov so se Rimljani v 7. ali 6. stoletju pr. n. š. oblikovali v mestno državo, Zgodnja mestna država starodavnega Rima je sestavljala majhno urbano središče, ki je bilo sestavljeno iz osrednjega področja templjev, foruma (osrednjega trga), javnih zgradb in nekaj ulic, kjer so bile trgovine, obrtne delavnice in gostišča. Najbolj očiten rezultat rimske ekspanzije je bila romanizacija Italije. To je razvidno iz arheoloških dokazov, saj so se nekdanja etruščanska, grška in italijanska mesta postopoma oblikovala po rimskem zgledu. Rimske forume in templje v rimskem slogu je mogoče razlikovati od tistih, ki so se pojavljali že prej, vendar je dejstvo, ki priča o moči Rima očitno, v postopni zamenjavi etruščanskih, grških in tudi drugih napisov z latinskimi (Time Maps Ltd., brez datuma).

Antični Rim je bil agrarno in suženjsko gospodarstvo, katerega glavna skrb je bilo hranjenje velikega števila državljanov in legionarjev, ki so naselili sredozemsko regijo. Kmetijski pridelki v Rimu so bili različna zrna, oljke in grozdje. Oljčno olje in vino sta bila med najpomembnejšimi izdelki v starodavnem civiliziranem svetu in so ju tudi največ izvažali. Rimljani so uporabljali omejeno obliko dvokomponentnega kolobarjenja, vendar je bila pridelava pridelkov majhna in je zahtevala veliko število sužnjev, ki so zemljo obdelovali. Kmetje so lahko namesto plačila davkov v denarju tega plačali s presežnimi pridelki. Ta sistem je omogočil, da so republikanski in cesarski vladarji pridobili priljubljenost množice z brezplačnim žitom in nahranili legije brez neposrednih denarnih stroškov. S tem kmetov niso spodbudili k večji produktivnosti oz. povišanju pridelave hrane, saj je več pridelkov pomenilo tudi več davkov (in več brezplačne delitve zrn). Število državljanov Rima se je povečevalo v odvisnosti od žita, posledično pa tudi obseg trgovanja (UNRV.com, brez datuma).

1.4.2 Trgovina

Iz provinc, kot so Egipt, Sicilija in Tunizija, so v Rim uvažali žito. Zrnje je bilo odposlano neposredno v Ostijo, ki je bilo uradno пристanišče v Rimu, kjer so stehali zrnje, preverili kakovost, nato pa ga po reki Tiberi poslali v Rim, kjer so ga prepakirali za prodajo po celotnem cesarstvu. Medtem ko je proizvodnja in prevoz živil prevladovala v trgovinski industriji, je obstajala tudi velika izmenjava drugih izdelkov iz vseh delov Evrope, Azije in Afrike. Blaginja cesarstva in mnogih državljanov je ustvarila potrebo po uvozu prestižnih dobrin. Uvažali so svilo iz Kitajske in Daljnega vzhoda, bombaž in začimbe iz Indije, velike količine kovin iz Španije in Velike Britanije, fosilizirane jantarske dragulje iz Nemčije in sužnje iz vsega sveta (UNRV.com, brez datuma).

Pomembnost industrije in predelovalnih dejavnosti je bila razmeroma majhna v primerjavi s kmetijstvom. Največja industrija v starodavnem Rimu je bila rudarstvo, ki je zagotovilo kamenje za ogromne gradbene projekte in kovine za orodje ter orožje, ki je osvojilo zahodni svet. Iz Grčije in severne Italije so uvažali marmor za stavbe, velike količine zlata in srebra so prihajale iz Španije in so jih uporabljali za kovance in nakit, medtem ko so v Veliki Britaniji izkopavali železo, svinec in kositer za orožje. Mesta v celotnem cesarstvu so ustanovila majhne proizvodne obrate, v katerih so izdelovali ročno izdelane lončarske izdelke, steklovino, orožje, orodje, nakit in tekstil (UNRV.com, brez datuma).

Obsežne trgovske poti so bile vzpostavljene na kopnem in morju. Rimske ceste so predstavljale veliko in dobro cestno omrežje, ki so ga uporabljali za prevoz blaga, čeprav je bil njihov najpomembnejši namen hitra mobilizacija legij. Prevoz blaga po kopnem, ki so ga prevažale karavane s kamelami ali osli, je bil počasen, saj so bile pošiljke velike in občutljive na padce ter neugodne vremenske razmere. Trgovanje po kopnem je bilo dobičkonosno samo, če je blago potovalno na kratkih razdaljah ali če je tovor vseboval drage razkošne predmete. Večina okornih izdelkov, ki so bili težki in v večjih količinah, kot so hrana, plemenite kovine, kamni in gradbeni material, je bila odpremljena po morju. To je omogočalo poceni in enostaven dostop do vseh delov Sredozemlja (UNRV.com, brez datuma).

1.4.3 Societates

V antičnem Rimu, se niso obstajala podjetja v takšni obliki, kot jih poznamo danes, vendar so se v 7. stoletju pr. n. š. začele ustanovljati tako imenovane »societates«, ki so bila neke vrste skupna vlaganja oz. partnerstvo. V tem obdobju so bile to manjše združbe, ki niso preživele smrti ali odhoda enega od partnerjev. Prav tako niso poznali omejene odgovornosti, saj so vsi vlagatelji odgovarjali za dolg »societates« z vsem svojim premoženjem. Kljub temu predstavljajo pomemben mejnik v razvoju podjetij, saj je jasno razvidno, da je šlo za neodvisen subjekt, ki je bil komercialne narave in je imel svoje pravice ter dolžnosti. Do 3. stoletja pr. n. š. so se razvile »societates publicani«, ki so bile na splošno večje tvorbe kot njene predhodnice. Nekatere združbe so že poznale in uporabljale koncept omejene odgovornosti, ki izhaja iz poslovanja podjetja, čeprav teh ugodnosti niso imele vse združbe. Prav tako smrt enega od partnerjev ni nujno pomenila propada podjetja, ki je lahko nadaljevalo poslovanje. To je pomenilo, da so »societates publicani« postala privlačna opcija za tiste, ki so želeli investirati v naložbe, saj so lahko zaslužili bogastvo znotraj strukture, ki je omogočala določeno raven zaščite in zanesljivosti. Treba pa je poudariti, da so ti subjekti imeli večinoma omejen in kratek čas obstoja, saj so se ukvarjali predvsem z ozkim in omejenim poslom. Societates so bila pravne združbe. Njihov obstoj je zahteval odobritev vlade, predpisi pa so urejali pomembne vidike njihovega ravnanja. Priznavanje podjetja je bilo v preteklosti omejeno na omejeno število domnevnih podjetij. Podjetja so bila večinoma ustanovljena za pomoč in služenje državi, predvsem za organizacijo in zagotavljanje pravnega reda v mestih ali kolonijah. Societates so bila vključena tudi v bolj komercialne posle, kot je bilo zbiranje davkov, upravljanje javnih del, oskrba z orožjem in delo v rudnikih (Colombo, 2014, str. 30-32).

1.5 Indija

Stara Indija se je razvila ob bregovih reke Ind. Razvoj indijske kulture se je začel 2.500 let pr. n. š. z razvojem civilizacije doline Inda, ki je obstajala do približno 1.500 n. š. Stara Indija je bila zaradi svoje geografske lege zaznamovana s stalnim mešanjem različnih kultur. Od 3. stoletja n. š. dalje je sledilo obdobje zlate Indije, dober gospodarski položaj pa so ohranjali vse do 16. stoletja.

1.5.1 Gospodarstvo

Večina ljudi v starodavni Indiji, tako kot v drugih delih Azije in Evrope v tem času, so bili kmetje. V glavnem so gojili pšenico in riž ter bombaž za oblačila. Vzgajali in pridelovali so tudi opij za pripravo zdravil. Na obali so ljudje pridobivali sol, v Šrilanki pa so nabirali bisere. Indijski trgovci so v Iran izvažali les za uporabo v ladjedelništvu. Veliko prebivalcev, tako moških kot žensk in tudi veliko otrok je delalo v predelovalnih dejavnostih, kot so predilstvo, tkanje in tiskanje tkanine iz bombaža, vlivanje ter oblikovanje jekla, pridelovanje papirja in stekla ter steklenih biserov (Carr, 2017b).

Indija je zaradi svoje strateške lege med Kitajsko in Evropo velik del svoje ekonomije posvetila trgovanju. Že v antičnih časih so trgovali z Mezopotamijo, starimi Grki, Rimljani, s Kitajsko in preostalo Azijo ter Evropo. Do začetka industrijske revolucije v Evropi v 18. stoletju so v Azijo, Evropo in Afriko izvažali svoje dobrine, ki so jih v vseh državah imeli za razkošje. Skozi vsa stoletja je trgovina ostajala zelo pomembna za indijsko gospodarstvo. Po vzpostavitvi vlade se je indijska ekonomija močno izboljšala. Trgovske poti so bile varnejše, cestna infrastruktura pa se je izboljšala. Kmetom ni bilo treba več plačevati davka, varnost v mestih se je močno izboljšala, tako da so postala mesta in s tem prebivalci varni. S tem je Indija postala ena najmočnejših in najhitreje rastočih gospodarstev takratnega časa. Od 1. do 11. stoletja pa vse do 18. stoletja so imeli največje svetovno gospodarstvo. Ker je bilo gospodarstvo močno, so se odprla specifična delovna mesta, kot so mizarji, brivci, zdravniki, zlatarji in tkalci (Dasgupta, 2018).

1.5.2 Trgovina

Indijski trgovci so veliko indijskih dobrin izvažali v Kitajsko, zahodno Azijo in Evropo. Izvažali so začimbe, kot sta cimet in črni poper, fini bombaž, svilene tkanine, sladkor, droge in zdravila, drage kamne in bisere ter barve za oblačila, kot je indigo. V zahodno Azijo izvažali zlato, ki so ga tehtali z natančno izdelanimi utežmi. Iz zahodne Azije pa so izvažali steklo in volno, ki so ju preprodajali na Kitajsko in iz Kitajske uvažali svilo in porcelan, ki so ga preprodajali naprej v zahodno Azijo. S tolikšnim obsegom trgovine je Indija vedno bolj bogatela, vendar ne enakomerno, saj je trgovanje potekalo predvsem po severnem delu Indije ki je bil posledično bogatejši od južnega dela (Carr, 2017b).

Trgovinski odnosi Indije z Evropo segajo v čase starih Grkov. Med srednjim vekom se je trgovina med Evropo in Indijo ter jugovzhodno Azijo vodila po več poteh. Azijski del trgovine so večinoma opravljali arabski trgovci in mornarji, nad sredozemskim ter evropskim delom pa so imeli monopol Italijani. Blago iz Azije je v Evropo šlo skozi številne države in številne roke, vendar je kljub temu trgovina ostala zelo donosna (Roy, brez datuma).

1.5.3 Cehi

Trgovci v Indiji so bili organizirani v cehe, ki so imeli pomembno vlogo pri gospodarskih dejavnostih države. Cehi so nastali predvsem zaradi obrambe trgovcev pred cestnimi roparji, ki so nanje prežali na dolgih razdaljah, ki so jih prepotovali po trgovskih poteh. Bili so avtonomni organi, ki so imeli lastna pravila, predpise in podzakonske akte, ki jih je država običajno sprejela in spoštovala. Mnogi od teh cehev so bili izjemno uspešni in so v daljšem časovnem obdobju razširili svoje dejavnosti in delovali kot banke. Dajali so posojila drugim članom in zaračunavali obresti za usluge, ukvarjali pa so se tudi s filantropskimi dejavnostmi. Glede na njihovo naraščajočo pomembnost je država vložila pooblastila za oblikovanje zakonov za člane cehovskega združenja in njenega voditelja, da zastopa svoj razred oz. ceh na kraljevem sodišču (Srinivas, 2014).

1.6 Kitajska

Stara kitajska kultura sega v obdobje 2.500 pr. n. š. Gospodarski razvoj stare Kitajske se je začel že okoli 6. stoletja pr. n. š. in svoj razcvet doživel z razvojem svilne ceste, po kateri so z Evropo in Bližnjim vzhodom trgovali s svilo, porcelanom in drugim blagom.

1.6.1 Gospodarstvo

Tako kot v drugih kulturah se je tudi v starodavni Kitajski večina prebivalstva ukvarjala s kmetijstvom. Večina kmetov ni imela lastne zemlje, saj so kot najemniki obdelovali zemljo, ki je bila v lasti bogatejših družin. Plačilo za uporabo zemlje je bil del pridelkov, na severu Kitajske so večinoma gojili pšenico, na jugu pa riž. Okoli leta 500 pr. n. š. so se razvili veliki imperiji in takrat je Kitajska začela trgovati z narodi iz cele Azije, po trgovski poti, ki se je imenovala svilna cesta. S trgovanjem se je začel tudi razvoj in razcvet stare Kitajske. Kitajski trgovci so proizvajalce svile spodbujali k izdelovanju čedalje več svilenih tkanin, s tem pa so razvijali tudi industrijo. Druga pomembna panoga na Kitajskem je bilo rudarstvo. V času dinastije Han so na Kitajskem ljudje začeli voditi obsežne posle, ki so zajemali rudarjenje in kopanje globokih jam, da bi dobili sol za prodajo. Približno v istem času so izdelovalci svile razvili jeklene šivalne igle, tako da so lahko ponudili čudovito vezeno svileno blago. Nato so kitajski trgovci začeli prodajati tudi nov kitajski izum – papir. Z vedno večjim izvozom so ljudje na Kitajskem postopoma začeli izdelovati nekaj izdelkov, ki so jih prej sami uvažali, in sicer

steklo ter bombaž. Kitajski proizvajalci so do leta 400 n. š. že sami začeli s proizvodnjo pihanega stekla in do leta 1.200 z lastno proizvodnjo bombaža (Carr, 2017a).

Valuta v starodavni Kitajski se je široko uporabljala, ker je omogočila veliko lažjo trgovino kot menjava blago za blago. Prva uporaba denarja na Kitajskem se je začela 1.800 let pr. n. š., kjer so za prvo obliko denarja uporabljali lupino od školjk, saj so bile dovolj redke, da so imele vrednost in majhne, da so bile praktične ter udobne za nošnjo. Toda s široko uporabo je školjk začelo primanjkovati, zato so jih zamenjali s kovinskimi imitacijami v obliki školjk, kasneje pa so prešle v okroglo obliko. Bronasti kovanci, ki jih je zagotovila vlada, so se na Kitajskem pojavili že 400 let pr. n. š. in so hitro zaokrožili. Z rastjo trgovine je na Kitajskem začelo primanjkovati bakra in srebra, zato so okoli leta 1.100 natisnili prvi papirnati denar (Carr, 2017a).

1.6.2 Trgovina

Trgovinske poti so na Kitajskem obstajale že od zgodnih časov Shang dinastije, vendar se je trgovanje znatno povečalo šele v sredini dinastije Zhou. Državne vlade so takrat začele dejavno spodbujati trgovino in industrijo. Razvoj valute in metalnih kovancev je omogočil širitev trgovine, kar je privedlo do nastanka novih ter širjenje že obstoječih mest, ki niso bila več le upravna središča, ampak so postala tudi središča industrije in trgovine. Urbani razred trgovcev in obrtnikov se je močno povečal, saj so postajali tudi vedno bogatejši in bolj ugledni. Standardizacija kovancev, širina cest, uteži in ostali ukrepi so bili uvedeni v času dinastije Qin, ki je vladala zelo kratek čas in je močno spodbudila trgovino po celotni stari Kitajski. Največ koristi od tega je imela kasnejša dolgo vladajoča dinastija Han, ki je Kitajski zagotovila mir, kar je trgovino še povečalo. V imperiju Han se je še posebej razvilo trgovanje na dolge razdalje, pri tem pa so najbolj bogateli veleprodajni posredniki z zrnjem in soljo. V tem obdobju se je zgodil tudi razcvet mednarodne trgovine, saj so omogočili nastanek svilne ceste in nad njo tudi imeli nadzor. Hkrati je osvajanje južne Kitajske odprlo pomorsko trgovino v jugovzhodni Aziji, na obali je bilo ustanovljenih nekaj pomembnih pristanišč. Čeprav so pomorsko trgovino večinoma nadzirali Indijci in Arabci, so od nje imeli veliko korist tudi kitajski trgovci, saj je povečevala njihovo trgovino (TimeMaps Ltd., brez datuma b).

1.6.3 Svilna cesta

Ena največjih in najpomembnejših trgovskih poti za Kitajsko je bila svilna cesta. To je bil skupek več trgovskih poti in je bila uradno ustanovljena v času dinastije Han, ki je med letoma 130 pr. n. š. in 1453 n. š. povezala stari svet od zahoda proti vzhodu. Po tej poti je potovalo veliko različnih dobrin, in sicer v obe smeri. Od vzhoda proti zahodu so izvažali dobrine, kot so čaj, kitajski denar, sol, jeklo, začimbe, sladkor, porcelan, bombaž, volna, zdravila, parfumi, papir, smodnik, slonovina, zlato, srebro, dragi kamni in v velikih količinah tudi svila, po katerih je trgovska pot tudi dobila ime. Od zahoda proti vzhodu pa so prevažali dobrine, kot so konji,

sedla in oprema za jahanje, citrusi, živali, krzno, med, sadje, steklovina, kamele, sužnji in orožje (Joshua, 2018).

Pot je bila dolga več kot 6.400 kilometrov, zato trgovci niso potovali od enega konca poti, do drugega, temveč so sledili cesti, dokler niso našli drugega trgovca, ki je pot nadaljeval naprej in mu poskušali prodati svoje blago. Trгоvec, ki je blago kupil, je potoval dalje po svilni cesti in postopek prodaje ob priložnosti ponovil. Ta postopek se je nadaljeval, dokler ni blago prispelo do cilja – osebe, ki je želela blago zadržati. V primerih, ko so trgovci ostali brez denarja, so za valuto za trgovanje uporabili kar svilo, s katero so trгоvali v velikih količinah. Trгоvci so morali sprejeti tveganje, da jih napadejo roparji in izgubijo svoje blago. Ravno zato se je v starodavni Kitajski pojavljala velika potreba po stražarjih, ki so jih najeli da so varovali ljudi in njihove dobrine na nevarnih poteh (Netto, brez datuma).

1.7 Islamski svet

V Evropi in Bližnjem vzhodu se je po propadu Rima središče ekonomske moči prestavilo v islamski svet. Prerok Mohamed je bil trгоvec, kar se je poznalo tudi v njegovi zapuščini pri veri, ki je spodbujala služenje denarja in trгоvanje. Veliko vlogo pri uspešnem trгоvanju pa je za islamski svet igrala tudi njihova geografska lega med vzhodom in zahodom, zato so trгоvali z obema celinama (Micklethwait & Wooldridge, 2003).

1.7.1 Gospodarstvo

Za razliko od drugih starih civilizacij, ki so bile ustanovljene v bližini rek, ki so jih oskrbovale z vodo, je islamska civilizacija nastala na območju sušne zemlje. Arabija, zibelka islama, ni imela dovolj naravnih virov, ki bi omogočili vzpostavitev in razvoj civilizacije. Islam je imel odločilno vlogo pri spreminjanju položaja Arabije v zgodnji zgodovini. Islamska vera je združila svoje prebivalce, Arabce, v en narod, ki je združen pod eno religijo začel osvajati svet (El-Ashker & Wilson, 2006, str. 1).

Na gospodarskem področju se je islamsko cesarstvo začelo razvijati z velikimi zemljiškimi reformami. Večino zgodnjih osvajanj ozemlja so naredili beduinski Arabci, ki so bili nomadi in niso bili zainteresirani za lastništvo osvojene zemlje, ampak so odšli zaradi iskanja drugačnega plena. Zato so bili lokalni kmetje pogosto prepuščeni sami sebi in so zato sami organizirali proizvodnjo, nabiranje in skladiščenje. V ta namen so se spontano razvijala nova mesta in vasi. Ljudi so pozivali k muslimanskemu načelu, da vsakdo, ki dela na zapuščenih zemljiščih, po določenem času postane lastnik te posesti (Fonseca, brez datuma).

Zaradi nerodovitne pokrajine in pomanjkanja naravnih virov se v islamskem svetu kmetijstvo ni razvilo tako močno kot na drugih območjih, zato se je trgovinska dejavnost hitro razvijala ter postajala vedno bolj pomembna. Arabski trgovci so ustvarili nove finančne institucije, ki so jim pomagale pri trгоvanju. Mednarodne banke so bile prvič ustanovljene in so razširile model

starodavnega perzijskega bančnega sistema. V islamskem svetu je banka lahko sprejela depozit v Bagdadu in plačala zadolžnico ali ček, izdan proti istemu depozitu pri banki v Cordobi ali na Kitajskem. Arabski trgovci so tudi oblikovali prve preproste različice delniških družb. Islamski trgovci so trgovali s kapitalom, izposojenim od vlagateljev, celo od Judov in kristjanov in delili dobičke med investitorji (Williams, 2012).

1.7.2 Trgovina

Prerok Mohamed je bil trgovec, ki je deloval na območju Rdečega morja in vzhodnega Sredozemlja. Njegova nova religija – islam – je našla svoj prvi dom med trgovsko aristokracijo Medine in Meke, čeprav so mu stanovski kolegi nasprotovali, saj so se bali, da bi bila ustanovitev nove religije lahko slaba za posel. Trgovanje kot poklic je bilo vedno bolj priljubljeno v islamskem svetu kot v Evropi, saj je bilo za mnoge muslimane skoraj nujno, ker jim je predstavljalo sredstvo za financiranje romanja v Meko, ki so ga morali vsi muslimani narediti v svojem življenju. Islamsko osvajanje imperija, ki se je raztezalo od Španije do meje s Kitajsko, je ustvarilo veliko gospodarstvo, ki je povezovalo pomorsko trgovino med Sredozemljem in Indijskim oceanom, kar je predstavljalo največje središče gospodarske dejavnosti v srednjem veku. Pomanjkanje političnih ovir na tem območju je pripomoglo k razvoju trgovine in prostemu gibanju vojske, obrtnikov, učenjakov in romarjev. V velikih mestih islamskega sveta so potrebovali hrano in surovine, medtem ko so palače, mošeje in aristokracija želeli kupovati razkošne dobrine za prikaz bogastva in moči. Arabski trgovci so bili pripravljene vse to tudi dobaviti (Skeen, 2014).

Najbolj znane trgovske poti v islamski regiji so bile tiste, ki so potekale med Evropo in Azijo na zahodnem robu svilene ceste, vendar so bile enako pomembne tudi kopenske poti, ki so potekale od severa proti jugu čez Arabski polotok do vzhodne Afrike. Pomorska trgovska pot čez Rdeče morje je predstavljala pomembno povezavo med Sredozemljem in Indijskim oceanom. Pomembni mesti v času preroka Mohameda sta bili tudi Meka in Medina, ki sta bili na presečišču trgovskih mrež, romarskih poti in migracij lokalnih plemen (Williams, 2012).

S širitvijo islamske države od Indije na vzhodu do Španije na zahodu so bile odstranjene politične ovire, ki so zaradi varnosti, urbanizacije in raznolikosti kmetijskih ter proizvodnih izdelkov pomagale spodbujati trgovino v islamskem svetu. Trgovali so s številnimi dobrinami, kot so živilski proizvodi, živali, les, kovine, tekstil, izdelki iz kamna in gline, ribe ter morska hrana, pisalni materiali, zdravila in sužnji. Trgovske poti so povezovala Evropo z islamskim svetom, predvsem preko Sirije, Egipta, Tunizije in Sicilije. Glavni proizvodi, ki so bili uvoženi in izvoženi v Evropo, so bili les in živila. Iz Indije, Kitajske in drugih delov Azije so prišle predvsem začimbe, čeprav so bili vključeni tudi drugi proizvodi, kot so rastline in aromatične rastline, barvila ter zdravilna zelišča, medeninaste in bronaste posode, svila ter druge tekstilije, izdelani pretežno iz bombaža, železo in jeklo, tropsko sadje, biseri, školjke ter kitajski porcelan (El-Ashker & Wilson, 2006, str. 139).

1.8 Srednjeveška Evropa

Po padcu rimskega imperija se je leta 476 v Evropi začel srednji vek, ki je trajal do leta 1492, ko je bila odkrita Amerika. V tem času sta se ekonomski razvoj ter trgovina močno zmanjšala, in čeprav je Evropa ostala povezana s preostalim svetom, je naletela na številne težave, vključno s kugo, ki je opustošila prebivalstvo. V visokem srednjem veku se je začela širiti evropska trgovina, oživljala pa se je tudi evropska kultura. Kot vse predindustrijske družbe je srednjeveška Evropa imela pretežno kmetijsko gospodarstvo. Prebivalstvo je bilo stanovsko razdeljeno, saj je prevladoval družbenoekonomski sistem, imenovan fevdalizem. Lastniki zemljišč so bili fevdalni gospodje oz. plemstvo, ki so posestvo upravljali skupaj s svojimi uradniki. Najemniki ali vazali so živeli na njihovem ozemlju, ki so ga obdelovali v zameno za vojaško zaščito in bivanje. To so bila v zgodnjem srednjem veku v veliki meri samozadostna kmetijska posestva s svojimi kmečkimi prebivalci, ki so si vzgojili lastne pridelke in sami skrbeli za popravilo delovne opreme, oblačil, vzdrževanje bivališča in vseh življenjskih potrebščin. Presežek pridelkov je bil največkrat prodan na najbližji tržnici v mestu, kjer je bilo mogoče kupiti opremo ali pohištvo, ki ga niso znali sami izdelati, in živila, ki jih niso pridelali sami (Dillaplain, 2019).

Večina industrije v srednjeveški Evropi je bila izvedena v zelo majhnem obsegu in bila tesno povezana s kmetijstvom bodisi predelavo svojih proizvodov bodisi servisiranje njegovih potreb. Velik del obrtništva se je izvajal v podeželskih naseljih in ne v mestih. Pivovarstvo, peka kruha, izdelava sira, predenje, tkanje, izdelava oblačil, strojenje usnja, izdelava čevljev, pasov, obdelava lesa, kovanje, gradnja in vzdrževanje hiš oz. koč, hlevov ter drugih zgradb – vse to so vaščani delali ali izdelovali sami znotraj svojih gospodinjstev. Nekatera opravila so zahtevala usposobljene strokovnjake, vendar so tudi ti imeli lastna polja, na katerih so delali večino svojega časa. Primeri večjih industrijskih obratov so bili rudniki soli, ki so delovali v srednji Evropi, kamnolomi na različnih mestih in ladjedelništvo, zlasti v večjih pristaniščih. V Benetkah je deloval Arsenal, ki je bil združen kompleks ladjedelnic in orožja ter je zaposloval na tisoče delavcev. To je bilo eno prvih velikih industrijskih podjetij v zgodovini (TimeMaps Ltd., brez datuma a).

Po padcu rimskega imperija so se trgovske poti na dolge razdalje v Zahodni Evropi skrčile v senco tistega, kar so bile. Velike rimske ceste so se sčasoma poslabšale, zaradi česar je bil kopenski promet težak in drag. Mesta in prebivalstvo v njih se je zmanjšalo in so služila bolj lokalnemu območju. Trgovci in obrtniki so večinoma zadovoljevali potrebe lokalnega podeželskega prebivalstva – tako podložnikov kakor tudi gospodov. Trgovina z razkošnim blagom med različnimi deli Evrope ni nikoli popolnoma izginila, kovanci pa so preživeli padec cesarstva. Večina trgovanja na velike razdalje znotraj in zunaj Evrope z blagom, kot so bili jantar, visokokakovostna keramika, tekstil, vino, krzno, med, slonovina, začimbe, zlato in sužnji, je potekalo z majhnimi ladjami. Trgovina po morju je bila veliko cenejša kot po kopnem. Obale in reke Evrope so bile glavne prometne poti v srednjem veku, Severno in Sredozemsko morje pa sta predstavljala glavne prometne poti za mednarodno trgovino (TimeMaps Ltd., brez datuma a).

Velik del zgodnje srednjeveške evropske trgovine so prevzeli Vikingi, ki so živeli v Skandinaviji. S svojimi ladjami so prevažali volno, sužnje in krzno iz severne Evrope skozi jugovzhodno Evropo do Bližnjega vzhoda. V bližini Kaspijskega morja so Vikingi trgovali z njihovimi izdelki in ljudmi. Kupovali so jeklo iz srednje Azije, kitajsko svilo in indijske začimbe ter zdravila, ki so jih uvažali nazaj v Evropo (Carr, 2017c).

Okoli Baltskega morja se je razvilo še več trgovine. Nemška severna mesta in nemške trgovske skupnosti v tujini so ustanovile organizacijo, imenovano Hansa ali Hanzeatska liga, da bi zaščitili svoje vzajemne trgovske interese. Hansa je obvladovala komercialno in trgovsko dejavnost v severni Evropi med 13. in 15. stoletjem. Liga je nastala iz skupin trgovcev in skupin trgovskih mest na dveh glavnih področjih – na vzhodu, kjer so nemški trgovci osvojili monopol nad baltsko trgovino in na zahodu, kjer so delovali predvsem trgovci iz mesta Köln, ki so obvladovali predvsem okoliške države in Anglijo. Liga je nastala, ko so se te skupine trgovcev in mest združile z namenom spodbujanja trgovine v teh regijah. Pomembno je bilo mesto Lübeck, ki je imelo osrednji položaj in ključni interes pri trgovanju med Baltikom in severozahodno Evropo. Prevlada, ki so jo dosegli nemški gospodarski subjekti, je nastala predvsem zaradi sodelovanja med trgovci, ki so bili iz različnih mest, vendar s skupnim interesom v določeni panogi trgovanja, ki so se med seboj vse bolj povezovali. Poleg trgovcev so se povezovala tudi nemška mesta, ki so oblikovala svobodne sindikate. Ta mesta in njihovo politiko so vodile velike trgovske družine, ki so bile povezane s sorodstvom in obojestranskim interesom. Zato so se od začetka 13. stoletja pojavljala združenja mest, ki so se povečala po velikosti in obsegu, njihov temeljni cilj pa je bila odstranitev ovir pri trgovanju (Hibbert, 2018).

2 ZGODOVINSKI RAZVOJ KONCEPTA MULTINACIONALNIH PODJETIJ

Drugo poglavje bo zajelo kronološki razvoj multinacionalnega podjetja. Izpostavljene bodo prelomnice, ko so podjetja prerastla meje nacionalnega gospodarstva in postala multinacionalna, ter dejavniki, ki so spodbudili ta proces.

2.1 Koncept multinacionalnega podjetja

Gospodarska dejavnost ne bi nikoli postala globalna, če ne bi obstajali poslovni subjekti, ki bi hkrati lahko delovali v več kot eni državi. Takšna mednarodna dejavnost poteka že stoletja, edinstvena sposobnost organizacijske prilagodljivosti in povezovanja pa je značilna za velika podjetja, ki delujejo na mednarodni ravni in jih danes imenujemo multinacionalna podjetja.

V začetnih fazah je mednarodno poslovanje potekalo v obliki podjetij, ki so bila v zasebnem lastništvu ali partnerstvu. Ko je z industrializacijo naraščala velikost organizacij, se je povečevala njihova potreba po kapitalu, zato so posledično začele izpodrivati podjetja v zasebnem lastništvu. Ta podjetja so imela ključno prednost, saj so bila subjekti z ločeno pravno identiteto, s čimer so omejila odgovornost vseh deležnikov ali lastnikov. Prav tako so lahko s

prodajo delnic pridobila velik kapital, ki so ga investirali zunanji posamezni investitorji. Konec 19. in začetek 20. stoletja se je močno povešalo število multinacionalnih podjetij, ki so začela z iskanjem virov in zalog v tujini. Druga podjetja so vstopala na mednarodne trge, da so lahko prodajala proizvodne presežke, ustvarjene v državi izvora, ali z namenom izkoriščanja ekonomij obsega v proizvodnji (Ajami, Cool, Goddard & Khambata, 2006, str. 6).

Formalne definicije glede lastnosti, ki opredeljujejo multinacionalno podjetje, ni. Nekateri avtorji ga definirajo kot podjetje, katerega prodaja je v tujini dosegla višino 25 % celotne prodaje. Drugi gledajo bolj na delež lastništva, globalnih proizvodov in raznovrstno narodnost managementa kot ključne karakteristike. Dve od bolj zgodnjih definicij multinacionalnega podjetja sta opredelili, da je multinacionalno podjetje lahko vsaka institucija, ki poskuša prenesti svoje poslovne dejavnosti na internacionalni ravni, kot da ne bi obstajale nacionalne meje, na podlagi skupne strategije, ki jo narekuje uprava korporacije. Po drugi definiciji je multinacionalno podjetje tisto, ki ima naslednje lastnosti: deluje v več državah, izvaja raziskave in razvoj ter proizvodnjo v teh državah, ima multinacionalno vodstvo in multinacionalno lastništvo delnic (Fatemi, Williams & De Saint-Phalle, 1973, str. 46).

Ena od splošnih definicij, povzeta po Investopediji, je zelo ozka: »Multinacionalna korporacija ima objekte in druga sredstva v vsaj eni državi, ki ni matična država. Multinacionalno podjetje ima pisarne in/ali proizvodne obrate v različnih državah in centralizirano glavno pisarno, kjer usklajujejo globalno upravljanje. Ta podjetja, znana tudi kot mednarodne organizacije brez državljanstva ali transnacionalne korporacije, imajo pogosto proračune, ki presegajo proračune mnogih majhnih držav.« (Chen, 2020)

Koncept multinacionalnega podjetja ima več dimenzij in nima samo enega merila, ki ga definira. Ravno zato ne obstaja univerzalno sprejeta definicija, saj obstajajo zelo različni tipi multinacionalnih podjetij iz posledično različne definicije iz ekonomskega, organizacijskega in motivacijskega vidika (Kennedy, 2014, str. 304-305):

- Ekonomska definicija: po tej definiciji je multinacionalno podjetje tisto, ki ima neto prodajo od sto milijonov dolarjev pa do več tisoč milijonov dolarjev. Tako podjetje ima neposredne tuje investicije v proizvodnji, ki običajno predstavljajo vsaj od 15 do 20 % od celotnih investicij podjetja.
- Organizacijska definicija: kot dodatek k ekonomski definiciji, organizacijska definicija vključuje še nekaj dodatnih vidikov: a) deluje kot organizacija, ki maksimira skupne cilje za vse svoje enote, b) obravnava celotni svet oz. dele sveta, ki so podjetju odprti kot svojo operativno areno in c) je sposobno koordinirati vse svoje funkcije, na kakršen koli potreben način, za doseganje a) in b).
- Motivacijska definicija: glede na to definicijo je multinacionalnost po navadi smatrana kot odsotnost nacionalizma oz. skrb za podjetje kot celoto, rajši kot za vsako enoto ali vsako državo, kjer imajo svoje poslovanje posebej.

2.2 Italija v renesansi

Renesansa ali preporod se je začel v Italiji konec 14. stoletja. Renesansa je postala doba številnih kulturnih in arhitekturnih dosežkov v Evropi. Začela se je v Toskani, natančneje v mestih oz. republikah Siena in Firenze. Kasneje se je razširila še na republiko Benetke in proti Rimu. Vrh renesanse se je zgodil proti koncu 15. stoletja, ko so se začeli množični tuji vdori v Italijo. To je bil začetek italijanskih vojn, v katerih so za boj izkoristili renesančni napredek v znanosti. V začetku 15. stoletja se je italijanska renesansa razširila tudi v druge države v Evropi, kar je privedlo do ponovnega odkritja umetnosti in znanosti po vsej Evropi. Konec renesančnega obdobja je zaznamoval prehod celinske Evrope iz srednjega v novi vek. Izraz renesansa je precej nov, saj so ga zgodovinarji začeli uporabljati šele v 19. stoletju (Demetri, 2018).

Osnovo renesanse je predstavljal humanizem, ki se je nanašal na študijo humanitatis (študija človeštva). To je vključevalo obnovo in preučevanje slovnice, retorike, zgodovine, poezije ter moralne filozofije iz klasičnih latinskih in grških besedil (Signoretta & Knights, 2018).

2.2.1 Gospodarstvo

V obdobju pred renesanso je bila srednjeveška Italija kmetijska družba z veliko političnimi ovirami, ki so posegale v trgovino. Produktivnost v kmetijstvu se je zmanjšala, izbruh kuge pa je drastično zmanjšal število prebivalcev tako v Italiji kot drugje v Evropi. Zaradi velika upada prebivalstva se je povišala vrednost ljudi, saj je primanjkovalo delavcev, ki so posledično postali bolj cenjeni. Kmetijske družbe so se postopoma začele spreminjati v komercialne in industrijske, ki so se razvijale okoli novo razvitih mest. Mesta so postajala vedno pomembnejša in bogata trgovska središča. Do konca srednjega veka je postala osrednja in južna Italija, ki je bila nekoč središče Rimskega cesarstva, mnogo revnejša od severne Italije. Severna Italija je postala najbogatejši del Italije in Evrope. Mesta v severni Italiji, kot so Milano, Firenze in Benetke, so ob koncu srednjega veka postala zelo uspešna. Ta mesta so se nahajala med zahodno Evropo in vzhodnim delom Sredozemskega morja, kar je bila osrednja lokacija trgovanja. Mesta severne Italije so nadzorovala trgovino z Azijo, večinoma preko svilne ceste in zatona močno bogatela. Bogastvo, ki so ga služili trgovci iz Benetk, Milana in mnogih drugih manjših mest, je podprlo italijanske politične in kulturne dosežke, kot sta umetnost in arhitektura. Prav tako so italijanske trgovske poti pokrivala več kot le Sredozemlje, kar je Italiji omogočilo stik z novimi kulturami in znanjem, ki je skozi te poti prišlo v Evropo. Te razmere so Italiji omogočile, da se je izognila temačnim obdobjem in ustvarila pogoje za razvoj humanizma. Dodaten razlog, zakaj je severna Italija tako hitro bogatela, je, da je bila razdeljena na več držav. Mesta so med seboj sicer sodelovala, vendar so tudi tekmovala in si predstavljala konkurenco, zato so širila svoje poslovne dejavnosti. Boj držav za prevlado v trgovini in na drugih področjih, je bila motivacijska moč za razvoj gospodarstva severne Italije. Kapital, ki so ga mesta pridobila z uspešno trgovine, je spodbujal razvoj in nove ideje. V tem obdobju se je razvila sodobna komercialna infrastruktura, vključno z delniškimi družbami, mednarodnim

bančnim sistemom, sistematiziranim deviznim trgov, zavarovanjem in javnim dolgom. Firenze so postale glavno središče finančne industrije, njihova valuta pa je postala glavna valuta mednarodne menjave (Jeong, 2007).

Za zaščito obrtnikov se je v takratni Italiji oblikovalo združenje obrtnikov, ki so izvajali enako obrt, imenovano cehi. Kot združenje so skupaj imeli monopol v svoji branži, saj nihče, ki ni bil v cehu določene obrti, ni mogel prodajati svojih izdelkov. Cehi so prevladovali na trgu, saj so proizvajali večino izdelkov, ki so se prodajali na trgih, z izjemo uvoženega blaga. Zato je bil vstop na trg za domače trgovce, ki niso bili v cehu, zelo omejen. Da bi zmanjšali konkurenco in si zagotovili obstoj visokih cen, so člani cehov omejili vstop na trg. Cehi so prav tako močno cenili visoko kakovost izdelkov. Med cehi je obstajala tudi hierarhija. Trgovci so pripadali zelo močnim cehom, katerih ekonomsko moč je ščitila vlada, medtem ko so obrtniki pripadali manj prestižnim cehom, katerih dejavnosti je močno nadzorovala in omejevala vlada (Jeong, 2007).

2.2.2 Trgovina

Obdobje med letoma 1100 in 1500 je bilo obdobje, v katerem so mesta severne Italije dosegla velik gospodarski razvoj, predvsem zaradi trgovine na dolge razdalje. Mesta, kot so Benetke, Genova in Firenze, so uspele osvojiti velik del te mednarodne trgovine na območju Sredozemlja. Glavne trgovske poti so od vzhoda potekale skozi bizantinsko cesarstvo ali arabske dežele in naprej v pristanišča Genova, Pisa in Benetke. Razkošno blago, kupljeno na Levantu, kot so začimbe, barve in svila, so bile preko svilne poti, uvožene v Italijo, in nato prodane po vsej Evropi. Poleg tega so celinske mestne države imele koristi tudi od bogate kmetijske zemlje v Padski dolini. Iz Francije, Nemčije so po cestah in rečnih poteh uvažali dobrine, kot so volna, pšenica in plemenite kovine v Italijo. Obsežna trgovina se je raztezala vse od Egipta do Baltika in je ustvarjala velike dobičke. Zaradi močnega razvoja trgovine so se mesta v severni Italiji močno razvila. Eno najbogatejših mest so postale Firenze, predvsem zaradi volnene tekstilne industrije, ki se je razvila pod nadzorom prevladujočega trgovskega gilda oz. združenja, imenovanega Arte della Lana. Volna je bila uvožena iz severne Evrope, iz katere so skupaj z barvami za tekstil z vzhoda, proizvajali zelo kakovosten tekstil (Lumen Learning, brez datuma).

Benetke prevladovale v trgovini na vzhodu, mesto Genova pa je skupaj s Pizo obvladovalo trgovino v zahodnem Sredozemlju in trgovalo s Provanso (TimeMaps Ltd., brez datuma c)

2.2.3 »Campagnia«

V 12. stoletju so se v Firencah in ostalih italijanskih mestih razvile nekoliko drugačne oblike organizacij, imenovane »campagnia«. Na začetku so bila to družinska podjetja, oblikovana kot skupna odgovornost, saj so bili vsi partnerji enako odgovorni, v skupni vrednosti dobrin. Kazen za bankrot je bil zapor ali celo služabništvo, kar je zahtevalo, da so si partnerji med seboj brezpogojno zaupali. Beseda »campagnia« je sestavljena in dveh latinskih besed– cum in

panis –, kar pomeni »skupaj lomijo kruh«. Sčasoma so se »campagnie« vedno bolj razvijale, še posebej ker so želele pritegniti investicije izven družinskega kroga. V začetku 14. stoletja so razvili dvostavno knjigovodstvo, predvsem z namenom nadzora in preverjanja svojih pisarn v tujini (Micklethwait & Wooldridge, 2003).

V prvi polovici 14. stoletja so se v Italiji, še posebej pa v Firencah začela razvijati večja podjetja. Nekatera podjetja so se ukvarjala s proizvodnjo, trgovino in bančništvom, nekatera pa celo s kombinacijo vseh teh poslovnih dejavnosti. Obstajalo pa je manjše število mednarodnih podjetij, katerih poslovanje je bilo tako obsežno, da so dobila izraz »super podjetja«. To so bile zasebne organizacije, usmerjene k ustvarjanju profita, ki so delovala v več različnih poslovnih dejavnostih, ki so jih izvajala v zelo širokem obsegu, na mnogih lokacijah, preko mreže podružnic. Od ostalih podjetij so se razlikovale predvsem po velikosti in obsegu poslovanja in visoki stopnji kapitalizacije, ki jim je omogočila, da so svoje poslovanje razvila v takšnem obsegu. Razlog, da so podjetja lahko dosegla tako velik obseg poslovanja, je bilo trgovanje z vzhodom, ki jim je zagotovilo velike zaloge. Najbolj znana »super podjetja« so bila Peruzzi, Bardi in Acciaiuoli, ki so dobila skupno ime »velika trojka«. Največje od vseh treh je bilo podjetje Bardi, ki se je tako kot druga dva ukvarjalo s trgovanjem z volno, bančništvom ter tudi drugimi trgovskimi posli (Hunt, 1994, str. 38–42).

Vsa pomembnejša podjetja so se nahajala v severni Italiji, največ v Firencah, ravno zaradi ugodne geografske lokacije med vzhodno in zahodno Evropo. Firenze so imele namreč veliko poslovnežev, ki so nadzorovali politiko mesta in so imeli močan ekonomski interes, da bi pridobili vpliv v severni Italiji (Hunt, 1994, str. 45).

2.2.4 »Banchi«

Koncept bančništva se je začel v 13. stoletju, čeprav so se prve banke bolj množično začele pojavljati v 14. stoletju. Z začetki kapitalizma v renesančni dobi so trgovci, ki so trgovali z Rusijo in Daljnim vzhodom potrebovali organiziran način za obvladovanje svojih denarnih tokov. S tem se je pojavila potreba po konceptu bančništva (Hunt, 2017).

Najprej je bilo bančništvo v rokah judovskih posojilodajalcev, ki so uporabljali svoje povezave z judovskimi skupnostmi, razpršenimi po celi Evropi in Bližnjem vzhodu, in jih oskrbovali z denarjem, potrebnim za mednarodno trgovino. Glede na strateški položaj severne Italije pri mednarodni trgovini so imele bančne mreže sedež v mestih v severni Italiji. Izraz »banchi« izhaja iz italijanske besede za klop, na kateri so bankirji sedeli na trgu, ko so mimoidočim ponujali možnost za posojilo denarja (TimeMaps Ltd., brez datuma c).

Firence so bile v 14. stoletju najbogatejše mesto v severni Italiji, k čemur je v veliki meri prispevalo ravno bančništvo. Družina Medici je nadzorovala Medici banko, ki je bila največja banka v Evropi in je imela podružnice v večjih mestih v Italiji ter tudi v Londonu, Lyonu, Ženevi, Brugesu in Avignonu. Člani družine Medici so se v poznem 13. stoletju vključili v florentinsko bančništvo. Leta 1393 je Giovanni di Bicci de' Medici prevzel lastništvo rimske

podružnice banke, ki je bila v lasti enega od njegovih firenških bratrancev. Sedež banke je preselil v Firence leta 1397, kar je tudi uradni datum ustanovitve banke Medici. V tistem času je bil Rim vir sredstev, Firence pa so ponudile več priložnosti za naložbe. Medici so vzpostavili sistem bančnih podružnic in vsako od njih bi lahko razglasili za neodvisno s preureditvijo računov. Takšna ureditev je zaščitila matično banko pred stečajem posameznih podružnic zaradi lokalnih gospodarskih težav. Medici banka je bila organizirana kot partnerstvo, saj je bila družina Medici največji vlagatelj v matični družbi. Matična družba je bila največji vlagatelj v podružnicah in je delovala podobno kot današnji holdingi. Pod vodstvom Cosima de' Medici je Medici Banka postal največja bančna hiša svojega časa (TheMediciFamily.com, brez datuma).

2.3 Podjetja v 16. in 17. stoletju

Začimbe in druge razkošne dobrine so že stoletja pred začetkom novega veka uvažali iz Azije, preko Bližnjega vzhoda v Evropo. Trgovini med Azijo in Evropo so dominirali lokalni trgovci, kjer so bili Evropejci na koncu trgovske verige v odvisnem položaju. Ko so Otomani leta 1453 osvojili Istanbul, so prevzeli nadzor nad trgovino, ki je potekala izključno preko Sredozemlja in s tem imeli moč nadzora in omejevanja dostopa Evrope do začimb in ostalih razkošnih dobrin. Zato se je v Evropi začela pojavljati potreba po odkrivanju novih poti. Španci so raziskovali zahodno, preko Atlantskega oceana in s tem odkrili Ameriko. Za začetek novega veka se šteje leto 1492, ko je Kolumb odkril Ameriko, v prepričanju, da je našel novo pot do Indije. Medtem so Portugalci novo pot do Indije iskali južneje, kjer so pluli ob obali Afrike, okoli Rta dobrega upanja. Leta 1498 je Vasco da Gama odkril novo pot do Indije in s tem odprl novo trgovsko povezavo z Azijo (Robins, 2006, str. 41).

Ta nova odkritja so odprla pot za nove trgovske povezave in s tem posledično tudi združevanje trgovcev v skupne naložbe in ustanavljanje novih podjetij. Zato sta v 16. in 17. stoletju Anglija in Nizozemska začeli ustanavljati trgovske družbe, ki so imele izključne pravice za trgovanje na obsežnih območjih v različnih delih sveta. Ta so bila večinoma organizirana kot trgovski cehi, kar jim je omogočalo izvajanje obsežne trgovine z oddaljenimi deželami. Zakupljena podjetja¹ so bila poslovni subjekti, ki so imele posebne privilegije, podeljene od držav. Večino so ustvarili trgovci v Evropi, Angliji, na Škotskem, Nizozemskem, Španiji, na Portugalskem, v Franciji in drugje. Večino zakupljenih družb so ustanovili vlagatelji, ki so iskali nove poslovne priložnosti na specifičnem področju trgovanja in pogosto tudi samo z določenim delom sveta. S tem se je povečalo trgovanje evropskih držav z Afriko, Ameriko in Azijo od 16. stoletja naprej, številna od teh podjetij pa so se usmerila in specializirala samo za določene trgovinske in druge gospodarske dejavnosti v teh predelih sveta. Države so podelile posebne privilegije podjetjem zaradi domnev, da so svetovni viri omejeni in da je moč držav odvisna od obsega nadzora nad svetovno trgovino in viri. To prepričanje se imenuje merkantilizem, namen

¹ izraz Zakupljeno podjetje (ang. Issued Company) se nanaša na javno podjetje, ki je prodalo deleže oz. delnice.

podjetij, ustanovljenih v tem času, pa je bil zagotovitev pomoči svoji državi pri pridobivanju in nadzoru trgovine ter zalog. Najpogosteje so bili dodeljeni monopoli nad določenimi trgovinskimi panogami, zato so zakupljena podjetja postala organi imperialističnega širjenja držav. Glavni vlagatelji in vodje zakupljenih družb so pridobili velik politični vpliv v državah, ki so jih podelile pravico do trgovanja. Zakupljena podjetja so omogočala pridobivanje glavnih virov in prihodkov iz kolonij ter zagotavljala posojila in financirala vlade. Ravno zaradi teh razlogov so bila zakupljena podjetja trgovske organizacije in tudi politični ter imperialni subjekti (Webster, 2011).

V Angliji sta bili v 16. stoletju med prvimi in najpomembnejšimi podjetji Muscovy (leta 1555) in Turško podjetje (leta 1583). Obe podjetji sta imeli velik vpliv na mednarodne odnose, kasneje pa so bila ustanovljena še druga angleška podjetja za podobne trgovske posle. Angleška zakupljena podjetja so bila v Severni Ameriki ustanovljena z dvema namenoma, in sicer za kolonizacijo in trgovanje. Večina podjetij, npr. Londonska družba (London Company), Plymouth in Massachusetts Bay so bila neposredno vključena v naseljevanje kolonistov. Poleg tega so se ta podjetja najbolj osredotočala na razvoj nove trgovine z različnimi oddaljenimi deželami (Encyclopedia Britannica Inc., 2013b).

Glavna podjetja v 17. stoletju so bila East India Company (1600–1858), Hudson's Bay (1670–danes), Royal African Company (1672–1750), ki so bila vsa Angleška, poleg njih sta bili še podjetji Dutch East India Company (1602–1799) in Dutch West India Company (1621–1791). Podobna podjetja so bila kasneje ustanovljena tudi v številnih drugih državah, kot so Danska, Francija, Genova, Portugalska in Švedska (Klooster, 2018).

2.3.1 Muscovy Company

Prvo podjetje, priznано kot delniška družba, je bilo podjetje Muscovy Company, ki je bilo organizirano in priznано v Veliki Britaniji. Leta 1553 je skupina trgovcev v Londonu zbrala sredstva za ustanovitev ene prvih delniških trgovskih družb. Podjetje je imelo več imen, kot je rusko podjetje in rusko trgovsko podjetje. Njihov cilj ni bil samo potovati do bogatih trgovskih območij Kitajske in Vzhodne Indije, ampak tudi odkriti nova, še neznana območja in kraljestva na poti tja. Prvotna listina, ki je podjetju zagotovila monopolno pravico za trgovino z Baltikom, je bila izdana že v 15. stoletju. Kraljevska listina je družbi Muscovy podelila številne privilegije in jim pomagala rasti na trgu v Angliji, hkrati pa ovirala njegovo rast na mednarodnih trgih (Tran, 2008, str. 36-41).

2.3.2 Virginia Company

Leta 1606 je družba Virginia Company pridobila kraljevsko listino in bila ustanovljena kot regulirana družba. V prvih treh letih od ustanovitve je bilo podjetje Virginia organizirano kot delniška družba, vendar pod strogim nadzorom krone, ki je delovala kot upravni odbor, v imenu vseh vlagateljev. V tem primeru je bila vloga investitorjev namenjena izključno zbiranju

sredstev, zagotavljanju dobave blaga in organiziranju odprav. Ta oblika upravljanja se izkazala za neučinkovito in je pozneje povzročila razpad družbe. Kasneje se je družba preoblikovala, ohranila je komercialne odgovornosti, vendar je vodilno funkcijo namesto krone prevzel svet guvernerjev. To so bili posamezniki, ki so predstavljali vodstveno skupino podjetja in so zagotavljali učinkovito vodenje in komunikacijo z delničarji. Kraljevo vodstvo prve družbe Virginia Company je pokazalo, da prisotnost in sodelovanje krone ni dovolj za uspešnost podjetja. Podjetje Virginia je bilo prvotno organizirano za izvoz volne, vendar so zaradi zagotavljanja dobička, v zameno za prestižne dobrine, kot so svila, začimbe, čaj, izvažali tudi ribe, kositer in zlato. Družba se je kasneje specializirala za trgovanje s tobakom, ki je bil zelo dobičkonosen (Tran, 2008, str. 48-51).

2.3.3 Hudson's Bay

Podjetje Hudson's Bay je bilo ustanovljeno 2. maja 1670 v Angliji in se je ukvarjalo predvsem s trgovino s krznom. Podjetje je dobilo izključno pravico za trgovanje na območju, ki je dobilo ime Rupertova zemlja in se je raztezalo od gorovja Rocky na zahodu, do meje, kjer sta današnji Minnesota in Severna Dakota. Geografska lega je podjetju prinesla veliko prednost, saj so dobavne ladje lahko pristale na zahodni obali zaliva, kar je bilo že na polovici celine, v neposredni bližini države, bogate s krznom. Podjetje obstaja še danes. Sedež ima v Torontu, deluje pa kot komercialno podjetje na področju nepremičnin, trgovanja in naravnih virov. Korporacija je imela veliko vlogo v gospodarski in politični zgodovini Kanade (Nisbet & Nisbet, 2011).

2.4 Britanska vzhodnoindijska družba

Britanska vzhodnoindijska družba (British East India Company), ki je bila ustanovljena leta 1600, je po mnenju avtorjev prvo multinacionalno podjetje na svetu. Podjetje je obstajalo 274 let in je zelo vplivalo na ekonomijo takratnega časa.

2.4.1 Ustanovitev podjetja

Britansko vzhodnoindijsko družbo je ustanovilo 218 trgovcev, ki so kraljici Elizabeti leta 1599 predali peticijo za pridobitev kraljeve listine za izključne pravice za trgovanje z Vzhodno Indijo. Na novo leto leta 1600 so dobili monopolno pravico do vsega trgovanja med Veliko Britanijo in Azijo ter delne pravice do upravljanja ozemelj in vzpostavitve lastne vojske. Podjetje je zaradi velikega obsega poslovanja igralo pomembno vlogo na globalni ravni (Robins, 2006, str. 5).

Podjetje je bilo organizirano kot delniška družba in se je skozi prva desetletja svojega obstoja razvilo v temeljni model delniške družbe. Na začetku svojega delovanja je družba za vsako odpravo ustanovila posebne delnice, kjer so se vlagatelji sami odločali, v katero odpravo bodo vložili svoj denar. Šele leta 1657 je družba postala stalna delniška družba z neprekinjenimi in

neomejenimi naložbami, brez možnosti vlaganja v posamezne odprave. To je zagotovilo podlago za vrednotenje in trgovanje z delnicami družbe na njeni upravi v Londonu. Kasneje se je trgovanje z delnicami prestavilo na Royal Exchange v Londonu, kar je bilo zelo zapleteno, zato se je trgovanje ponovno prestavilo, v druge neformalne ustanove v Londonu do uradne ustanovitve Londonske borze leta 1773. Cena delnice je bila poglavitna osnova, ki je svetu prikazovala uspešnost poslovanja družbe in je od leta 1690 naprej močno variirala ter imela veliko vrhov in padcev, ki so odražali tako stanje trgovine kot tudi urejenost odnosov doma in v tujini (Robins, 2006, str. 24).

Podjetje je bilo vodeno centralizirano, saj je poslovanje nadzorovala uprava v Londonu, ki jo je sestavljalo 24 članov odbora direktorjev in številni specializirani člani odbora. Direktorji so bili odgovorni za delničarje družbe, ki so se redno sestajali na generalnih srečanjih odbora. Družba je komercialna, politična in administrativna navodila pošiljala po svojih ladjah do odborov, ki so bili ustanovljeni v glavnih poslovnih središčih v Aziji. Ti odbori so bili odgovorni za upravljanje podružnic in tovarn (Makepeace, 2018).

Prvi predsednik družbe, ki je imel mednarodni vpliv, je bil Josiah Child, poklicni trgovec, ki je bil leta 1681 izvoljen za člana upravnega odbora oz. guvernerja in ostal na položaju dolgih 17 let. Njegova zamisel je bila, da družba ustanovi lastno vojsko in mornarico s ciljem, da podjetje razširi iz trgovskega podjetja v pravo vojno vlado v Indiji. Pripravil je celo postopek, kako daleč je podjetje pripravljeno iti, da bi ohranili dominantni položaj na ozemlju. Bil je tudi prvi, ki je odkrito podkupoval krono. Po izvolitvi za guvernerja je takratnemu kralju Charlesu II. podaril 10.000 gvinej za zagotovitev nemotenega delovanja čarterske družbe. Ta vsota je postala tudi letno darilo, ki ga je podjetje podelilo kroni v naslednjih letih. Po revoluciji leta 1689 je Child dal vladi 1,2 milijona funtov posojila z ničelnim odstotkom obresti, da bi še naprej zagotovil izključno trgovsko listino za monopol z Azijo (Wile, 2012).

2.4.2 Vzpon

Družba je močno varovala svoje monopolne pravice do uvoza iz Azije, lobirala in podkupovala vladne organe, da bi ohranila visoke vstopne ovire na trg, ki jih je zagotovila kraljeva lista. Družba je želela tudi odpraviti vso konkurenco v Aziji, tako da so lahko zniževali stroške oskrbe. S pogajanjem so si zagotavljali in dosegali prevlado na trgu, v drugih primerih pa so uporabljali tudi silo in goljufijo. Ker je družba obvladovala oba konca trgovske verige, so si zagotavljali visoke dobičke za svoje delničarje (Robins, 2006, str. 35).

Na začetku so Britansko vzhodnoindijsko družbo bolj kot trgovanje z Indijo zanimale tržne priložnosti, ki so jih ponujali začimbni otoki v jugovzhodni Aziji. Izkazalo se je, da je tekstil, uvožen iz Indije, spodbudil vse večje zanimanje potrošnikov v Angliji. Podjetje je dobavljalo tudi kitajsko blago iz Cantona, npr. čaj, svilo, tekstil in porcelan (Makepeace, 2018).

Monopol nad trgovino z Azijo in veliki prihodki so ustvarili veliko kupno moč prebivalstva, ki je kupovalo vse večje količine blaga, uvoženega z vzhoda. Najbolj zaželeni tekstil je bil uvožen

iz Bengala, mehki muslin iz Dake pa je bil najbolj moderen del ženske garderobe v Britaniji. Vendar je bil čaj tista dobrina, ki je prinašala podjetju največje dobičke. Letna poraba čaja je narastla na povprečno en funt na vsakega prebivalca v Angliji, kar je močno povečalo povpraševanje po tej dobrini (Robins, 2006, str. 3).

Leta 1664 je podjetje uvozilo četrto milijono kosov blaga oz. tekstila, od tega skoraj polovico iz obale Coromandel, tretjino iz Gujarata in manj kot petino iz Bengala. Konec istega desetletja je uvoz bombaža in svile predstavljal 56 % vsega izvoza, ki ga je podjetje naredilo, kar je na drugo mesto postavilo trgovino s poprom, sledila pa je trgovina s surovo svilo, indigom, soljo, kavo in čajem. Najvišjo vrednost izvoza je tekstil, uvožen iz Indije, dosegel leta 1684, ko je podjetje uvozilo 1,76 milijona kosov, kar je predstavljalo kar 83 % celotne trgovine družbe. Dostopnost poceni in lahko pralnega tekstila je omogočila lažji dostop do novih oblačil za prebivalstvo, kar je povzročilo močno izboljšanje zdravja in življenjskega sloga prebivalstva (Robins, 2006, str. 47).

2.4.3 Zaton

Z začetkom vojne med Veliko Britanijo in Francijo, ki se je sredi 17. stoletja razširila tudi v Indijo, je družba vzpostavila vojaško nadvlado nad konkurenčnimi evropskimi trgovskimi podjetji in lokalnimi vladarji. S tem so leta 1757 uspeli doseči nadzor nad pokrajino Bengal. Leta 1765 je cesar Mughal podelil družbi pravico do pobiranja prihodkov od pokrajine Bengal, Bihar in Orise, kar je zagotovilo sredstva za okrepitev vojske. Vse nadaljnje osvojitve ozemlja v Indiji konec 18. in začetek 19. stoletja so še utrdile podjetje kot pravo vojaško in trgovsko silo (Makepeace, 2018).

Med letoma 1769 in 1770 se je pojavila suša in lakota, ki je zahtevala več kot milijon žrtev. To je močno vplivalo na poslovanje podjetja, ki je utrpelo močne izgube in padeč vrednosti delnice. Družba si je sčasoma opomogla in ponovno pridobila svoj položaj, predvsem zaradi novega blaga in novega trga. Podjetje je namreč začelo trgovati z opijem, ki so ga izvažali na Kitajski trg. Uvoz opija na Kitajsko je bil prepovedan, vendar je podjetju s korupcijo in slabim nadzorom nad mejami omogočilo trgovanje, kjer so opij menjali za čaj. Opij so vzgajali in pridelovali v Indiji, natančneje v pokrajini Bengal, s Kitajsko trgovali večinoma preko pristanišča v Cantunu, kjer je bilo trgovanje z opijem dovoljeno. Podjetje je do leta 1828 ustvarjalo toliko prihodkov od prodaje opija, da bi lahko pokrili celoten nakup kitajskega čaja (Wile, 2012).

Zaradi prizadevanja dinastije Qing, da bi vzpostavili omejitev uvoza opija, je prišlo do dveh spopadov med Zahodom in Kitajsko, imenovanim opijske vojne. Oba spopada je Kitajska izgubila in po drugem bila prisiljena legalizirati trgovino z opijem (Encyclopedia Britannica Inc., 2015a).

Konec 18. stoletja je zaradi spornega delovanja družbe britanska vlada začela nadzorovati in regulirati podjetje. Leta 1813 je bila družbi odvzeta monopolna pravica do trgovanja z Azijo, po letu 1834 je podjetje služilo kot vladna agencija – do leta 1857, ko je kolonialni urad prevzel

polno kontrolo nad podjetjem. Podjetje je počasi tonilo v zaton in 1. junija 1874 zaključilo s poslovanjem (Landow, 2013).

2.5 Nizozemska vzhodnoindijska družba

Nizozemska je sledila zgledu Britanije in leta 1602 ustanovila Nizozemsko vzhodnoindijsko družbo. Podjetje je obstajalo 197 let in je zelo vplivalo na ekonomijo takratnega časa.

2.5.1 Ustanovitev podjetja

Britanska vzhodno indijska družba je bila ustanovljena leta 1600 in samo dve leti kasneje, je bila na Nizozemskem ustanovljena družba, imenovana Vereenigde Oost-Indische Compagnie (Nizozemska vzhodnoindijska družba) oz. skrajšano VOC. Podjetje je bilo ustanovljeno z namenom zaščite trgovanja države v Indiji in za pomoč pri nizozemski vojni s ciljem doseči neodvisnost od Španije. Nizozemska vlada je družbi odobrila trgovinski monopol v vodah med Rtom dobrega upanja in Magellanovim prelivom, ter pravico do sklenitve pogodb z avtohtonimi oblastmi, gradnjo utrd, vzdrževanje oboroženih sil in opravljati administrativne funkcije preko uradnikov, ki so morali zapriseči zvestobo nizozemski vladi (Encyclopedia Britannica Inc., 2015b).

Do leta 1598 so Nizozemci pošiljali številne odprave in trgovske ladje v Azijo in marca 1599 je flota Jacoba van Necka prva dosegla Začimbne otoke v Indoneziji. Leta 1602 je Nizozemska vlada ustanovila podjetje, imenovano Združena vzhodnoindijska družba, ki je bila kasneje preimenovana v Nizozemska vzhodnoindijska družba. Namen ustanovitve novega podjetja je bila stabilizacija dobička v nizozemski trgovini z začimbami in zagotovitev monopola nad to trgovino. Ob ustanovitvi je bila družba prav tako pooblaščen za ustanovitev in vzdrževanje vojske ter sklepanje pogodb z izključno čartersko listino, ki naj bi trajala 21 let. Prva stalna trgovska postojanka je bila ustanovljena leta 1603 v Bantnu, na zahodnem delu otoka Java v Indoneziji, v naslednjih tridesetih letih pa jih je sledilo še več. Prvi sedež družbe je bil med letoma 1610 in 1619 v Ambonu v Indoneziji (Briney, 2018).

2.5.2 Vzpon

Med letoma 1611 in 1617 je podjetju hudo konkurencu v trgovini z začimbami predstavljala angleška družba East India Company. Leta 1620 sta obe družbi sklenili partnerstvo, ki je trajalo do leta 1623, ko je pokol v Amboynu povzročil premik angleškega trgovanja iz Indonezije na druga območja v Aziji. Do leta 1620 je družba še naprej kolonizirala otoke v Indoneziji in širila nasade začimb, namenjenih za izvoz (Briney, 2018).

Leta 1619 je bil za generalnega guvernerja družbe imenovan Jan Pieterszoon Coen. Novi guverner se ni bal uporabiti sile, da bi družbi zagotovil nove prihodke, ki bi financirali nakup začimb, namenjenih za izvoz v Evropo. Isto leto, kot je bil izvoljen, je napadel Jakarto in

ustanovil Betavio kot sedež družbe VOC. Večina domorodnega prebivalstva otokov Banda je bilo izgnanih ali ubitih, nadomestili pa so jih nizozemski kolonialni sužnji, namenjeni za delo. Družba je trgovala po vsej Aziji, ladje so prihajale iz Nizozemske v Batavio in nosile srebro iz španskih rudnikov v Peruju, s katerim so oskrbovali naselja, ki jih je VOC ustanovil v Aziji. Iz Indije in Kitajske so uvažali dobrine, kot so bombaž, svila, keramika in začimbe, ter z njimi trgovali z drugimi deli Azije ali pa so jih z ladjami pripeljali v Evropo. Družba je tudi pripomogla k uvajanju evropskih idej in tehnologije v Azijo, podpirala krščanske misijonarje ter trgovala z moderno tehnologijo s Kitajsko in Japonsko. Z Japonsko je podjetje trgovalo preko trgovske postojanke na obali Nagasaki, ki je bila dolgo edini kraj, prek katerega je bilo Evropejcem dovoljeno trgovanje z Japonsko. Leta 1640 je družba od Portugalske prevzela pristanišče Galle na Šrilanki in s tem prekinila njihov monopol nad trgovino s cimetom, ki ga je z nadaljnjimi osvajanjem do leta 1659 prevzela družba VOC (New World Encyclopedia contributors, 2020).

Leta 1652 je VOC v južni Afriki, na Rtu dobrega upanja ustanovila postojanko, ki je nudila oskrbo ladjam, ki so plule v vzhodno Azijo. Kasneje je ta postojanka dobila ime Cape Colony. Ker se je Nizozemska vzhodnoindijska družba še naprej širila, so ustanovili še druge trgovske postojanke v Perziji, Bengalu, Malacci, Siamu, Formosi, Malabaru in drugje (Briney, 2018).

Do leta 1669 je družba VOC postala najbogatejše zasebno podjetje, ki je imelo v lasti več kot 150 trgovskih ladij, 40 vojaških ladij, 50.000 zaposlenih in zasebno vojsko, ki je štela 10.000 vojakov ter je izplačevalo 40-% dividende (New World Encyclopedia, brez datuma).

Na vrhuncu svojega delovanja je imela VOC kompleksno organizacijsko strukturo, saj so obstajale dve vrsti delničarjev. Eni so bili udeleženci, ki niso imeli vpliva na upravljanje podjetja, medtem ko so bili drugi vodilni partnerji. Ti delničarji so bili pomembni, saj so imeli vpliv na uspešnost poslovanja VOC. Poleg njenih delničarjev je bila nizozemska družba VOC sestavljena iz šestih zbornic, lociranih v mestih Amsterdam, Delft, Rotterdam, Enkhuizen, Middleburg in Hoorn. Vsaka zbornica je imela delegate, ki so bili izbrani iz delničarjev, ki niso imeli pravice do upravljanja podjetja in so zbirale začetna sredstva za podjetje (Briney, 2018).

2.5.3 Zaton

Do leta 1670 je VOC dosegala velike gospodarske uspehe, po tem pa je predvsem po letu 1666 zaradi zmanjšane trgovanja z Japonsko in izgubo trgovanja s kitajsko svilo rast VOC začela upadati. Leta 1672 je tretja anglonizozemska vojna prekinila trgovino z Evropo, po letu 1680 pa so se začele širiti in rasti tudi druge trgovske družbe, ki so odvzemale del dobička VOC. Poleg tega se je sredi 18. stoletja povpraševanje v Evropi po azijskih začimbah in drugem blagu začelo spreminjati. Leta 1780 je izbruhnila še ena vojna z Anglijo in podjetje je zašlo v resne finančne težave. V tem času je družba preživela predvsem zaradi podpore nizozemske vlade, ki je kljub težavam podjetju podaljšala listino za trgovanje z Indijo, najprej do konec leta 1798 in nato še do konca leta 1800. V tem času so se vseeno močno zmanjšala pooblastila in moč

družbe, ki je začela postopno odpuščati delavce, razpustila upravo ter postopno tudi izgubila kolonije, dokler ni prenehala s poslovanjem (Briney, 2018).

2.6 Industrijska revolucija v Angliji

Industrijska revolucija se je začela v 18. stoletju in je evropske in ameriške družbe, ki so bile pretežno agrarne in podeželske, spremenila v industrijske ter urbane družbe. Pred industrijsko revolucijo, ki se je začela razvijati v Veliki Britaniji po letu 1700, je proizvodnja večinoma potekala pri ljudeh doma, kjer so za ustvarjanje novih proizvodov uporabljali ročno orodje ali osnovne stroje. Z industrijsko revolucijo se je začela razvijati industrializacija, ki je pomenila razvoj in uporabo novih pogonskih strojev, gradnjo tovarn in masovno proizvodnjo. Osrednjo vlogo v industrijski revoluciji sta igrali železarska in tekstilna industrija, prav tako pa so se izboljšali transport, komunikacija in bančništvo (A&E Television Networks, LLC, 2009a).

Industrijska revolucija se je začela v Britaniji, zato ker so imeli izpolnjenih veliko pogojev, ki so ustvarili okolje, ki je bilo odprto in je podpiralo inovacije, ki so bile vodilne za razvoj industrializacije. Razlogi za razvoj v Britaniji so bili pomanjkanje lesa in velika razpoložljivost premoga, komercialna miselnost, sistem prostega podjetja, omejena vpletenost vlade, podpora vlade pri močni mornarici, ki je omogočala zaščito ladij, poceni in dostopen bombaž, ki so ga proizvajali sužnji v Severni Ameriki, visoka stopnja pismenosti, dragoceni priseljenci (nizozemski, judovski, hugenoti oz. francoski protestanti), geografski položaj na Atlantskem oceanu, kolonije, ki so zagotavljale sredstva, delovno silo ter trg (Brown, 2018).

Največji premik v industrijski revoluciji se je zgodil leta 1776, ko je James Watt izdelal prvi parni stroj. Prva različica stroja je bila namenjena hitrejšemu in bolj učinkovitemu črpanju vode iz premogovnikov, da bi omogočili večji izkoristek pridobivanja naravnih virov. Vendar je bil novi stroj tako učinkovit, da so ga kmalu lahko začeli uporabljati tudi za druge namene. Leta 1800 je Wattov patent za stroj potekel, kar je drugim izumiteljem omogočilo stroj še dodatno izpopolniti. Do leta 1900 so parni stroji delovali desetkrat bolj učinkovito kot sto let prej (Brown, 2018).

2.6.1 Razvoj tekstilne industrije

Z industrializacijo se je še posebej razvila in preoblikovala tekstilna industrija. Pred mehanizacijo in tovarnami so bili tekstilni izdelki večinoma izdelani doma, kar je pomenilo veliko neučinkovitosti in težjo dostopnost oblačil za množice. V začetku 18. stoletja so se zgodile številne inovacije na področju tekstilne industrije, kar je omogočalo večjo produktivnost in manj človeške energije (A&E Television Networks, LLC, 2009a).

Leta 1733 je James Kay izumil preprost tkalski stroj, imenoval »leteči čolniček«. Stroj je prišel v uporabo šele po letu 1760, ko so ga nekaj desetletij izboljševali in odpravljali napake, vendar se je z njegovo uporabo produktivnost delavcev podvojila. Okoli leta 1764 je Anglež James

Hargreaves izumil nov tkalni stroj, ki je omogočal predenje več niti hkrati. Do njegove smrti leta 1778 je bilo v Britaniji že več kot 20.000 takšnih strojev. Kasneje sta stroj izboljšala britanska izumiteljca – Samuel Compton in kasneje, leta 1780, še Edmund Cartwright, ki je mehaniziral proces tkanja (A&E Television Networks, LLC, 2009b).

Zaradi razvoja vseh teh novih tehnologij so se odpirale tudi nove tovarne oz. manufakture. Velike industrijske zgradbe so običajno uporabljale en vir moči za delovanje celotnega omrežja strojev. Tovarni bombaža, ki so bile v lasti Richarda Arkwrighta v Nottinghamu in Cromfordu, so do leta 1770 zaposlovale skoraj 600 ljudi, vključno z mnogimi majhnimi otroki (White, 2009).

2.6.2 Razvoj železarske industrije

Inovacije, ki so se zgodile v železarski industriji, so tudi močno vplivale na razvoj industrijske revolucije. V začetku 18. stoletja je Anglež Abraham Darby odkril poceni in enostavno metodo za izdelavo litega železa. Leta 1850 je britanski inženir Henry Bessemer razvil prvi poceni proces za masovno proizvodnjo jekla. Železo in jeklo sta postala ključni material za izdelavo vseh naprav, orodja, strojev, ladij, zgradb in infrastrukture (A&E Television Networks, LLC, 2009a).

2.6.3 Druge inovacije v času industrijske revolucije

V začetku 19. stoletja so Britanci izumili tudi parne lokomotive in parnike, ki so močno spremenili način potovanja. Leta 1851 je potekal svetovni sejem, na katerem so bili razstavljeni telegrafi, šivalni stroji, nove pištole, kot so bili revolverji, kmetijski stroji, parniki, ki so dokazali, da je Britanija vodilni svetovni proizvajalec strojev. V tem času so v Britaniji tudi že začeli prepoznavati negativne vplive industrializacije, kot je bil dim iz tovarn in železnic, ki je onesnaževal zrak v vseh industrijskih mestih (Brown, 2018).

Med industrijsko revolucijo je napredek doživela tudi komunikacija, in sicer leta 1837, ko sta Britanca William Cooke in Charles Wheatstone izumila telegraf. Leta 1866 je bil telegrafski kabel postavljen tudi preko Atlantika, kar je omogočalo hitro komunikacijo med celinama. Prav tako se je med industrijsko revolucijo zgodila tudi rast bančništva, financiranje industrije in ustanavljanje tovarn, ki so jih vodili lastniki in managerji. Leta 1770 je bila v Londonu ustanovljena borza, v New Yorku pa 1790. leta (A&E Television Networks, LLC, 2009a).

2.6.4 Širjenje in posledice industrijske revolucije v Britaniji

Industrijska revolucija se je začela v Britaniji, vendar se je do sredine 19. stoletja industrializacija razširila tudi v Francijo, Nemčijo, Belgijo in ZDA. Britanska vlada je prepovedala izvoz tehnologije, strojev in kvalificiranih delavcev v druge države, vendar širjenja niso mogli preprečiti. Prva država v celinski Evropi, ki jo je zajela industrijska revolucija, je

bila Belgija, kjer je velik napredek doživela proizvodnja premoga, železa, tekstila, stekla in orožja. Do leta 1830 so francoska podjetja zaposlila veliko kvalificiranih britanskih delavcev, ki so pomagali vzpostaviti tekstilno industrijo in po zahodni Evropi postavljati železniške povezave. V Nemčiji je po letu 1840 začela naraščati proizvodnja premoga in železa, do leta 1850 pa so začeli graditi obsežno železniško omrežje. Industrializacija se je v ZDA začela okoli leta 1820, vendar so do 20. stoletja že prehiteli Britanijo in ZDA so postale vodilne v svetovni industriji (Haven, brez datuma).

Industrijska revolucija je prinesla večji obseg proizvodnje in raznolikost tovarniško proizvedenega blaga ter povečala življenjski standard za mnoge ljudi, zlasti za srednji in višji sloj. Življenje revnih in delovnih razredov pa je še naprej ostajalo težko, saj so delavci v tovarnah imeli nizke plače, delovni pogoji pa so bili pogosto nevarni. Nekvalificirani delavci so bili enostavno zamenljivi, kar jim ni nudilo varnosti, da bodo obdržali delovno mesto. Večina tovarn je za delovno silo zaposlovala tudi otroke, ki so pogosto delali dolgo in bili uporabljeni za zelo nevarne naloge, kot je bilo čiščenje strojev. Po ocenah naj bi bilo okoli leta 1860 v britanski tekstilni industriji ena petina zaposlenih mlajših od 15 let. Poleg tega pa je industrializacija pomenila tudi, da so mnoge obrtnike nadomestili stroji in so posledično ostali brez dela. Industrializirana mesta pogosto niso imela kapacitet za pritek vseh novih delavcev, ki so se selili iz podeželja z namenom iskanja zaposlitve. To je povzročilo nezadostno število stanovanj, ki so bila pogosto prenatrpana in onesnažena ter niso izpolnjevala osnovnih higienskih in sanitarnih pogojev, kar je povzročalo hitro širjenje bolezni. Pogoji za delavski razred so se v Britaniji začeli postopoma izboljševati v drugi polovici 19. stoletja, saj je vlada uvedla različne delovne reforme in delavcem omogočila pravico do oblikovanja sindikatov (A&E Television Networks, LLC, 2009a).

2.7 Prva ameriška podjetja

Ameriško gospodarstvo se je začelo razvijati s prvimi evropskimi naseljenci, ki so v 16., 17. in 18. stoletju migrirali v Ameriko z upanjem na boljše prihodnost. To je bil novi svet, ki je predstavljal kolonijo evropskih držav in je počasi prešel v samostojno gospodarstvo, osnovano na kmetijstvu in doživel vzpon z razvojem industrije.

2.7.1 Začetek trgovanja

Do 19. stoletja so bile vse ameriške kolonije odvisne od trgovanja z Evropo, večina ekonomije pa je bila usmerjena v proizvodnjo izdelkov, namenjenih za izvoz v Evropo. Skoraj ves izvoz iz Amerike so predstavljali kmetijski, gozdarski in ribiški proizvodi. Izvoz je potekal tako iz severnih kolonij, kjer so polja obdelovali lastniki zemlje in juga, kjer so večino izdelkov za izvoz pridelali na plantažah, kjer so uporabljali prisilno in suženjsko delo (Seavoy, 2006, str. 57).

Med letoma 1700 in 1770 je glavni del vsega izvoza iz Amerike potekal v Britanijo. Po ocenah naj bi Britanija leta 1770 predstavljala okoli 52 % vsega ameriškega izvoza, Karibski otoki 27 % in južna Evropa 19 %. Največji del izvoza je predstavljal tobak iz Virginije in Marylanda, indigo iz Karoline in lesni izdelki iz vseh kolonij. Prav tako pa je v istem obdobju narastel tudi izvoz iz Britanije v severnoameriške kolonije, ki je predstavljal okoli 30 % vsega britanskega izvoza. Največji del uvoza iz Britanije sta predstavljala tekstil in kovinski izdelki. 40 % vsega nebritanskega uvoza v ameriške kolonije je predstavljala melasa, sol, vino in sužnji iz Afrike. Uvoz v Ameriko iz Britanije je presegal njihov izvoz, veliko razliko med njima pa so financirali z dobičkom od trgovine s sladkorjem in drugimi dobrinami s karibskih otokov, menicami, ki so jih izdali ameriški trgovci pri trgovanju z južno Evropo in prodajo ladij, narejenih v Ameriki (Seavoy, 2006, str. 60).

Samo dva proizvodna izdelka sta se iz Amerike izvažala v večjih količinah, in sicer rum in ladje. Večina proizvodnje je potekala v gospodinjstvih, izjeme so bile samo manjše talilnice železa, ladjedelnice, izdelovanje vagonov, izdelovanje pušk, destilarne ruma, strojenje kož in žage. Ti proizvodi so bili proizvedeni z zaposlovanjem delavcev ali sužnji (Seavoy, 2006, str. 63).

Leta 1775 se je začela ameriška vojna za neodvisnost oz. imenovana tudi revolucionarna vojna, ki je nastala zaradi konflikta med kolonialno vlado, ki je zastopala Britanijo, in trinajstimi kolonijami, ki so razglasile neodvisnost ZDA. Leta 1778 je v vojno na stran kolonialistov vstopila tudi Francija, s čimer je državljanska vojna prerastla v mednarodni konflikt. Zaradi francoske pomoči so si kolonialisti leta 1781 izborili britansko predajo v Yorktownu v Virginiji, s čimer so Američani osvojili svojo neodvisnost, čeprav se bo boj formalno končal šele leta 1783 (A&E Television Networks, LLC, 2009b).

Zgodnje ameriške države so ustanovljale čarterske korporacije, ki so imele posebne monopolne pravice, za gradnjo najpomembnejše infrastrukture, kot so univerzitetne, npr. ameriška najstarejša korporacija Harvard University, ustanovljena leta 1636, banke, cerkve, kanale, občine in ceste. Ena od prvih poslovnih korporacij za trgovanje je bila New London Society for Trade and Commerce, ki je bila ustanovljena maja 1732 v Connecticutu. Pred koncem 18. stoletja je bilo ustanavljanje podjetij v Ameriki zelo redko. Po neodvisnosti se je ustanavljanje podjetij pospešilo. The Bank of North America je bila prva v celoti samo ameriška korporacija, ki jo je ustanovil Kontinentalni kongres leta 1781. Do leta 1800 je bilo ustanovljenih že 335 novih poslovnih korporacij, skoraj dve tretjini v Novi Angliji. Najpogostejša so bila transportna podjetja in bančništvo. Proizvodna in trgovska podjetja so predstavljala samo 4 % vseh podjetij. Večina podjetij je imela monopol, vendar jim ga je vlada že zaradi najmanjše napake lahko zelo hitro odvzela. Wall Street se je razvijal zelo počasi. Prve delnice korporacij so se trgovale na Wall Streetu šele leta 1798, ko je New York Insurance Company začel kotirati na borzi (Micklethwait & Wooldridge, 2003, str. 49-51).

2.8 Spreminjanje korporativne oblike družb

Kot je bilo opisano že v prejšnjih poglavjih, se je prvo poslovanje začelo razvijati že zelo zgodaj v Mezopotamiji, ko so se trgovci začeli združevati in potovati skupaj v karavanah. Prve korenine poslovnih oblik družb v Evropi segajo v čas antičnega Rima, kjer so se sklepala prva poslovna partnerstva, imenovana *societas*. V srednjem veku so se v Evropi obrtniki in trgovci začeli združevati v cehe, ki pa niso imeli pravne podlage. Te organizacije so se postopoma opuščale, ko so se z obsežnim čezoceanskim trgovanjem začele razvijati druge bolj kompleksne oblike družb.

2.8.1 Partnerstvo

Strukture družb, ki spominjajo na sodobne poslovne oblike, so se začele razvijati konec srednjega veka v Angliji. Ena najstarejših oblik nekorporativnega združenja je bilo prostovoljno združenje posameznikov, ki so se združevali zaradi skupnega cilja. To združenje je bilo partnerstvo, ki se je oblikovalo s ciljem pridobivanja dobička. Splošno pravo je partnerstvo obravnavalo kot odnos med dvema ali več ljudmi, ki so se pridružili skupaj, da bi skupaj poslovali. Ena od ključnih poslovnih značilnosti partnerstva je bila, da so partnerji trgovali na skupnem računu. Ta status skupnega računa bi bil pomembna osnova pri razvoju drugih oblik podjetij, ki so se kasneje razvile iz partnerstev. Pravno so bili člani partnerstva skupaj in solidarno odgovorni tako za dolgove partnerstva kot za vse ukrepe, ki jih je sprejel katerikoli član v imenu partnerstva. Partnerstvo kot oblika poslovanja je doživelo določene pravne spremembe v 16. in 17. stoletju. Glavna sprememba se je zgodila za trgovce, ki so si delili tveganje. Ustanovili so partnerstvo s ciljem ločevanja premoženja podjetja in premoženja posameznih članov, s čimer so zaščitili sredstva podjetja (Fallis, 2017, str. 6-8).

Tako v Evropi kot tudi v ZDA je bilo do 19. stoletja poslovanje zakoreninjeno v partnerstvu, ki pa ni bila najboljša oblika poslovanja. Imeli so neomejeno odgovornost, smrt enega od partnerjev pa je lahko močno vplivala na poslovanje. Zato so v Ameriki začeli postopoma spreminjati zakonodajo in omogočati omejeno odgovornost in ustanavljanje podjetij, ki niso delala samo v javnem interesu. Leta 1830 je državna zakonodaja v Massachusettsu odločila, da podjetju ni treba biti vključeno v javna dela, da bi lahko imelo privilegij omejene odgovornosti družbe. Leta 1937 so v Connecticutu sprejeli še možnost ustanavljanja podjetij v večini panog brez posebne odobritve od države. Tudi v Evropi so pravila med podjetji in javnim delom postopoma postajala bolj ohlapna. Leta 1840 so tudi v Angliji poskušali urediti nenatančne zakone za podjetja. Akt, sprejet leta 1844, je podjetjem dovoljeval pridobitev posebne listine in možnost ustanovitve podjetja samo z registracijo. Vendar pa akt ni vključeval ključnega pomena omejene odgovornosti. Glede omejene odgovornosti je bilo izoblikovanih veliko nasprotnih si mnenj in debat. Glavni razlogi proti dostopnosti omejene odgovornosti družb so bili predvsem strah, da bodo imeli ljudje iz vseh družbenih razredov dostop do podjetja z omejeno odgovornostjo in da bo to v poslovanje pritegnilo tudi nepoštene ljudi, glavni razlogi

za pa so bili, da bodo revni lahko ustvarili delo in poslovanje (Micklethwait & Wooldridge, 2003, str. 51-55).

2.8.2 Delniška družba

Medtem ko je zaradi pravnega razvoja oblikovanje partnerstva postalo za podjetja privlačnejše, je omejitev trgovanja z delnicami ovirala podjetja pri pridobivanju dodatnega kapitala potrebnega za večje naložbe. Koncept delniške družbe se je prvič pojavil v 15. stoletju v Franciji in na Švedskem, kjer so se delnice podjetij prosto trgovale, dobički družb pa so bili razdeljeni med lastnike delnic glede na število delnic, ki so jih ti imeli v lasti. Naraščajoča potreba po likvidnosti je pripeljala do razvoja nekorporativnih delniških družb, pri tem pa je največjo vlogo za pravno podlago podjetja igralo zaupanje. Takšne delniške družbe so bile bolj upravljane kot partnerstvo, pri tem pa je bila ključna razlika, da je sredstva podjetja nadzoroval skrbnik, ki je skrbel, da je družba delovala v korist članov. Čarterske delniške družbe so se prvič pojavile pri državno vodenih podjetjih v Genovi, ki so prodajale delnice rudarskih in uvoznih podjetij. Ta oblika podjetij je bila zelo dobro sprejeta na Nizozemskem, kjer so želeli izkoristiti priložnosti za trgovanje v novem svetu. Primera takih podjetij v začetku 17. stoletja sta bili Nizozemska in Angleška vzhodnoindijska družba, ki sta podrobneje predstavljeni že v poglavju 2.4 in 2.5 (Fallis, 2017, str. 8-9).

Prve delniške družbe so bile organizirane prek združenja trgovcev, ker so ti želeli ustvarjati nove trgovske povezave s ciljem pridobitve izključnih pravic za trgovanje z določenimi deželami in povišanjem dobička. Zato so potrebovali sredstva za financiranje poti. Z združevanjem naložb so se močno zmanjšala tveganja v čezmorski trgovini, saj je bilo tveganje razpršeno med več delničarji, kar je zmanjšalo tveganje za vsakega posameznega vlagatelja. Prispevek vsakega člana je bil nakup deleža družbe, lastniški delež v podjetju pa je bil sorazmeren z njegovim vložkom. Struktura delniške družbe je omogočala, da je vsak član ostal neodvisen trgovec, ki pa so ga omejevala pravila podjetju dodeljenih izključnih listin. Vsak član je vložil denar v obliki partnerstva, ki je omogočil trgovanje ostalim članom z zagotovitvijo deleža dobička ali deljenja izgube. Vsak član, ki je prispeval sredstva v delniško družbo, je bil priznan kot investitor ali delničar. Obstajali sta dve vrsti naložb, in sicer aktivne in pasivne. Aktivne naložbe so pomenile, da je vlagatelj poleg denarnega prispevka sodeloval tudi pri poslovanju družbe. Pasivne naložbe so nasprotno pomenile, da vlagatelj ni aktivno sodeloval pri poslovanju družbe, ampak je sodeloval samo z finančnim prispevkom. Zgodovinsko gledano so bile delniške družbe oblikovane iz več pasivnih prispevkov (Tran, 2008, str. 16-25).

Delniške družbe, v katerih so imeli člani prenosljive delnice, so se močno razširile v 17. stoletju v Angliji z namenom izpolnitve zahtev novih trgovskih družb, ki so delovale na oddaljenih območjih, kjer so bila finančna in politična tveganja večja. Špekulativna panika leta 1720 je povzročila hudo nazadovanje v razvoju delniških družb, poleg tega pa je zakonodaja, ki je bila v tistem letu sprejeta, podjetjem otežila, da bi pridobili čarterske listine. Da bi zadovoljili potrebo po večjih količinah kapitala v industriji, so postala popularna omejena partnerstva. V

Franciji in Nemčiji je sporazum z omejenimi partnerstvi zahteval, da je vsaj en partner popolnoma odgovoren z vsem svojim premoženjem, medtem ko je dovolil, da so bili ostali partnerji odgovorni le s svojim vložkom v podjetje. Omejena partnerstva so bila skupna na evropski celini in v ZDA v 18. in v začetku 19. stoletja, v Angliji pa je do leta 1825 obstajalo več nekorporativnih delniških družb. Pravne pomanjkljivosti glede razširjenih partnerstev in nekorporativnih delniških družb ter potrebe po vedno večjih zneskih kapitala so pripeljale do postopnega sprejemanja korporacijskih oblik podjetij. V Angliji je bil leta 1844 sprejet Zakon o delniških družbah, ki je omogočil ustanovitev podjetja samo z registracijo. Od sprejetja zakona do leta 1862 se je močno razširilo ustanavljanje in oblika delniških družb z omejeno odgovornostjo za vse delničarje. Ustanavljanje podjetij se je med letoma 1860 in 1870 poenostavilo tudi v Franciji in Nemčiji (Encyclopedia Britannica Inc., 2013a).

2.8.3 Omejena odgovornost

Omejena odgovornost podjetja pomeni, da člani podjetja niso v celoti odgovorni za dolgove, nastale pri opravljanju poslovnih podvigov. Namesto tega so njihove izgube omejene na vložek, ki so ga dali v podjetje oz. vrednost njihovih delnic. V 15. stoletju je bila omejena odgovornost dodeljena nekaterim institucijam z omejenimi možnostmi, večinoma je šlo za samostane in cehe, ki so imeli skupno lastnino. Nekatera čarterska podjetja, vključno z vzhodnoindijsko družbo, so prav tako imela ugodnost omejene odgovornosti, vendar je bilo prisotno splošno nezaupanje večjega števila velikih podjetij, ki so poskušala omejiti svojo odgovornost do upnikov. Zaradi nezaupanja so leta 1844 sprejeli zakon o registraciji. To je pomenilo sprejetje omejene odgovornosti za vse, razen najbogatejše delničarje, ki so jih upniki najpogosteje tožili. Prav tako je pomenilo, da delničarji niso bili več splošno odgovorni za dolgove drugih, razen če so morali zanje odgovarjati na sodišču. To se je razlikovalo od partnerstva, v katerem so od vseh članov pričakovali, da bodo skupno odgovorni za dolgove podjetja (Fallis, 2017, str. 17).

Ker je Anglija izgubljala vedno več poslovanja zaradi drugih držav (leta 1850 so v Franciji ustanovili več kot 20 angleških podjetij), so leta 1855 sprejeli akt o omejeni odgovornosti, ki je omogočal privilegij omejene odgovornosti za ustanovljena podjetja. Overend, Gurney Company je bila finančna hiša, ki je okoli leta 1850 zapadla v težke čase. Partnerji so poskušali podjetje rešiti tako, da so ga preoblikovali v družbo z omejeno odgovornostjo, ampak se kljub temu niso uspeli izogniti bankrotu. Propad podjetja na črni petek maja 1866 je vodil v propad bank in mnogih drugih podjetij. The Bank of London je morala za 3 mesece dvigniti obrestne mere na 10 %, da se je lahko soočila s finančno krizo. To je spodbudilo nekatere kritike k novi debati o podjetjih. Vendar je vseeno maja 1863 Francija sprejela zakon, ki je poslovnežem omogočal ustanovitev delniške družbe z omejeno odgovornostjo. Leta 1870 je podobnemu zgledu sledila tudi Nemčija, ki je zelo poenostavila ustanovitev delniške družbe. Rezultat je bil velik porast novoustanovljenih podjetij v obdobju od 1871 do 1873 (Micklethwait & Wooldridge, 2003, str. 59).

2.9 Vzpon velikih podjetij v Ameriki

V Ameriki so se pred prvo svetovno vojno začele razvijati velike korporacije, ki so postale glavne poslovne institucije v Ameriki in prav te so pomagale Ameriki doseči sam gospodarski vrh. Do leta 1913 je Amerika proizvedla 36 % svetovne industrijske proizvodnje, v primerjavi z Nemčijo, ki je proizvedla 16 % in Britanija 14 % (Micklethwait & Wooldridge, 2003, str. 63).

V obdobju po koncu civilne vojne in pred prvo svetovno vojno se je ameriško gospodarstvo hitro razvijalo. Tovarne, ki so jih zgradili med vojno, so pretvorili v proizvodnjo drugih dobrin. Pred vojno je že obstajala industrija, vendar v manjšem obsegu, saj je prevladovalo kmetijstvo, ki je bilo najpomembnejši del ameriškega gospodarstva. Po vojni je napredek najbolj spodbudila gradnja železnice. Razvoj sta najbolj spodbudili razpoložljivost in hitrost tranzita, ki sta omogočili prevoz osebam in dobrinam tudi na najbolj oddaljene konce ZDA. Zaradi povečanega tovarnega prometa so lokalni trgi nenadoma postali odprti za nacionalno konkurenco, ki se je vse do prve svetovne vojne stalno povečevala. Razvoj lokalnega prevoza je odprl trg za lokalna podjetja. Vsak nov kilometer železniške proge je povečal število kupcev za vsakega trgovca v dosegu linije, kar je bila podlaga za nastajanje velikih podjetij. Med letoma 1860 in 1913 so kapitalisti izkoristili posplošene zakone za zbiranje sredstev na borznem trgu in vlagali v telegrafska podjetja ter gradnjo železnic. (Whitten & Whitten, 2006, str. 39–42).

Med letoma 1870 in 1900 je bilo v ameriški zgodovini obdobje, imenovano pozlačena doba, ki je bilo zaznamovano s hitro gospodarsko rastjo, ki so jo spremljali tudi korupcija, materializem, monopolna podjetja in naraščajoča neenakost. Pozlačena doba se nanaša predvsem na ekonomsko rast na severu in zahodu ZDA, jug se je namreč še vedno spopadal z državljansko vojno in ni imel enakega povečanja življenjskega standarda in industrializacije. To je bil tudi čas masovnega priseljevanja v Ameriko, saj je bilo konec 19. stoletja migriranje prebivalstva iz Evrope na vrhuncu. To je bil čas neokrnjenega kapitalizma, pri čemer je bil eden od ključnih elementov ravno železniška industrija (Pettinger, 2016).

Do konca stoletja je narodno gospodarstvo imelo nekaj zelo močnih posameznikov, ki so z uporabo novih tehnologij in organizacijo poslovanja zgradili velike imperije. Konkurenca v tem času je bila neusmiljena. Tisti poslovneži, ki niso mogli zagotoviti najboljšega izdelka po najcenejši ceni, so šli v stečaj ali so jih kupili drugi uspešni industrialci. Tako imenovani industrijski kapitani so postali poslovneži, kot so bili John D. Rockefeller s podjetjem Standard Oil, Andrew Carnegie iz Carnegie Steel in J. Pierpont Morgan, ki je deloval v bančništvu. Njihovo poslovanje ni bilo vedno pošteno, vendar v tem času ni bilo veliko zakonov, ki bi urejali pošteno poslovanje. Kljub temu pa je ameriško gospodarstvo vztrajno rastlo. Do leta 1914 so ZDA presegle vse evropske imperije in postale največji industrijski narod na svetu (Independence Hall Association in Philadelphia, brez datuma).

2.9.1 Vanderbilt

Ladijski in železniški tajkun Cornelius Vanderbilt je bil v 19. stoletju eden najbogatejših Američanov. Rojen je bil 27. maja 1794 v Port Richmondu na Staten Islandu in je že kot deček delal s svojim očetom, ki je upravljal čoln, ki je prevažal tovor med Staten Islandom, New Yorkom in Manhattanom. Kot najstnik je s svojim lastnim čolnom prevažal tovor okoli pristanišča v New Yorku in sčasoma pridobil floto majhnih čolnov in se naučil veliko o oblikovanju ladij. Delal je kot kapitan parnika, kjer je dobro spoznal rastočo industrijo parnikov. V poznih 20. letih 19. stoletja pa se je začel ukvarjati s poslovanjem, gradil je parnike in upravljal trajektne linije po celi newyorški regiji ter sčasoma postal eden največjih operaterjev parnikov v državi. Vanderbiltu je javnost dala vzdevek Komodor, saj je užival ugled izjemno tekmovalnega in neusmiljenega poslovneža. V 60. letih 19. stoletja je svoje poslovanje razširil v železniško industrijo, ki je bila v tistem času ena najbolj obetavnih panog. Prevezel je nadzor nad številnimi železniškimi linijami, ki so povezovala Chicago in New York, kjer je vzpostavil medregionalni železniški sistem. S tem je omogočil veliko preobrazbo železniške mreže, ki je bila prej razdrobljena na številne kratke železnice, kjer je vsaka od njih imela svoj postopek, vozni red in vozni park. Ustvarjanje skladnega sistema, ki zajema več držav, je znižalo stroške, povečalo učinkovitost in skrajšalo čas potovanja. Ob smrti je bil Vanderbilt vreden več kot sto milijonov dolarjev (A&E Television Networks, LLC, 2010b).

2.9.2 Rockefeller

John Rockefeller je bil rojen v revni družini, ki se je pri njegovih 14 letih preselila v Cleveland v Ohio z namenom iskanja boljšega življenja. Pri 16 letih je dobil prvo službo kot pomočnik knjigovodje za trgovsko podjetje Hewitt & Tuttle, kjer je po nekaj mesecih napredoval do blagajnika in knjigovodje. Po štirih letih pri Hewitt & Tuttle je John skupaj s partnerjem ustanovil komisijo trgovske družbe, ki se je ukvarjala z mesom, senom in zrnji. Do konca prvega leta se je podjetje povečalo za 450.000 dolarjev. Po tem je kmalu zaznal porast povpraševanja po nafti, ki je sprožila njegov naslednji podvig – odprtje naftne rafinerije v bližini Pittsburgha. V roku dveh let je postal že največji na tem območju. Leta 1870 so John in njegovi poslovni partnerji ustanovili Standard Oil Company. Zaradi ugodnih gospodarskih razmer v tistem času in Rockefellerjeve racionalizacije poslovanja so profitne marže podjetja konstantno ostale visoke. Motiviran zaradi hitre rasti podjetja je John začel agresivno strategijo prevzemov, ki je spodbudila rast in uveljavljaje podjetja v panogi. V samo dveh letih je Standard Oil nadziral skoraj vse rafinerije na območju Clevelanda. Rockefellerjeva naslednja poteza je bilo vzpostavljanje partnerstev z železniškimi podjetji s ciljem zniževanja cene transporta nafte, hkrati pa so kupovali cevovode in naftne terminale. Z lastništvom vsakega dela oskrbovalne verige je imelo podjetje Standard Oil nadzor nad industrijo, šli so celo tako daleč, da so kupili zemljo in s tem preprečili tekmece, da bi postavili svojo lastno transportno infrastrukturo. Z vedno večjo močjo podjetja in bogatenjem Rockefellerja so se povečevale tudi kritike, povezane z dejstvom, da je podjetje nadzorovalo vse dele poslovanja v panogi. Kritiki so menili, da je Rockefeller s svojim delovanjem spodkopaval konkurenco v ZDA in s tem ustvarjal

monopol, kar je po njihovem mnenju škodovalo ameriškemu kapitalizmu. Zato se je kmalu začel v poslovanje vključevati tudi kongres, ki je leta 1890 uvedel protimonopolni zakon. Leta 1892 je vrhovno sodišče v Ohio odločilo, da podjetje Standard Oil krši državno zakonodajo, zaradi česar je Rockefeller začel razpuščati podjetje in predal upravljanje vseh podružnic. Kljub temu je vodenje podjetja ostalo nedotaknjeno, saj je nadzor vseh oddelkov in dejavnosti še vedno ostal v rokah odbora, ki ga je vodil Rockefeller. Leta 1911 je kongres ponovno zahteval razpustitev podružnic, ki jih je Rockefeller pred tem uporniško združil v gospodarsko skupino. Po tem je bilo podjetje razdeljeno na več kot 30 samostojnih podjetij. Rockefeller je imel veliko kritikov, ki so ga obtoževali neusmiljenega in brezobzirnega poslovanja, vendar je bila to standardna praksa v poznem 19. stoletju (Matsangou, 2017).

Rockefeller je doniral več kot pol milijarde dolarjev za različne izobraževalne, verske in znanstvene namene. Med njegov najpomembnejši doprinos šteje financiranje ustanovitve Univerze v Chicagu in Rockefellerjevega inštituta za medicinske raziskave (A&E Television Networks, LLC, 2010a).

2.9.3 J. P. Morgan

John Pierpont Morgan se je rodil leta 1837 v znani družini v Connecticutu v Novi Angliji. Leta 1854 se je družina preselila v London, kjer je Johnov oče Junius začel svojo novo kariero kot partner v bančnem podjetju George Peaboy & Co. Po končanem šolanju leta 1857 se je Morgan preselil v New York, kjer je delal kot uradnik v ameriški podružnici očetovega podjetja Duncan, Sherman & Co. Leta 1864 se je seznanil s starim partnerjem svojega očeta in soustanovil bančno podjetje Dabney, Morgan & Co, družina Morgan pa je še naprej širila svoj vpliv in bogastvo s preusmerjanjem čezmorskih naložb v ameriška podjetja. Z upokojitvijo Dabneyja leta 1871 se je Morgan združil z bankirjem iz Philadelphie Anthonyjem Drexelom, s katerim sta skupaj ustanovila podjetje Drexel, Morgan & Co. V tem času je Morgan že gradil svoj ugled in vpliv, njegova uspešna kariera pa je nov uspeh dosegla leta 1879, ko mu je William Vanderbilt predlagal prodajo 250.000 delnic na osrednji železnici v New Yorku. Morgan je izvedel obsežno transakcijo, ne da bi znižal tečaj delnic, s čimer si je zagotovil sedež v upravnem odboru New York Centrala. Leto kasneje je vodil sindikat, ki je prodal za 40 milijonov dolarjev obveznic, da bi financiral Severno Pacifiške železnice, kar je bila največja transakcija železniških obveznic v zgodovini ZDA. Po desetletju konsolidacije železnic je začel z novim projektom in leta 1892 uredil združitev podjetij Edison General Electric in Thomson-Houston v General Electric. Veliki obseg Morganove moči se je začel kazati po ekonomskih krizah, ki so se vrstile po letu 1893. Ker so se v ZDA zaloge zlata močno izčrpale, je Morgan ustanovil sindikat mednarodnih vlagateljev, ki so dobavili zlato v zameno za ugodno obrestno mero za 30-letne obveznice. Sindikat je kupil in hitro prodal obveznice v začetku leta 1895 in stabiliziral gospodarstvo. Leta 1901 je Morgan združil moči z Jamsom Hillom, s katerim sta skupaj ustanovila podjetje Northern Securities Company. Podjetje je posedovalo večinski delež delnic železarskih podjetij Northern Pacific, Great Northern in CB&Q, s tem pa je Morgan pridobil nadzor nad tretjino vseh državnih železnic (A&E Television Networks, LLC, 2017b).

V času panike leta 1907 je Morgan zbral skupino bankirjev, ki so podjetju Trust Company of America zagotovili posojilo v višini 10 milijonov dolarjev, in tudi drugim institucijam v težavah. Newyorški borzi so omogočili posojilo v višini 35 milijonov dolarjev, kar je pomagalo umiriti paniko. Pri posojilih je pomagalo tudi ministrstvo za finance in John D. Rockefeller. Zaradi vpliva na finančni sistem, ki ga je imel Morgan, so mnogi politiki in člani javnosti postali sumničavi, zato so ga leta 1912 poklicali pred kongresno komisijo Pujo, ki je preiskovala nevarno moč majhne skupine financerjev. Morganovo podjetje Northern Securities Corporation je bilo tudi prvo podjetje, ki je bilo tarča preverjanja zaupanja predsednika Roosevelta leta 1902. Morgan je bil navdušen zbiralec umetnosti, draguljev in knjig, bil pa je tudi glavni dobrotnik več muzejev. Umrl je med potovanjem v Rimu 31. marca 1913 (Tallman & Moen, 2015).

2.9.4 Henry Ford

Henry Ford je bil rojen 30. julija 1863 na družinski kmetiji v Wayne Countyju v bližini Dearborna v Michiganu. Pri 16. letih je odšel od doma v bližnje mesto Detroit, kjer je opravljal delo vajenca strojarja. Nato se je vrnil domov v Dearborn in tri leta delal na družinski kmetiji, vendar je še naprej deloval in servisiral parne stroje in delal v tovarnah v Detroitu. Leta 1891 je bil zaposlen kot inženir v podjetju Edison Illuminating Company, kjer je hitro napredoval in v roku dveh let postal glavni inženir. V prostem času je razvijal avtomobil na bencinski pogon. Leta 1896 je avtomobil dokončal in ga poimenoval »Quadricycle«, ki je bil sestavljen iz lahkega kovinskega okvirja s štirimi kolesi, poganjal pa ga je dvocilindrski motor z močjo štirih konjev. Ford je prodal Quadricycle in še naprej izboljševal svoj prototip ter gradil druga vozila. V naslednjih sedmih letih je dobil tudi podporo različnih vlagateljev, od katerih so nekateri ustanovili podjetje Detroit Automobile, ki se je leta 1899 preimenovala v Henry Ford Company. Njegovi partnerji so želeli trgu predstaviti osebni avtomobil, vendar so bili zasičeni s Fordovo stalno potrebo po izboljševanju. Zato je leta 1902 Ford zapustil podjetje, ki je nosilo njegovo ime, ki je bilo po njegovem odhodu preimenovano v Cadillac Motor Car Company. Leta 1900 je Ford ustanovil podjetje Ford Motor Company in mesec dni po ustanovitvi družbe je bil prvi Fordov model – dvocilindrski motor z osmimi konjskimi močmi Model A – sestavljen v tovarni na aveniji Mack v Detroitu. V tistem času je bila zmogljivost proizvodnje samo nekaj avtomobilov na dan, delo pa je potekalo tako, da so skupine dveh ali treh delavcev avto ročno sestavljale iz delov, ki so jih naročili od drugih podjetij. Ford je bil odločen, da bo naredil učinkovit in zanesljiv avtomobil, ki bi bil dostopen vsem (A&E Television Networks, LLC, 2009c).

Ford je predstavil model T – prvi avtomobil, ki je bil dostopen večini Američanov, oktobra 1908 pa je nadaljeval njegovo proizvodnjo do leta 1927. Avtomobil, ki so mu rekli tudi »Tin Lizzie«, je bil znan po vzdržljivosti in vsestranskosti in je hitro postal komercialni uspeh. Družba Ford Motor je nato več let objavljala 100-% dobiček. Avto je bil preprost za vožnjo in poceni za popravila, zato je bila skoraj polovica vseh avtomobilov v Ameriki leta 1918 model T. Leta 1913 je Henry Ford izmil prvi tekoči trak za množično proizvodnjo avtomobilov. Ta nova tehnika je zmanjšala čas, ki je bil potreben za izgradnjo avtomobila, in sicer iz 12 na dve

uri in pol, kar je do leta 1926 znižalo stroške modela T iz 850 dolarjev na 310 dolarjev za veliko izboljšan model. Leta 1914 je Ford delavcem ponudil plačo petih dolarjev, za osemurni delavnik, kar je bilo več kot dvakrat večje plačilo od tega, kar so delavci zaslužili prej. Cilj povečanega plačila je bil, da bi obdržali najboljše delavce, ki bi ostali zvesti podjetju. Ford je bolj kot po zasluženem dobičku postal znan po svoji revolucionarni viziji – izdelavi poceni avtomobilov, ki so jih izdelovali kvalificirani delavci, ki so zaslužili dobre in stalne plače (A&E Television Networks, LLC, 2017a).

Leta 1919 je Ford imenoval svojega sina Edsela kot predsednika družbe Ford Motor Company, vendar je sam ohranil popoln nadzor nad poslovanjem družbe. Po sodni bitki s svojimi delničarji je Henry Ford do leta 1920 odkupil vse manjšinske delničarje. Leta 1927 je Ford preselil proizvodnjo v velik industrijski kompleks, ki ga je zgradil v Dearbornu v Michiganu. V novi tovarni je potekala tudi proizvodnja stekla, jeklarna, montažna linija in proizvodnja ostalih komponent, potrebnih za proizvodnjo avtomobila. Istega leta je Ford prenehal proizvajati model T in predstavil nov ter izboljšan model A. Ta se je izkazal za razočaranje, zato je bila leta 1931 njegova proizvodnja opuščena. Leta 1932 je Ford predstavil prvi V-8 motor, vendar je kljub temu podjetje do leta 1936 iz prvega mesta v avtomobilski industriji v ZDA zdrsnilo na tretje mesto. Kljub napredni politiki glede minimalne plače se je Ford dolgo boril proti sindikalizaciji delovne sile, saj je več let odlašal z dogovorom z Združenimi avtomobilskimi delavci (UAW) tudi po tem, ko so njegovi konkurenti to storili. Ko je leta 1943 umrl Edsel Ford, je Henry Ford za kratek čas prevzel ponovno prevzel vodenje podjetja Ford Motor in leta 1945 predal vodenje svojemu vnuku Henryju Fordu II. Dve leti kasneje je Henry Ford umrl v svojem domu v Dearbornu (A&E Television Networks, LLC, 2009c).

2.10 Vzpon velikih podjetij v Nemčiji

Razvoj Nemčije se je začel konec 19. stoletja, ko je postala najbolj industrializirana država, saj je presegla celo začetnico industrijske revolucije Veliko Britanijo. Iz nekoč razdeljenega naroda so njegova moč in potencial postali polni in izkoriščeni. Eden od ključnih razlogov za takšen razvoj je dejstvo, da je Nemčija imela naravne vire, potrebne za začetek industrijske revolucije. Velike zaloge premoga na območjih Saar, Ruhr ter območjih v zgornji Šleziji in Saški. Nahajališča železa so bila na območju Erzgebirgea, gore Harz in zgornje Šlezije (Searching in History, 2015).

Glavni dejavnik pri ekonomski rasti takratnih nemških držav je imela ustanovitev carinske unije Zollverein. Tega je Prusija formalno ustvarila leta 1834 in s tem dala nove priložnosti različnim industrijam z odpiranjem širšega trga in novih virov surovin. Brez Zollvereina industrializirana in združena Nemčija ne bi bila mogoča. Poleg Zollvereina so industrijsko rast v Nemčiji pospeševale tudi finančne institucije in karteli. Banke so novim družbam in podjetjem zagotavljale kapital in naložbe ter jim pomagale pri prodaji delnic za pridobitev kapitala. Veliko vlogo pri zagotavljanju zaščite in stabilnosti so predstavljali karteli. V drugih državah, npr. v Veliki Britaniji in ZDA, so na kartele gledali negativno, predvsem zaradi protikonkurenčne in

nepošteno poslovne prakse, v Nemčiji pa so kartele dojemali kot ključne za zagotavljanje stabilnosti za rast malih industrij. To jih je rešilo pred včasih nedonosnimi in samouničujočimi cenovnimi vojnami. Prav tako so zagotavljali tudi zaščito v primeru nihanj cen in pri vstopu tuje konkurence. Zato je industrijski razvoj Nemčije izhajal predvsem iz ustrezne finančne podpore bank in zagotavljanja stabilnih trgov kartelov. Tekstilna industrija je bila prva, ki je doživela mehanizacijo. Prvi predilni stroj v Nemčiji je bil zgrajen leta 1782 v Chemnitzu. Od takrat naprej je Chemnitz nadaljeval izdelavo strojev in postal inženirsko središče. Leta 1784 je bila zgrajena prva tekstilna tovarna, v Ratingenu v Düsseldorfu. Rast tekstilne industrije je privedla do nastanka tekstilnih središč, kot so Aache (znan po nitki), Krefeld (znan po svili), Saška in tudi Šlezija. Tekstilni industriji je sledila tudi železarska industrija. Velik del železarske industrije se je osredotočil na Šlezijo, nekaj let kasneje pa se je železarska industrija začela razvijati tudi v Konigshutteju. Po odkritju železove rude na območju Ruhr se je rast industrije še bolj razširila. Parni motorji so prispevali k industrijskemu razvoju Nemčije, saj so omogočili črpanje vode v rudnikih železa, kar je olajšalo pridobivanje rude. Omogočili so povečanje števila obratovalnih tovarn, še posebej v Prusiji. S samo 419 leta 1837 se je leta 1849 povečala na 1.444. Poleg dodatnega vira energije in pospeševanja razvoja tovarn je para vplivala tudi na trgovino. Rečni vlačilci so lahko hitreje prevažali več tovorov, parne ladje pa so povzročile tudi večje povpraševanje po premogu, ki so ga rudarske družbe izkoristile za povečanje proizvodnje in dobička. Tako je od leta 1820, ko so proizvedli en milijon ton premoga, trideset let pozneje proizvodnja narastla na šest milijonov. Regije, kot so Ruhr, Aachen, Saarland, Šlezija in Saška, so se razvile tudi v središča premoga. Parne ladje so Nemčiji omogočile tudi dostop do atlantske trgovine. Pri razvoju industrijske revolucije v Nemčiji je veliko vlogo igrala tudi železnica. Prva železniška proga se je odprla decembra 1835 in je potekala med Nürnbergom in Furthom. Leta 1839 so naredili še eno progo, ki je povezovala Dresden in Leipzig. Na začetku je pobudo za gradnjo železnic prevzel zasebni sektor, nato pa je zaradi pomanjkanja kapitala posredovala država in na določenih območjih nacionalizirala industrijo (Searching in History, 2015).

Z začetkom druge industrijske revolucije, ki je potekala konec 19. in začetek 20. stoletja, je Nemčija prehitela Britanijo kot najbolj industrializirano državo in tekmovala z ZDA. Na področju elektrike je imela Nemčija vodilna podjetja, kot so Siemens, General Electric in Allgemeine Elektricitats-Gesellschaft. Na področju kemikalij je Nemčija dokazala izjemne znanstvene sposobnosti in vodila v proizvodnji kalijeve soli, barvil, farmacevtskih izdelkov in sintetične. Nemčija je nadzirala 90 % proizvodnje barvil po vsem svetu. Podjetji, kot sta Bayer in Hoescht, sta bili vodilni v kemični industriji Nemčije, Nemčija pa je v tem času postala tudi vodilna na področju avtomobilizma. Prvi avtomobili so bili narejeni v Nemčiji. Daimler in Benz sta postali najbolj priljubljeni avtomobilski znamki v Nemčiji in na svetu. Glavna dejavnika, ki sta vplivala na razcvet Nemčije v drugi industrijski revoluciji, sta bila izobraževanje in podpora vlade. Nemčija je uvedla nove visoke tarife za uvoz in zaščitila lokalno industrijo ter tako omogočila razvoj. Tuda izobraževanje je imelo ključno vlogo. Prusija in številne nemške države so že desetletja prej vlagale v izobraževanje. Tehnične šole so ustvarjale velike ume in

izumitelje. Tako je imela Nemčija do druge industrijske revolucije veliko izobraženega in usposobljenega prebivalstva (Searching in History, 2015).

2.11 Vzpon velikih podjetij na Japonskem

Japonska je imela v svoji zgodovini več obdobj rasti, glavna obdobja pozitivne rasti BDP na prebivalca pa so se zgodila med letoma 1150 in 1280, 1450 in 1600 in spet po letu 1730. Zadnje obdobje rasti v poznem obdobju Tokugawe je vodilo do nadaljnjega pospeševanja stopnje rasti, ko je Japonska prešla na prehod sodobne gospodarske rasti v obdobju Meiji (Bassino, 2015).

Japonska je tako kot države zahodne Evrope, Kanade in ZDA doživela ekonomsko in gospodarsko rast s preходом iz agrarno orientirane družbe na proizvodno ter tehnološko napredno industrijo. Z industrializacijo je dosegla konstantno rast dohodka na prebivalca med letoma 1880 in 1970. Pred industrializacijo je bila Japonska kmetijska produktivnost dovolj visoka, da so lahko v podeželskih in mestnih območjih države ohranili veliko obrtne proizvodnje. Kasneje so bile domače naložbe v industrijo in infrastrukturo gonilna sila rasti japonske proizvodnje. Tako zasebni kot javni sektor sta vlagala v infrastrukturo, nacionalne in lokalne vlade, pa so delovale kot koordinatorji za njeno izgradnjo. Naložbe v proizvodne zmogljivosti so bile v veliki meri prepuščene zasebnemu sektorju, zato je povečanje domačih prihrankov omogočilo povečanje akumulacije kapitala. Japonska rast je temeljila predvsem na naložbah ne pa na izvozu (Mosk, 2004).

Na strani ponudbe je bila ključna rast produktivnosti, ki so jo dosegali z ekonomijami obsega. Zmanjšanje stroškov na enoto, zaradi povečanega obsega proizvodnje, je najbolj pripomoglo k rasti gospodarstva in proizvodnje posameznega podjetja. Podjetja so se konstantno pomikala navzdol po krivulji učenja in s tem zmanjševala stroške na enoto, ko se je njihova skupna proizvodnja povečevala, povpraševanje po njihovem izdelku pa je naraščalo. Z izboljšanjem socialne zmogljivosti za uvoz in prevzem tuje tehnologije se je izboljšala tudi skupna rast produktivnosti na vseh ravneh. Na ravni gospodinjestev so vlaganja v izobraževanje otrok izboljšala socialno sposobnost. Na ravni podjetij so ustvarili trg dela, ki je podjetja vezal na delavce in delavce na podjetja, s čimer so delavce močno spodbudili, da so se prilagodili novi tehnologiji. Na vladni ravni je industrijska politika zasebnim podjetjem zmanjšala stroške zavarovanja tuje tehnologije, kar je povečalo socialno zmogljivost. Prehod iz kmetijstva z nizko produktivnostjo v visoko produktivno proizvodnjo, rudarstvo in gradbeništvo je prispeval k skupni rasti produktivnosti (Mosk, 2004).

Eno od ključnih vlog v razvoju Japonske je predstavljal »zaibatsu«. To je večplastni poslovni model, ki je družinsko voden in kjer matična organizacija upravlja oligopolistična podjetja v več ključnih industrijah. Najprej so raziskovalci ugotovili, da se je japonski zaibatsu oblikoval s postopkom, zaradi katerega so se podjetja preoblikovala v sodobne subjekte upravljanja in vodenja. Brez širjenja svojih mrež zunaj majhne skupine vplivnih vodij s političnimi stiki in privilegiranimi prihodki ne bi mogli zagotoviti dolgoročne rasti niti podjetjem, kot sta Mitsui, ki je začelo delovati leta 1673, ali Mitsubishi, ki je začelo delovati leta 1873 (Kikkawa, 2013).

Japonsko gospodarstvo je v 80. letih 20. stoletja postalo eno največjih in najbolj izpopolnjenih na svetu. Prihodek na prebivalca je presegel prihodke iz ZDA, skupni bruto nacionalni proizvod pa je znašal približno desetino svetovne proizvodnje. Do sredine 80. let je Japonska postala vodilna svetovna država in največji donator razvojne pomoči. Rast gospodarstva pa je bila močno povezana s trgovino. Počasno domačo rast je izravnalo povečevanje izvoza. V 70. letih 20. stoletja je bil izvoz viden kot ključen za uravnoteženje primanjkljajev, ki so nastali zaradi hitro naraščajoče cene nafte. Ko je japonsko gospodarstvo uspešno prebrodilo recesije, ki so bile posledica stopnjevanja cen nafte med letoma 1972 in 1974 ter 1979 in 1981, se je obseg izvoza pospešil. Japonski izvoz v zahodno Evropo in ZDA je podpiral rast avtomobilske dejavnosti ter razvoj barvnih televizijskih sprejemnikov, visokokakovostnega jekla, optične opreme in ostale elektronske izdelke (Watanabe in drugi, 1998).

3 MULTINACIONALNA PODJETJA DANES

Tretje poglavje bo zajelo razvoj globalizacije in internacionalizacije ter njun vpliv na razvoj multinacionalnih podjetij, pregled vrst in lastnosti multinacionalnih podjetij ter njihov vpliv v današnjem času.

3.1 Globalizacija

Globalizacija je močan vidik novega svetovnega sistema in predstavlja eno najvplivnejših sil pri določanju prihodnjega izgleda našega planeta. Ima številne razsežnosti: gospodarske, politične, varnostne, okoljske, zdravstvene, socialne, kulturne in druge. V tem delu se bom osredotočila predvsem na vpliv globalizacije na svetovno gospodarstvo. Obstaja več definicij globalizacije, ena od njih je, kot jo je interpretiral Michael D. Intriligator, da globalizacija pomeni obsežno povečanje svetovne trgovine in izmenjav v vse bolj odprtem ter integriranem mednarodnem okolju, ki ni omejeno z mejami. To je pomembno vplivalo na rast trgovine tako v tradicionalni mednarodni trgovini z blagom in storitvami kot tudi v menjavi valut, pretoku kapitala, prenosu tehnologije, migraciji ljudi, ki se gibljejo preko meja in v mednarodnih tokovih informacij ter idej (Intriligator, 2003, str. 3).

Osnovo globalizacije, tako kot je opisano v zgornji definiciji, predstavlja trgovina med različnimi državami in narodi. Ljudje pa so trgovali z blagom skoraj tako dolgo, kot smo na svetu. V 1. stoletju pr. n. š. se je zgodil poseben pojav. Prvič v zgodovini so se prestižni izdelki iz Kitajske začeli pojavljati na drugem koncu Evrazije, natančneje v Rimu. Tja so prispeli po potovanju, dolgem več tisoč kilometrov, ki je potekalo po svilni cesti. Takrat prvič govorimo, da je trgovina nehala biti lokalna ali regionalna zadeva, ampak globalna. Še vedno ne moremo trditi, da se je takrat začela prava globalizacija, saj je bila svila prestižna dobrina in prav tako tudi začimbe, ki so se trgovale med Azijo in Evropo. Vrednost tega izvoza je bila v odstotku celotnega gospodarstva majhna, v samo trgovino pa je bilo vključenih veliko posrednikov, ki so poskrbeli, da je blago prišlo do končnega cilja. Vzpostavljene so bile tudi prve svetovne trgovinske povezave, za vse vpletene pa je bil to velik vir dohodka in bogastva. Svilena cesta

je deloma uspevala tudi zato, ker sta na velikem delu poti vladala dva velika imperija – kitajski imperij in na drugi strani Rim. Če je bila trgovina prekinjena, je bilo to najpogosteje zaradi blokade lokalnih sovražnikov Rima ali Kitajske. Ko se je svilna cesta po več stoletjih zaprla, je na to najbolj vplival ravno padec rimskega in zaton kitajskega cesarstva. Ko se je trgovina preko svilene ceste ponovno odprla, v poznem srednjeveškem času Marka Pola, je bilo to zaradi vzpona novega cesarstva – mongolskega. To je vzorec, ki je jasno razviden skozi celotno zgodovino trgovine, saj ta namreč uspeva, ko jo vplivni narodi ščitijo in pade, ko jo ne (Vanham, 2019).

Naslednje poglavje v razvoju se je zgodilo po zaslugi islamskih trgovcev. S širjenjem nove religije v 7. stoletju se je istočasno širila tudi trgovina. Ustanovitelj islama, prerok Mohamed, je bil trgovec, kar pomeni, da je bila trgovina del nove religije in njenih privrženecov. V začetku 9. stoletja so muslimanski trgovci že prevladovali v trgovini na Mediteranu in v Indijskem oceanu. Kasneje so trgovino razširili daleč proti vzhodu vse do Indonezije in na zahodu vse do Španije. Glavna dobrina, s katero so v srednjem veku trgovali islamski trgovci, so bile začimbe. Za razliko od svile so z začimbami trgovali predvsem po morju, vendar so tako kot svila tudi začimbe ostale prestižne dobrine in je trgovina obstajala v majhnem obsegu. Prava globalizacija v pomenu, kot ga poznamo danes, se še vedno ni zgodila, vendar sta obstajali morska pot in kopna cesta, po katerih je potekala mednarodna trgovina. Prava svetovna trgovina se je začela v tako imenovani »dobi odkritja«. To je od konca 15. stoletja, po tem ko je Kolumb odkril Ameriko. Nadaljnja odkritja – Magellanova – so odprla vrata Začimbnim otokom, kar je odrezalo arabske in italijanske trgovce ter posrednike. Čeprav je trgovina, v primerjavi s celotnim BDP, še vedno ostala majhna, je vsekakor spremenila življenje ljudi. V Evropi so spoznali novo hrano, npr. krompir, paradižnik, kava in čokolada, cena začimb pa je strmo padla. V tem obdobju je trgovina postajala vedno bolj globalna in prav to je bil razlog za začetek dobe odkritja. Vendar je imelo globalno gospodarstvo, v primerjavi z današnjim, še vedno zelo majhen obseg. Evropski imperiji so postavili globalne dobavne verige, vendar večinoma s tistimi kolonijami, ki so jih imeli v lasti. Poleg tega je njihov kolonialni model zajemal predvsem izkoriščanje teh držav, vključno s sramotno trgovino s sužnji. Cesarstva so takrat ustvarila tako merkantilistično kot kolonialno gospodarstvo, vendar ne zares globaliziranega (Vanham, 2019).

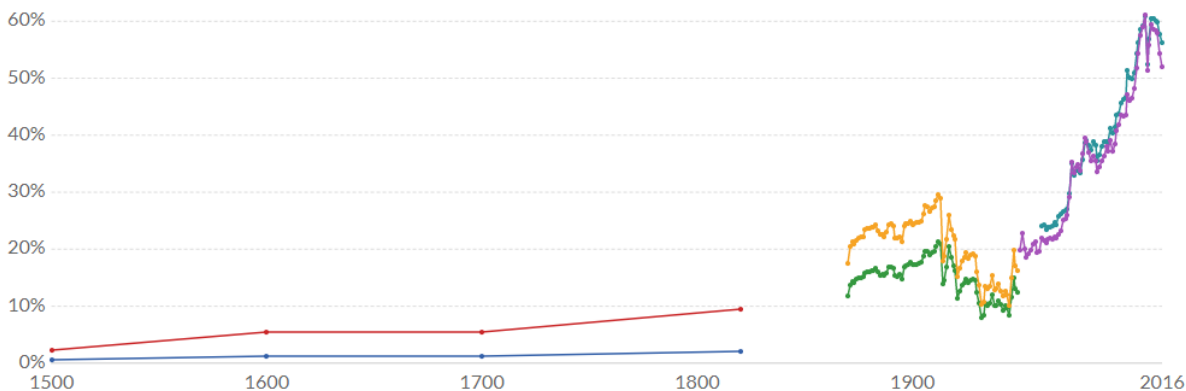
To se je začelo spreminjati s prvim valom globalizacije, ki se je začel v 19. stoletju. Že konec 18. stoletja je Velika Britanija začela geografsko prevladovati v svetu – tako z ustanovitvijo britanskega imperija kot tudi tehnološko, predvsem z inovacijami, kot so parni stroj, industrijski tkalni stroj in še drugi. To je bila doba prve industrijske revolucije, ki jo je Britanija izkoristila, da so izdelovali izdelke, po katerih so povpraševali po vsem svetu – od železa, tekstila do drugih industrijskih dobrin. S svojo napredno industrijo je Britanija zavzela velik in hitro rastoč mednarodni trg. V tem obdobju pa že lahko govorimo o prvem valu globalizacije, ki je viden tudi v številkah. Približno stoletje je trgovina v povprečju rasla za 3 % na leto. V začetku 19. stoletja je stopnja rasti izvoza iz 6 % svetovnega BDP zrasla na 14 % na dan pred 1. svetovno vojno. Podoben napredek je bil viden tudi v svetu investiranja. Tisti, ki so imeli veliko sredstev, namenjenih za vlaganje, so lahko vlagali tudi v mednarodno aktivne delniške družbe. Ena od

njih, francoska Compagnie de Suez, je zgradila Sueški kanal, ki je povezal Sredozemlje z Indijskim oceanom, kar je odprlo še eno trgovsko pot za svetovno trgovino. Druga podjetja so gradila železnice v Indiji ali upravljale rudnike v afriških kolonijah. Lahko trdimo, da so se v tem obdobju globalizirale tudi neposredne tuje investicije (Vanham, 2019).

Vsa ta rast se je zaključila z obema svetovnima vojnama. Po koncu 2. svetovne vojne se je začel nov val globalizacije. V obdobju obeh vojn se je namreč zgodila druga industrijska revolucija, ki je ponudila nove izume in tehnologije, npr. avtomobili in letala, kar je ponovno zagnalo globalno trgovino. Sprva je razvoj globalizacije potekal v dveh delih, ki ju je delila železna zavesa. Od leta 1989, ko je padla železna zavesa, je globalizacija postala resnično svetoven pojav in istega leta je izvoz ponovno zrastel na 14 % svetovnega BDP. Hkrati je nova tehnologija iz tretje industrijske revolucije, kot je internet, povezala ljudi po vsem svetu na še bolj neposreden način. Razvila so se nova, popolnoma drugačna podjetja, ki delujejo samo preko interneta, nimajo poslovalnic za prodajo svojih izdelkov, ampak sprejmejo naročila za svoje produkte po internetu in jih nato razpošljejo po celem svetu. Internet je omogočil nadaljnjo globalno integracijo vrednostnih verig. Podjetja lahko v eni državi izvajajo raziskave in razvoj, v drugi črpajo vire, v tretji državi pa vzpostavijo proizvodne obrate in imajo distribucijo po vsem svetu. V novem tisočletju je svetovni izvoz dosegel mejnik, saj se je dvignil na približno četrtno svetovnega BDP. Trgovinska bilanca, vsota uvoza in izvoza, je narasla na približno polovico svetovnega BDP. V nekaterih državah, kot so Singapur, Belgija in druge, je trgovina vredna veliko več kot 100 % BDP. Od tega je imela korist večina svetovnega prebivalstva, saj več ljudi, kot kadar koli prej, spada v svetovni srednji razred, več sto milijonov prebivalcev pa je to doseglo z vključevanjem v svetovno ekonomijo (Vanham, 2019).

Pregled rasti svetovne trgovine glede na odstotek svetovnega BDP nam izpostavi obdobja, ki so močnejše vplivala na trgovanje. Slika številka 1 prikazuje vsoto izvoza in uvoza svetovne trgovine med letoma 1500 in 2014. Podatki so pridobljeni iz treh različnih virov, vendar v grobem sovpadajo bolj po višini rasti in padcih v določenih obdobjih kot glede na odstotek svetovnega BDP, kjer se podatki o višini BDP nekoliko razlikujejo. Podatki so manjkajoči med letoma 1821 in 1869, saj niso na razpolago. O podatkih med letoma 1500 in 1821 govorimo bolj o oceni kot o dejstvih, ki je nekje med zgodnjo in spodnjo ocenjeno vrednostjo, ki je na omenjeni sliki prikazana z modro in rdečo črto. Prva opaznejša rast v svetovni trgovini se je zgodila med letoma 1870 in 1913, pretežno zaradi industrijske revolucije, nato pa je zaradi 1. in 2. svetovne vojne, močno upadla med letoma 1914 in 1939. Po letu 1940 se ponovno začne rast svetovne trgovine in s tem rast globalizacije.

Slika 1: Rast svetovne trgovine v odstotkih svetovnega BDP (1500–2014)

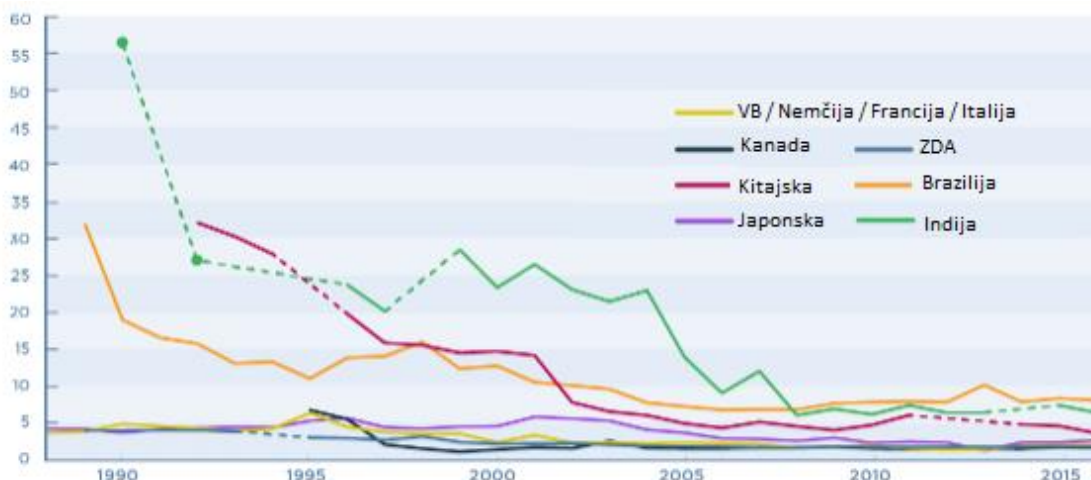


Vir: Ortiz-Ospina & Beltekian (2014).

Leta 1995 ustanovljena Svetovna trgovinska organizacija (WTO) je države po vsem svetu spodbujala k sklepanju sporazumov o prosti trgovini, večina držav pa je pristopila, vključno s številnimi novimi neodvisnimi državami. Leta 2001 je pristopila tudi Kitajska in začela proizvajati izdelke za celoten svet. V tem »novem« svetu so bile ZDA glavna gonilna sila globalizacije in razvoja največjih multinacionalnih podjetij.

Slika 2 prikazuje, kako so države spuščale svoje tarifne stopnje za uvoz in jih vsa leta po tem držala na nizki ravni. Sklepanje trgovinskih sporazumov in carinskih unij je bistveno vplivalo na rast svetovne trgovine. Na omenjeni sliki so prikazane države z močnimi ekonomijami in visokim deležem trgovine – s podatki med letoma 1990 in 2015. Videti je tudi, da je Indija zadnja znižala svoje tarifne stopnje, in sicer šele po letu 2005, pozno so reagirale tudi Kitajska in Brazilija. Medtem ko so države, ki so vključene v Evropsko unijo, Velika Britanija, Nemčija, Francija, Italija in Japonska, ZDA ter Kanada že od leta 1990 imele nizke tarife, ki so jih obdržale vse do danes.

Slika 2: Zniževanje tarifnih stopenj po državah (1990–2015)



Vir: prirejeno po UKEssays (2018).

Globalizacija zbližuje svetovno gospodarstvo s trgovino, »outsourcingom«, dobavnimi verigami in politično liberalizacijo. Uporaba tehnologije podjetjem omogoča, še posebej velikim multinacionalnim podjetjem, da pridobijo in ohranjajo obstoječe kupce, dobavitelje in celo konkurenco na svetovni ravni. Razčlenitev poslovanja na majhne komponente skozi celoten proizvodni ali storitveni proces ustvarja priložnosti za več manjših podjetij, ki so locirana po svetu, da sodelujejo pri proizvodnji enega samega dela blaga, storitve ali procesa. Ravno to globalno omrežje je ključen del globalizacije, ki vključuje tudi posamezna in majhna podjetja. Skozi postopek razvoja globalizacije je bilo ustanovljenih ali pa so se razvile različne organizacije, ki so prevzele ključne vloge v procesu globalizacije. Dva taka primera sta Svetovna banka (The World Bank) in Mednarodni denarni sklad (International Monetary Fund), ki se ukvarjata predvsem z vprašanji proste trgovine v državah v razvoju in mednarodno monetarno politiko, vključno s trgovinsko bilanco med državami v razvoju in industrializiranimi državami. Svetovna trgovinska organizacija (The World Trade Organization) je skupaj s Splošnim sporazumom o trgovini in tarifah (The General Agreement on Tariffs and Trade) sodelovala pri odstranjevanju trgovinskih ovir in zmanjšanju stroškov trgovanja (Lund in drugi, 2019).

Obstaja več prednosti in slabosti globalizacije, ki različno vplivajo na vse države.

Prednosti in priložnosti globalizacije (Kuepper, 2020):

- Neposredne tuje investicije: neposredne tuje investicije rastejo precej hitreje kot rast svetovne trgovine, kar prispeva k izboljšanju prenosa tehnologije, prestrukturiranju industrije in rasti svetovnih podjetij.
- Tehnološke inovacije: povečana konkurenca zaradi globalizacije pomaga spodbuditi razvoj novih tehnologij, še posebej zaradi rasti neposrednih tujih investicij, kar pomaga konstantno izboljševanje ekonomskih rezultatov s povečanjem učinkovitosti.
- Ekonomije obsega: globalizacija velikim podjetjem omogoča učinkovitejše ekonomije obsega, ki znižujejo stroške in cene, kar posledično podpira nadaljnjo gospodarsko rast. Ta proces bistveno vpliva na mala podjetja, ki poskušajo konkurirati na domačem trgu.

Slabosti in tveganja globalizacije (Kuepper, 2020):

- Medsebojna odvisnost: medsebojna odvisnost med državami lahko povzroči regionalne ali globalne nestabilnosti, če lokalna gospodarska nihanja vplivajo na večje število držav, ki se zanašajo nanje.
- Nacionalna suverenost: nekateri vidijo v porasti nacionalnih držav, večnacionalnih ali globalnih podjetij in drugih mednarodnih organizacij grožnjo suverenosti.
- Porazdelitev lastniškega kapitala: korist globalizacije je lahko nepravilno usmerjena v razvite države ali celo premožne posameznike, kar ustvarja večje gospodarske neenakosti.

Ne glede na to, ali posameznik gleda na globalizacijo kot na negativen ali pozitiven razvoj, ostaja dejstvo, da je spremenila svetovni sistem in da nudi tako priložnosti kot izzive. Očitno

je, da so tehnološki, politični, institucionalni, ideološki in kulturni razvoj, ki so privedli do globalizacije, še vedno zelo aktivni. Pomemben vidik teh trendov bo rast mednarodne trgovine s storitvami, ki se je do zdaj že močno povečala in obeta še večjo rast v prihodnosti, zlasti na področjih, kot so telekomunikacije ter finančne in računalniške storitve. Rezultat teh trendov bo nadaljnji razvoj k bolj odprtemu in integriranemu svetu brez meja ter k bolj integriranemu, odprtemu in soodvisnemu svetovnemu gospodarstvu. Napredek bo najverjetneje viden v še večjem pretoku blaga, storitev, denarja, kapitala, tehnologije, ljudi, informacij in idej po vsem svetu (Intriligator, 2003, str. 8-9).

3.2 Internacionalizacija

Internacionalizacija opisuje postopek oblikovanja izdelkov za potrebe uporabnikov v številnih državah ali oblikovanje izdelkov, ki jih je mogoče enostavno prilagoditi, da ustrezajo potrebam potrošnikov na različnih trgih. Internacionalizacija se lahko nanaša na podjetje, ki sprejme ukrepe za povečanje svojega vpliva ali povečanje tržnega deleža zunaj svoje matične države na mednarodne trge. Svetovni korporativni trend internacionalizacije je svetovno gospodarstvo potisnil v stanje globalizacije, v katerem so podjetja po vsem svetu zaradi čezmejnega trgovanja močno povezana. S tem močno vplivajo na medsebojne dejavnosti in ekonomsko blaginjo (Kenton, 2019).

Internacionalizacija je korporativna strategija, ki vključuje izdelavo čim bolj prilagodljivih izdelkov in storitev, da lahko čim lažje vstopijo na različne nacionalne trge. Izdelki, namenjeni uporabnikom, ki govorijo več različnih jezikov, običajno spremlja razvoj, povezan s procesom internacionalizacije. Tak primer je Ikea, ki internacionalizira navodila za montažo svojega pohištva z uporabo samo diagramov in ilustracij, brez vključevanja besedila, ki bi ga bilo treba prevajati. Internacionalizacija pomaga izdelku, da postane prilagodljiv in prijazen za uporabnike v različnih državah. Po izvedbi internacionalizacije sledi postopek, ki je potreben, da se izdelek dejansko prilagodi določenemu ciljnemu trgu. Ta nadaljnji postopek se imenuje lokalizacija. Primer je podjetje McDonald's, ki ima več kot 30.000 restavracij v stotih državah. Korporacija ima zasnovan osnovni meni, ki je internacionaliziran, saj je prilagojen različnim lokalnim okusom in običajem. McDonald'sove restavracije v Izraelu strežejo košer hrano in pijačo ter so zaprte na judovske praznike. Prav tako so odprli tudi restavracijo v Indiji, ki je vegetarijanska, saj veliko indijskega prebivalstva ne je mesa. V obeh primerih je McDonald's ohranil svojo globalno identiteto blagovne znamke, vendar je svoje izdelke in storitve prilagodil lokalnim trgov. Dober primer lokalizacije izdelka oz. celo storitve predstavlja Applova virtualna asistentka Siri. Ko uporabniki vprašajo Siri o vremenu na njihovi lokaciji ali napotkih na določen naslov, jim Siri lahko odgovori v stopnjah Celzija ali Fahrenheitih ter v kilometrih ali v miljah – vse odvisno od lokacije uporabnika. Uporabniki lahko tudi izberejo različne jezike in v angleščini celo različne naglase (LionBridge Technologies, LLC, 2020).

3.3 Vrste multinacionalnih podjetij

Organizacijska oblika multinacionalnih podjetij se je razvijala postopoma, skozi svojo lastno evolucijo. Ključni vpliv na organizacijsko obliko mednarodnega podjetja ima lastni mednarodni razvoj podjetja. Težave organizacije multinacionalnega podjetja so obravnavane v okviru različnih napetosti v podjetju in zunanjih pritiskov nanj. Pri organizaciji podjetja je treba odgovoriti na dve ključni vprašanji (Buckley, 1992, str. 66-67):

- Ali podjetje razdeliti na domače in mednarodne enote?
- Smer odgovornosti vodstva – ali jo razdeliti glede na glavne funkcije (trženje, finance, raziskave in razvoj), proizvodne linije ali geografsko območje?

Iz te dileme izhaja, kako najbolje poskrbeti za usklajevanje z drugima dvema spremenljivkama, ko je en od treh ključnih parametrov (funkcija, geografsko območje, izdelek) izbran kot prevladujoče organizacijsko načelo.

Pri zagotavljanju učinkovitega delovanja organizacije mora podjetje zagotoviti štiri osnovne cilje (Buckley, 1992, str. 66-67):

- omogočeno učinkovito sprejemanje odločitev in ob pravem času;
- zagotavljanje kanala, prek katerega se izvaja naloge in odgovornosti, za katere imajo določene osebe pooblastila;
- zagotavljanje sistema za poročanje in komuniciranje;
- zagotavljanje strukture podjetja.

Obstaja veliko vrst multinacionalnih podjetij in posledično tudi več načinov delitev v različne organizacijske strukture podjetja. Ena od osnovnih delitev multinacionalnega podjetja ta deli glede na centralno organizirana in decentralizirana podjetja, ki se jima pri podrobnejši delitvi pridružita še dva dodatna tipa (Chen, 2020):

- decentralizirana korporacija z močno prisotnostjo v svoji matični državi;
- globalna centralizirana korporacija, ki išče stroškovne prednosti in cenejše vire;
- globalno podjetje, ki temelji na raziskavah in razvoju matične korporacije;
- transnacionalno podjetje, ki uporablja vse tri zgoraj opisane kategorije.

Ko podjetje usmerja svojo organizacijsko strukturo ali jo celo spreminja, pridejo do izraza štiri posebne situacije, s katerimi se podjetje lahko sooča (Buckley, 1992, str. 68):

- dejavniki, specifični za panogo, kot so standardizirani proizvodi, način integracije in narava zunanjih trgov, s katerimi se podjetje spopada,
- dejavniki, specifični za regijo, vključno z geografsko in socialno razdaljo med centrom in podružnicami (ki vplivajo na stroške komunikacije),
- dejavniki, specifični za posamezno državo, zlasti politični in davčni odnosi med državami, v katerih podjetje deluje,

- dejavniki, značilni za podjetje, vključno z razpoložljivostjo sposobnosti in stroški managementa na vsaki lokaciji, saj ti ključno vplivajo na stopnjo centralizacije.

V multinacionalnih podjetjih se uprave soočajo s klasično težavo velikih podjetij, in sicer principal-agent. Vprašanje je, kako najbolje zagotoviti, da bi se managerji tujih podružnic učinkovito odzivali na ukaze in navodila matične družbe. Naslednja težava je določiti, do katere meje so vodje matičnega podjetja odgovorni svojim direktorjem ali delničarjem. V veliko razpršenih multinacionalnih podjetjih se soočajo s težavo zaradi stroškov nadzora oz. vodenja, saj podjetje funkcionira kot mreža odnosov in se mora odzvati na takšne zahteve. Podjetje lahko analiziramo iz vidika skupka pogodbenih odnosov med posamezniki in minimiziranjem stroškov sklepanja pogodb in njihovega vzdrževanja (Buckley, 1992, str. 69).

3.4 Velikost in vpliv multinacionalnih podjetij

Ko pogledamo največja multinacionalna podjetja danes, imamo več različnih indikatorjev, po katerih lahko ocenjujemo in rangiramo katera so največja podjetja na svetu. Glede na različna merila merjenja uspešnosti podjetij se tudi bistveno razlikujeta rezultat in seznam, katera podjetja so največja.

Ena možnost merjenja uspešnosti podjetij je, da vzamemo kot merilo kapital podjetja in pogledamo, katera podjetja so najbolj kapitalizirana, glede na ocenjeno vrednost delnic. V tabeli 1 je Forbsov seznam desetih največjih podjetij po vrednosti kapitalizacije. Tukaj vidimo, da so po vrednosti delnice največja podjetja predvsem tehnološka in da je šest od desetih ameriških, preostali dve pa sta kitajski podjetji. Na prvem mestu je podjetje Apple, sledi Saudi Aramco, nato Amazon in Microsoft. Vendar to ne more biti edini pokazatelj vrednosti in velikosti podjetij, saj nenehno spreminjajoče se cene delnic in naklonjenost vlagateljev lahko močno odstopajo že v roku enega leta (Ventura, 2020).

Tabela 1: Deset največjih podjetij po tržni kapitalizaciji v letu 2020

Mesto	Podjetje	Država	Sektor	Milijarde (v dolarjih)
1	Apple	ZDA	tehnologija	1.971
2	Saudi Aramco	Savdska Arabija	energija	1.956
3	Amazon	ZDA	potrošniške storitve	1.592
4	Microsoft	ZDA	tehnologija	1.546
5	Alphabet	ZDA	tehnologija	1.116
6	Alibaba	Kitajska	potrošniške storitve	863
7	Facebook	ZDA	tehnologija	795
8	Tencent	Kitajska	tehnologija	724
9	Berkshire Hathaway	ZDA	finance	496
10	Taiwan Semiconductor	Tajvan	semiconductors	405
*Podatki za 3. november 2020.				

Vir: prirejeno po Ventura (2020).

Drugi način merjenja vrednosti podjetij upošteva njihove letne prihodke. To merilo za merjenje največjih podjetij na svetu se izvaja že od leta 1995. To je seznam, ki ga vsako leto izda Fortune Global 500, ki podjetja razvršča glede na njihove letne prihodke. V tabeli 2 je seznam desetih največjih podjetij glede na prihodke v letu 2020. Tukaj je na prvem mestu podjetje Walmart, sledi mu Sinopec group, na tretjem mestu pa je State Grid.

Tabela 2: Deset največjih podjetij glede na prihodke v letu 2020

Mesto	Podjetje	Država	Prihodki (Milijarde v dolarjih)	Sprememba prihodkov v %	Dobiček (Milijarde v dolarjih)	Sprememba dobička v %
1	Walmart	ZDA	524	1,90	14,88	123,10
2	Sinopec Group	Kitajska	407	-1,80	6,793	16,20
3	State Grid	Kitajska	384	-0,80	7,97	-2,50
4	China National Petroleum	Kitajska	379	-3,50	4,443	95,70
5	Royal Dutch Shell	Nizozemska	352	-11,20	15,84	-32,20
6	Saudi Aramco	Savdska Arabija	330	-7,30	88,211	-20,50
7	Volkswagen	Nemčija	283	1,60	15,54	8,50
8	BP	Velika Britanija	283	-7,00	4,03	-57,10
9	Amazon	ZDA	281	20,50	11,59	15,00
10	Toyota Motor	Japonska	275	1,00	19,096	12,40

*Fiskalno leto, zaključeno pred ali na 31. 3. 2020.

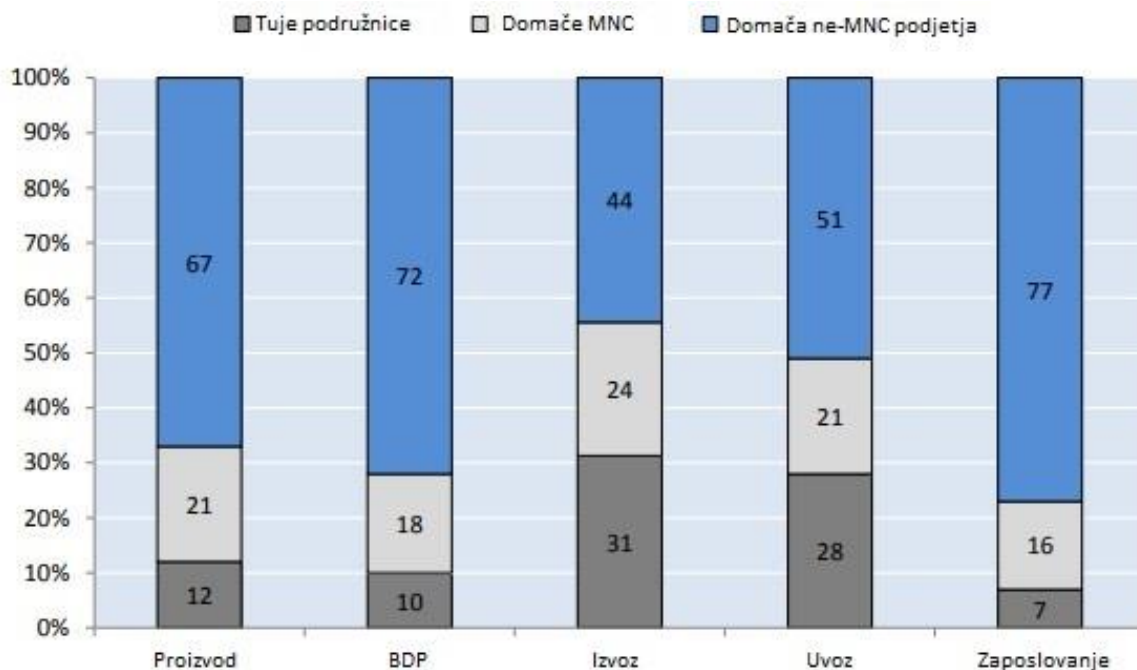
Prerejeno po Ventura (2020).

Ko primerjamo tabeli 1 in 2 vidimo, da se na drugem seznamu nobeno od najboljših tehnoloških podjetij glede na vrednost delnic ni uvrstilo med prvih deset podjetij na lestvici največjih podjetij po prihodkih. Zato se začne pojavljati vprašanje, zakaj prihaja do tako velikih razlik v vrednostih podjetij. Vlagatelji veliko raje vložijo denar v tehnološka podjetja in startupe kot v podjetja z velikimi prihodki, ker imajo tehnološka podjetja, v primerjavi z uveljavljenimi podjetji, veliko večje možnosti za rast (Ventura, 2020).

Še ena razlika se pojavi, ko primerjamo tabeli 1 in 2. Pri merjenju velikosti podjetij glede na prihodke (tabela 2), se bistveno spremeni tudi država izvora. Ko gledamo podjetja glede na prihodke, sta med prvimi desetimi podjetji samo dve ameriški ter tri kitajske in po eno podjetje iz različnih držav.

Zaradi svoje velikosti in moči imajo multinacionalna podjetja pomembno vlogo v svetovni ekonomiji, še posebej pa v mednarodnih aktivnostih. Da bi izmerili ta vpliv, ki ga imajo multinacionalna podjetja na svetovno ekonomijo, je treba določiti merila, po katerih se primerja vpliv tujih podružnic, domačih multinacionalnih podjetij in domačih nemultinacionalnih podjetij. Ta merila so velikost proizvoda, BDP, izvoz, uvoz in zaposlovanje prebivalstva, vse na svetovni ravni. Na sliki 3 je prikazano, kakšen vpliv so leta 2014 na svetovno ekonomijo imela multinacionalna podjetja v primerjavi z domačimi podjetji, ki niso multinacionalna, in tujimi podružnicami glede na odstotek svetovnega proizvoda, BDP, izvoza, uvoza in zaposlovanja.

Slika 3: Pomembnost multinacionalnih podjetij v svetovni ekonomiji, 2014

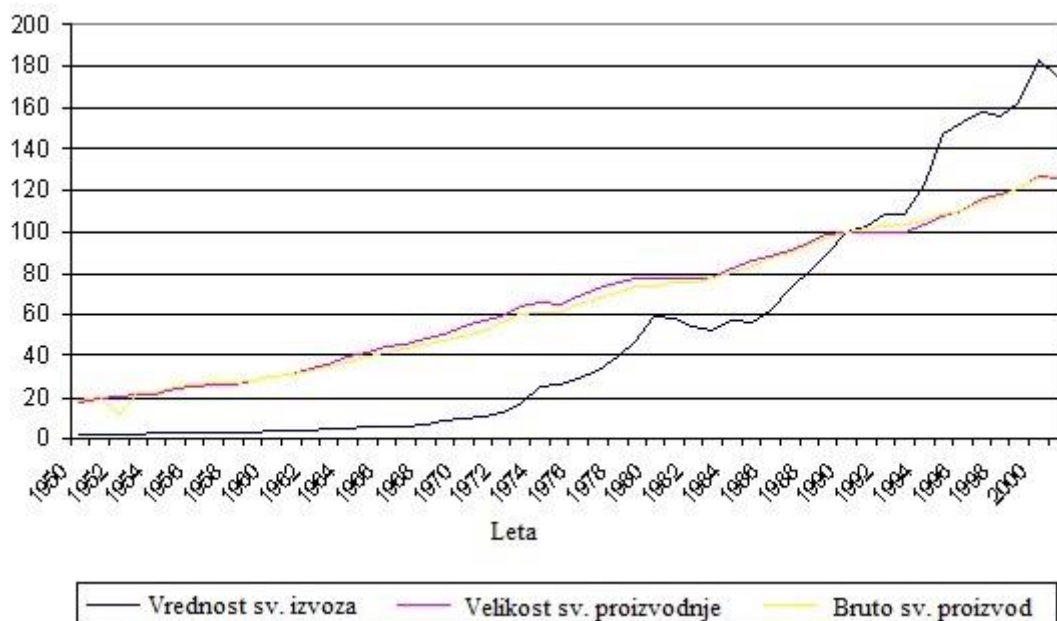


Vir: prirejeno po OECD (2018).

K nacionalnemu BDP še vedno največ prispevajo domača nemultinacionalna podjetja in imajo največji delež v svetovnem proizvodnem, BDP in zaposlovanju. Kljub temu delež, ki ga k svetovni proizvodnji prispevajo multinacionalna podjetja, znaša skoraj eno tretjino, kar je veliko in ima pomemben vpliv na svetovni BDP. Multinacionalna podjetja (tuje podružnice in domača) imajo največji vpliv ravno na izvoz, ki predstavlja več kot polovico svetovnega izvoza in skoraj polovico uvoza.

Da lahko ocenimo vpliv multinacionalnih podjetij in globalizacije moramo preveriti, kaj se je skozi čas dogajalo z rastjo multinacionalne trgovine in svetovnim proizvodom. Točni podatki za vrednost svetovnega izvoza, svetovne proizvodnje in bruto svetovnega proizvoda so dostopni od leta 1950 naprej in so prikazani na sliki 4. Vrednosti so prikazane vsaka s svojo barvo. Iz omenjene slike je razvidno, da sta se velikost svetovne proizvodnje in bruto svetovni proizvod vedno gibala sorazmerno in sta od leta 1950 konstantno in stabilno rastla. Za razliko pa je bil svetovni izvoz do leta 1990 brez izjeme nižji od vrednosti svetovne proizvodnje in bruto svetovnega proizvoda. Od 70. let prejšnjega stoletja pa je svetovni izvoz naraščal bistveno hitreje kot svetovna proizvodnja in svetovni bruto proizvod, kar kaže na to, da je postajala mednarodna trgovina vse pomembnejša. Po letu 1990 je svetovni izvoz prehitel svetovno proizvodnjo in bruto proizvod ter še naprej narašča hitreje kot proizvodnja in proizvod, ki pa se še vedno gibata sorazmerno.

Slika 4: Primerjava rasti svetovnega izvoza, bruto svetovnega proizvoda in svetovne proizvodnje



Vir: prirejeno po Hale (2003).

Velika multinacionalna podjetja postajajo vedno večja, saj pri večini prihodki in dobički stalno rastejo. Podjetja, kot so BT, Microsoft, Matsushita in Siemens, so v začetkih svojega delovanja najprej postala velika na domačih trgih, šele nato so poslovanje prenesli tudi v tujino. V zadnjih dveh desetletjih pa so številna novejša podjetja že v prvih nekaj letih od začetka svojega delovanja nastopila na mednarodnem trgu, čeprav so bila doma lahko še majhna in neznana. Ta podjetja so imenovana »born global«, kar bi v prevodu pomenilo »rojena globalno«. Zanje je značilno, da hitro dosegajo zelo visoke odstotke mednarodnih prihodkov, včasih tudi 100 % skupnih prihodkov. Ta način delovanja je najpogosteje viden pri novih tehnoloških podjetjih, ki so se v zadnjih dveh desetletjih pojavila na mednarodnem trgu, kot je Skype (Kudina, Yip & Barkema, 2008).

Multinacionalna podjetja, ki postajajo vedno večja, imajo s tem tudi vedno večjo ekonomsko moč v svetu. Vedno več je primerov, kjer je vidno, da lahko velike korporacije bistveno vplivajo na države v katerih delujejo, lahko pa pride tudi do spora med multinacionalnim podjetjem in državo ali skupino držav. Eden večjih sporov je spor med podjetjem Microsoft in Evropsko unijo. Po petih letih preiskav je leta 2005 Evropska komisija sklenila, da je podjetje Microsoft zlorabilo svoj skoraj monopolni položaj na trgu in podjetju naložilo globo za kršitev protitrustovske zakonodaje v Evropi, ki je znašala 497 milijonov EUR. Komisija je spoznala, da je podjetje zlorabilo svoj monopol na področju operacijskega sistema, namenjenega osebnim računalnikom. Vendar je komisija leta 2006 spoznala, da Microsoft ni dovolj hitro spoštoval odredbe in da je za dostop do informacij zaračunaval previsoke zneske. Tako je Microsoft dobil še eno globo v višini več kot 280 milijonov evrov. Leta 2008 je Microsoft po oceni Evropske

komisije še naprej zaračunal »nerazumne stopnje«, zato mu je leta 2008 naložila še 899 milijonov evrov kazni. Microsoft se je na to odločitev pritožil na Splošno sodišče, ki je spodbilo nasprotovanja Microsoftu, vendar pa je sodišče znižalo globo iz leta 2008 na 860 milijonov evrov (European Digital Rights, 2012).

Podoben spor z Evropsko unijo je imelo tudi podjetje Google, ki mu je Evropska komisija dokazala kršenje protimonopolnih zakonov. Prvič leta 2017, ko so ugotovili, da je podjetje s svojim iskalnikom, ki je prevladoval na trgu, preusmerilo ljudi k nakupu druge Googlove storitve. Globo za podjetje je znašala 2,42 milijarde evrov. Leta 2018 je komisija zaradi nezakonitih praks zaradi prisile proizvajalcev telefonov Android, da namestijo Googlovo iskalno aplikacijo in spletni brskalnik Chrome, ponovno oglobila Google še za dodatnih 4,34 milijarde evrov. Leta 2019 je Google ponovno zlorabil svojo prevlado na trgu tako, da je v pogodbah s tretjimi spletnimi stranmi naložil številne omejevalne klavzule, ki so Googlovim tekmečem preprečevale, da bi na teh spletnih mestih imeli svoje iskalne oglase. Globo je Evropska Komisija določila v višini 1,49 milijarde evrov (European Commission, 2019).

SKLEP

Cilj magistrskega dela je ugotoviti, kako so se podjetja razvijala skozi zgodovino in na kateri prelomnici so iz podjetij postala multinacionalna podjetja. Cilj je ugotoviti, kdaj so se multinacionalna podjetja začela širiti in množično ustanavljati ter kaj je spodbudilo, da so se ustanavljala v vedno večjem obsegu. Prav tako je ključno oceniti kakšen vpliv imajo multinacionalna podjetja na svet, kar je najlažje oceniti glede delež, ki ga imajo multinacionalna podjetja v svetovnem BDP. Velika povezava obstaja tudi med multinacionalnimi podjetji in razvojem globalizacije. Sicer je to povezavo težko numerično izmeriti in oceniti, vendar je smiselno pogledati kateri so bili ključni nosilci globalizacije in razvoja multinacionalnih podjetij.

RV1: Kdaj v zgodovini lahko opredelimo, da so podjetja postala multinacionalna?

Multinacionalna podjetja so se pojavila še pred vzponom industrijskega kapitalizma. Pred začetkom devetnajstega stoletja se je že pojavilo mednarodno bančništvo. Italijanski bankirji, kot sta bila tudi najbolj znana Bardi in Peruzzi, so imeli svoje ustanove v Angliji že v 13. in 14. stoletju. Tudi trgovska združenja Hanseatske lige v 13. in 14. stoletju bi se po nekaterih karakteristikah lahko uvrstile pod značilno obnašanje multinacionalnih podjetij. Posamezniki in združenja, ki so nadzorovali svoje naložbe v tujini, predvsem v rudarstvu segajo nazaj v 15. stoletje. Fugerji v Augsburgu v Nemčiji so imeli v 15. in 16. stoletju rudnike srebra in bakra na Tirolskem in Madžarskem. V 16. stoletju so imeli določeni Španski rezidenti v lasti rudnike v Latinski Ameriki in v 18. stoletju je na primer družba Principio s svojimi tujimi angleškimi lastniki rudila železno rudo v kolonialnem Marylandu, v Ameriki. Velike trgovske družbe v 16., 17., in 18. stoletju spominjajo na moderno multinacionalno podjetje. Pred 19. stoletjem nerezidenčne naložbe v proizvodnjo čez mejo niso bile številne, prav tako niso bile popolnoma

odsotne, vendar nobeno ni bilo proizvodno podjetje s sedežem v tujini. Zgodnja mednarodna podjetja so bila novost, ki so širila znanje, povečali so proizvodnjo blaga in storitev in spodbudili mednarodno trgovino. Multinacionalna podjetja so spodbudila spremembe. Od začetka 19. stoletja do približno leta 1865 je več različnih podjetij, začelo z investicijami čez mejo, vendar so ohranili nadzor iz matične države. Potem se je s prometnimi in komunikacijskimi revolucijami, kot je bilo grajenje železnic, parnih ladij in električnih kablov začelo razvijati sodobno multinacionalno podjetje. Rast multinacionalk je bila posledica tega, da so se informacije lahko hitreje prenašale, ker je vzpostavljena učinkovita infrastruktura (Wilkins, 1998).

Večina avtorjev se strinja, da je zgodovina multinacionalnih podjetij povezana z začetkom kolonializma. Mnoge prve multinacionalke so bile ustanovljene po ukazu in dovoljenju evropskih monarhov, z namenom, da bi vodile odprave v nove kolonije. Številne kolonije, ki niso bile pod nadzorom Španije ali Portugalske, so bile pod upravo nekaterih najzgodnejših multinacionalk na svetu. Na splošno je kot prvo multinacionalno podjetje v zgodovini priznana Britanska vzhodnoindijska družba, ki je bila ustanovljena leta 1660. Sedež je imela v Londonu in je sodelovala v mednarodni trgovini in raziskovanju, s trgovskimi mesti v Indiji. Drugi primeri prvih multinacionalk sta bili še Nizozemska vzhodnoindijska družba, švedska Afriška družba, ustanovljena leta 1649, in družba Hudson's Bay, ki je bila ustanovljena v 17. stoletju (Chen, 2020).

Multinacionalne korporacije, kakršne poznamo danes, pa so se pojavile šele v 19. stoletju, z začetkom industrijskega kapitalizma in razvojem prvih tovarn, ki so predstavljale velike in kapitalsko usmerjene proizvodne procese, boljše tehnike skladiščenja in hitrejša prevozna sredstva. V 19. in začetku 20. stoletja je iskanje virov, kot so minerali, nafta in živila, ter pritisk za zaščito in povečanje trgov privedel do širjenja podjetij na tuje trge. Ta podjetja so pretežno izvirala iz ZDA, manjši del pa tudi iz zahodnoevropskih držav. 60 % naložb teh korporacij je šlo v Latinsko Ameriko, Azijo, Afriko in Bližnji vzhod (Greer & Singh, 2000).

RV2: Kako so se multinacionalna podjetja razvijala skozi zgodovino?

Na to vprašanje obstaja samo en odgovor, in sicer postopoma. Zametki za razvoj prvih multinacionalnih podjetij so se začeli s prvim trgovanjem, ki je presevalo meje nacionalnih držav, še v času pred našim štetjem, ko so Asirci, stari Grki in Rimljani vzpostavili prvo mednarodno trgovino. Kasneje se je z razvojem kolonizacije v 17. stoletju ustanovilo prvo podjetje, ki je priznано kot prvo multinacionalno podjetje na svetu Britanska vzhodnoindijska družba. Ta družba, je bila prva predhodnica današnjih multinacionalk, ki je bila več kot preprosto združenje trgovcev, ampak je imela pooblastila za trgovanje in jasen cilj. Podobno družbo so ustanovili tudi na Nizozemskem. Kasneje so se tudi drugje po Evropi in v Ameriki ustanovljala velika podjetja, ki so imela za cilj trgovanje in prodajo čez meje domače države, vendar se je eden večjih preskokov ponovno zgodil šele s prvo industrijsko revolucijo, ki se je zgodila v 18. stoletju v Britaniji. Ta je povečala zmogljivosti proizvodnje in širjenje novih tehnologij, ki so bile tudi osnova za širjenje podjetij, saj so omogočale predvsem nove

proizvode, primerne za trgovanje po celem svetu. Razvoj se je še povečal z 2. industrijsko revolucijo, ki se je začela v drugi polovici 19. stoletja in trajala vse do začetka 1. svetovne vojne. V tem času so tudi začele nastajati bolj sodobna multinacionalna podjetja, kot so podjetja Ford, General Electric, Shell itd. Po koncu 2. svetovne vojne in še posebej s padcem železne zavesne in Berlinskega zidu pa se je ponovno odprla trgovina, začelo se je gibanje, ki je spodbujalo zniževanje tarif za uvoz in spodbujanje mednarodne trgovine. S tem so se najbolj začela razvijati multinacionalna podjetja, ki so se konec 20. stoletja začela vedno bolj širiti in prenašati svoje proizvodne obrate v države v razvoju.

RV3: Kako sta povezani globalizacija in razvoj multinacionalnih podjetij?

Globalizacija se nanaša na povezovanje trgov znotraj svetovnega gospodarstva, kar posledično povečuje medsebojno povezanost nacionalnih gospodarstev. Multinacionalne korporacije so nosilci te medsebojne povezanosti, saj tvorijo in uporabljajo povezave med nacionalnimi gospodarstvi. Delovanje multinacionalnih podjetij zahteva velike investicije, ki jih imenujemo neposredne tuje naložbe, ki delujejo kot injekcija v gostiteljsko gospodarstvo. Države v razvoju, ki so od strani multinacionalnih držav prejele velik del neposrednih tujih naložb, so s tem močno okrepile svoja gospodarstva, zraven pa se je tudi povečalo povpraševanje teh držav po novih produktih. Ti svetovni finančni tokovi med gospodarstvi povečujejo medsebojno povezanost in s tem globalizacijo svetovnega gospodarstva. Multinacionalna podjetja pogosto proizvajajo blago v eni državi in to blago prodajajo v drugih državah, kar že samo po sebi povečuje povezanost gospodarstev vključenih držav. Z »outsorsingom«
proizvodnih procesov v manj razvite države multinacionalna podjetja zmanjšujejo stroške svoje proizvodnje, vendar s tem tudi vplivajo na povezanost gospodarstev, saj mora uvoz in izvoz blaga ter surovin potekati nemoteno. Za povezovanje gospodarstev je pa ključen pretok informacij, saj je učinkovita komunikacija med operativnimi centri v različnih državah pogoj za uspešno delovanje multinacionalnega podjetja. Vsi takšni tokovi, ki prenašajo investicije, surovine, polizdelke, izdelke in informacije, tvorijo globalno gospodarsko omrežje, ki je sestavljeno iz več nacionalnih gospodarstev (MyTutorWeb Ltd., brez datuma).

Obstaja pa še drugi pogled na povezanost med globalizacijo in multinacionalnimi podjetji. Študije so namreč dokazale, da proces globalizacije vpliva na razvoj in uspešnost multinacionalnih podjetij. Multinacionalke, ki izhajajo tako iz razvitih kot tudi nerazvitih držav, uspešno uporabljajo koristi, ki jih imajo od globalizacije. Povečana povezanost držav vodi do večjih prihodkov in prodaje teh podjetij, ki delujejo na mednarodnih trgih, kar posledično vodi do večjega dobička (Sledge, 2006, str. 91-92).

Kratek pregled zgodovine razvoja globalne trgovine, ki je opisan v poglavju 3.1 nam kaže, da je razvoj globalizacije in multinacionalnih podjetij šel z roko v roki. Bolj, kot se je širila mednarodna trgovina in bolj, kot so se zmanjševale razdalje, več priložnosti je tako okolje nudilo, za razvoj velikih podjetij, ki so trgovala mednarodno. Ravno ta velika multinacionalna podjetja pa so potem še bolj spodbujala povezovanje držav in kasneje tudi celin ter zbliževala

različne kulture s ciljem večjega obsega poslovanja in dobička, ko so širila svoje trgovanje, poslovanje in proizvodnjo na vse kotičke sveta.

RV4: Ali so multinacionalna podjetja vplivala na svetovni BDP?

Vpliv, ki so ga imela in ga imajo še vedno multinacionalna podjetja, je zelo težko določiti ali izmeriti, še v današnjem času, za stoletja nazaj pa nimamo dovolj podatkov, da bi to lahko konkretno izračunali. V preteklosti lahko ocenjujemo bolj vpliv, ki ga je imelo multinacionalno podjetje na državo izvora in negativne posledice, ki jih je imelo njeno delovanje na sodelujoče države, saj je v primeru vzhodnoindijske družbe šlo bolj za izkoriščanje svojih kolonij in njihovih naravnih virov, čeprav je zato BDP v državi izvora močno narasel in posledično prinesel razvoj novih tehnologij, ki so sprožile industrijsko revolucijo.

BDP je ključni gospodarski kazalnik, saj njegova stopnja rasti sčasoma kaže na realno gospodarsko rast ali recesijo, medtem ko vrednost BDP na prebivalca kaže, kakšen je povprečni življenjski standard v državi. Poleg tega nam primerjava gibanja realnega BDP v različnih državah nudi pomembno merilo konvergentnih ali razhajajočih trendov, npr. za oceno dohitevanja ali zaostajanja držav v razvoju (Panitchpakdi, 2008).

Na svetovni ravni je ocenjeno, da multinacionalna podjetja in njihove podružnice v tujini proizvedejo 33 % svetovne proizvodnje. Prispevek multinacionalnih podjetij k svetovnemu BDP je bil v letu 2014 ocenjen na 28 %, od česar eno tretjino prispevajo podružnice v tujini, dve tretjini pa uprava multinacionalke in domači obrati ali enote. Ocena prispevka k svetovnemu izvozu pa je veliko višja, in sicer naj bi bila multinacionalna podjetja odgovorna za več kot 50 % svetovnega izvoza in 49 % svetovnega uvoza. Običajno je za multinacionalna podjetja značilna visoka produktivnost zaposlenih, vendar je kljub temu njihov prispevek k svetovni zaposlenosti relativno nizek in znaša 23 %. Multinacionalna podjetja namreč še vedno zaposlujejo bistveno več delavcev v državi izvora podjetja, delež je namreč višji od ena proti dve. Za vsako novo ustvarjeno delovno mesto v tujini se več kot dve novi delovni mesti odpreta v domači državi (OECD, 2018).

Ko želimo primerjati multinacionalna podjetja in njihov vpliv na BDP držav, je smiselno najprej primerjati višino njihovega prihodka. Kot je vidno v tabeli 2 v poglavju 3.2, je največje multinacionalno podjetje glede na prihodke podjetje WalMart, ki ima prihodke višje od več manjših in srednjih Evropskih držav. Ko primerjamo prihodke največjih multinacionalnih podjetij z BDP držav, lahko vidimo, kakšen vpliv imajo ta velika podjetja na svet. Glede na to, da imajo večje prihodke od marsikatere države in da predstavljajo njihovi prihodki skoraj tretjino svetovnega bruto proizvoda, lahko trdimo, da imajo multinacionalna podjetja pomemben vpliv na svetovni BDP.

Raziskava, ki je bila narejena leta 2014, je dokazala, da je BDP države statistično odvisen od števila vodilnih svetovnih multinacionalnih podjetij, ki v njej delujejo. Razmerje je pozitivno,

kar kaže na to, da se z naraščanjem števila in vrednosti multinacionalnih podjetij povečuje tudi BDP države izvora. Razmerje je močnejše za nefinančne multinacionalke (Anguelo, 2014).

LITERATURA IN VIRI

1. A&E Television Networks, LLC. (2009a, 29. oktober). *Industrial revolution*. Pridobljeno 15. maja 2018 iz <https://www.history.com/topics/industrial-revolution/industrial-revolution>
2. A&E Television Networks, LLC. (2009b, 29. oktober). *Revolutionary War*. Pridobljeno 18. avgusta 2018 iz <https://www.history.com/topics/american-revolution/american-revolution-history>
3. A&E Television Networks, LLC. (2009, 9c. november). Henry Ford. Pridobljeno 20. avgusta 2020 iz <https://www.history.com/topics/henry-ford>
4. A&E Television Networks, LLC. (2010a, 9. april). *John D. Rockefeller*. Pridobljeno 14. avgusta 2020 iz <https://www.history.com/topics/john-d-rockefeller>
5. A&E Television Networks, LLC. (2010b, 16. april). *Cornelius Vanderbilt*. Pridobljeno 14. avgusta 2019 iz <https://www.history.com/topics/cornelius-vanderbilt>
6. A&E Television Networks, LLC. (2017a, 27. april). *Henry Ford Biography*. Pridobljeno 8. maja 2019 iz <https://www.biography.com/people/henry-ford-9298747>
7. A&E Television Networks, LLC. (2017b, 27. april). *J. P. Morgan Biography*. Pridobljeno 8. maja 2019 iz <https://www.biography.com/people/jp-morgan-9414735>
8. Ajami, R. A., Cool, K., Goddard, G. J. & Khambata, D. (2006). *International Business: Theory and Practice*. New York: M. E. Sharpe.
9. All Answers Ltd. (2019, 23. september). *Role of the US in Globalization*. Pridobljeno 29. aprila 2021 iz <https://www.ukessays.com/essays/international-business/role-of-the-us-in-globalization.php?vref=1>
10. Anguelo, N. (2014). Does the Presence of Multinational Corporations Affect a Country's Gross Domestic Product? *Global Economy Journal*, 14(1), 11–30.
11. Bassino, J.-P. (2015, 2. julij). The World Economic Forum. *Lessons on growth from 1300 years of Japanese history*. Pridobljeno 2. novembra 2020 iz <https://www.weforum.org/agenda/2015/07/lessons-on-growth-from-1300-years-of-japanese-history>
12. Briney, A. (2018, 22. junij). The Dutch East India Company. *ThoughtCo*. Pridobljeno 5. oktobra 2019 iz <https://www.thoughtco.com/the-dutch-east-india-company-1434566>
13. Brown, C. S. (2018, 15. maj). Khan Academy. *Fossil Fuels, Steam Power, and the Rise of Manufacturing*. Pridobljeno 15. novembra 2020 iz <https://www.khanacademy.org/partner-content/big-history-project/acceleration/bhp-acceleration/a/the-industrial-revolution>
14. Buckley, P. J. (1992). Organisational Forms and Multinational Companies. V *Studies in International Business* (str. 61–82). London: Palgrave Macmillan.
15. Carr, K. (2017a, 6. junij). *Ancient China's Economy and Trade*. Pridobljeno 22. marca 2019 iz <https://quatr.us/china/ancient-chinas-economy-silk-rice.htm>

16. Carr, K. (2017b, 20. julij). *Early Indian economy*. Pridobljeno 22. marca 2019 iz <https://quatr.us/india/ancient-indian-economy.htm>
17. Carr, K. (2017c, 1. avgust). *Medieval economy – Europe*. Pridobljeno 6. maja 2018 iz <https://quatr.us/medieval/medieval-economy-europe.htm>
18. Cartwright, M. (2016, 25. julij). Food & Agriculture in Ancient Greece. *World History Encyclopedia*. Pridobljeno 2. maja 2019 iz <https://www.ancient.eu/article/113/food--agriculture-in-ancient-greece>
19. Chen, J. (2020, 25. februar). Multinational Corporation. *Investopedia*. Pridobljeno 2. aprila 2020 iz <https://www.investopedia.com/terms/m/multinationalcorporation.asp>
20. Colombo, R. J. (2014). *The First Amendment and the Business Corporation*. New York: Oxford University Press.
21. Dasgupta, R. R. (2018, 13. julij). *When people came seeking their fortune in ancient India* [objava na blogu]. Pridobljeno 15. avgusta 2018 iz <https://economictimes.indiatimes.com/blogs/SilkStalkings/when-people-came-seeking-their-fortune-in-ancient-india>
22. de Geus, A. (2002). *The Living Company*. Boston: Harvard Business Press.
23. Demetri, J. (2018, 13. april). *Life in Italy during the Renaissance*. Pridobljeno 18. marca 2019 iz <https://www.lifeinitaly.com/history/italy-renaissance>
24. Dillaplain, C. (2019, 2. april). *Western Europe After Rome (600–1400)*. Pridobljeno 12. oktobra 2019 iz <https://www.sutori.com/story/western-europe-after-rome-600-1400--X2XmhP7KWfUwrPYaZ4xLYW17>
25. El-Ashker, A. & Wilson, R. (2006). *Islamic Economics: A Short History*. Leiden, Boston: Koninklijke Brill NV, Leiden.
26. Encyclopedia Britannica Inc. (2013b, 4. september). *Limited liability*. Pridobljeno 14. julija 2019 iz <https://www.britannica.com/topic/limited-liability>
27. Encyclopædia Britannica Inc. (2013b, 8. oktober). *Chartered company*. Pridobljeno 13. julija 2018 iz <https://www.britannica.com/topic/chartered-company>
28. Encyclopedia Britannica Inc. (2015a, 17. april). *Opium trade*. Pridobljeno 3. januarja 2018 iz <https://www.britannica.com/topic/opium-trade>
29. Encyclopedia Britannica Inc. (2015b, 30. november). *Dutch East India Company*. Pridobljeno 3. januarja 2018 iz <https://www.britannica.com/topic/Dutch-East-India-Company>
30. European Commission. (2019, 20. marec). *Antitrust: Commission fines Google €1.49 billion for abusive practices in online advertising*. Pridobljeno 10. novembra 2020 iz https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_1770
31. European Digital Rights. (2012, 4. julij). *ECJ decided Microsoft must pay a 860 million Euro fine*. Pridobljeno 10. novembra 2020 iz <https://edri.org/edriqramnumber10-13ecj-confirms-microsoft-fine/>
32. Fallis, A. (2017). ICAEW Market Foundations. *Evolution of British business forms: A historical perspective*. Pridobljeno 14. julija 2019 iz <https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/technical/ethics/evolution-of-british-business-forms.ashx?la=en>

33. Fatemi, N. S., Williams, G. W. & De Saint-Phalle, T. (1973). *Multinational Corporations*. New Jersey: A. S. Barnes and Co., Inc.
34. Fonseca, G. L. (brez datuma). *Islamic Economics*. Pridobljeno 20. julija 2018 iz <http://www.hetwebsite.net/het/schools/islamic.htm>
35. Glowacki, K. T. (brez datuma). STOA. *The Agora*. Pridobljeno 8. julija 2018 iz <http://www.stoa.org/athens/sites/agora.html>
36. Greer, J. & Singh, K. (2000). *A Brief History of Transnational Corporations*. Pridobljeno 5. septembra 2018 iz <https://www.globalpolicy.org/empire/47068-a-brief-history-of-transnational-corporations.html>
37. Hale, T. (2003). *Comparison of Growth of World Exports, Gross World Product, and World Production*. Pridobljeno 30. oktobra 2020 iz <https://www.globalpolicy.org/component/content/article/104/47379.html>
38. Hart-Davis, A. (2015). *History*. London: Dorling Kindersley Limited.
39. Haven, H. (brez datuma). *The Industrial Revolution*. Pridobljeno 8. avgusta 2018 iz <http://www.historyhaven.com/APWH/unit%204/THE%20INDUSTRIAL%20REVOLUTION.htm>
40. Hays, J. (2011). *Facts And Details.com*. Pridobljeno 12. septembra 2020 iz <http://factsanddetails.com/world/cat56/sub363/item1514.html>
41. Hibbert, A. B. (2018, 20. julij). *Hanseatic League*. Britannica. Pridobljeno 26. marca 2019 iz <https://www.britannica.com/topic/Hanseatic-League>
42. Hunt, E. S. (1994). *The Medieval Super-Companies: A Study of the Peruzzi Company of Florence*. Cambridge: Cambridge University Press.
43. Hunt, J. (2017, 26. september). *Businesses That Were Founded During the Renaissance Period*. Pridobljeno 5. septembra 2018 iz <https://bizfluent.com/list-7387682-businesses-founded-during-renaissance-period.html>
44. Independence Hall Association in Philadelphia. (brez datuma). *The Gilded Age*. Pridobljeno 18. avgusta 2018 iz <http://www.ushistory.org/us/36.asp>
45. Intriligator, M. D. (2003). *Globalization of the World Economy: Potential Benefits and Costs and a Net Assessment*. Santa Monica: Milken Institute. Pridobljeno 18. novembra 2020 iz https://assets1c.milkeninstitute.org/assets/Publication/ResearchReport/PDF/globalization_pb.pdf
46. Jeong, H.-Y. (2007). *The Economic History of Italy During the Renaissance*. Pridobljeno 13. oktobra iz <https://www.zum.de/whkmla/sp/0910/haeyoon/haeyoon1.html>
47. Joshua, J. M. (2018, 1. maj). *Silk Road*. Pridobljeno 15. novembra 2019 iz https://www.ancient.eu/Silk_Road/
48. Kennedy, M. M. (2014). *International Economics*. Delhi: PHI Learning Private Limited.
49. Kenton, W. (2019, 18. junij). *Internationalization*. Pridobljeno 26. novembra 2021 iz <https://www.investopedia.com/terms/i/internationalization.asp>
50. Kikkawa, T. (2013). *Fifty Years of Business History in Japan: Past Achievements and Future Prospects*. Pridobljeno 2. novembra 2020 iz https://www.jstage.jst.go.jp/article/jrbh/30/0/30_11/_pdf

51. Klooster, W. (2018, 8. junij). *Trading Companies*. Pridobljeno 13. julija 2019 iz <https://www.encyclopedia.com/history/modern-europe/british-and-irish-history/trading-companies>
52. Kogut, B. (2001). *Multinational Corporations – International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Pergamon: Elsevier Inc.
53. Kudina, A., Yip, G. & Barkema, H. (2008 1. december). *Born Global*. Pridobljeno 21. maja 2020 iz <https://www.london.edu/think/born-global>
54. Kuepper, J. (2020, 4. april). The Impact of Globalization on Economic Growth. *The Balance*. Pridobljeno 2. decembra 2020 iz <https://www.thebalance.com/globalization-and-its-impact-on-economic-growth-1978843>
55. Landow, G. P. (2013, 20. september). *The British East India Company — the Company that Owned a Nation (or Two)*. Pridobljeno 15. avgusta 2018 iz <http://www.victorianweb.org/history/empire/india/eic.html>
56. LionBridge Technologies, LLC. (2020, 4. januar). *Localization, Globalization, Internationalization: What's the Difference?* [objava na blogu]. Pridobljeno 18. marca 2021 iz <https://www.lionbridge.com/blog/translation-localization/localization-globalization-internationalization-whats-the-difference>
57. Lumen Learning. (brez datuma). *Italy During the Renaissance*. Pridobljeno 23. julija 2018 iz <https://courses.lumenlearning.com/boundless-worldhistory/chapter/italy-during-the-renaissance>
58. Lund, S., Manyika, J., Woetzel, J., Bughin, J., Krishnan, M., Seong, J. & Muir, M. (2019, 16. januar). McKinsey & Company. *Globalization in transition: The future of trade and value chains*. Pridobljeno 13. avgusta 2020 iz <https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/globalization-in-transition-the-future-of-trade-and-value-chains#>
59. Makepeace, M. (2018, 2. julij). *A Brief History of the English East India Company 1600-1858*. Pridobljeno 14. marca 2019 iz <https://www.qdl.qa/en/brief-history-english-east-india-company-1600%E2%80%931858>
60. Matsangou, E. (2017, 10. julij). The history of the Rockefeller family. *World Finance*. Pridobljeno 23. aprila 2020 iz <https://www.worldfinance.com/markets/the-history-of-the-rockefeller-family>
61. McBride, W. B. (1977). Import-Export Business Operation in Early Mesopotamia. *Business and Economic History*, 6, 91–98.
62. Michel, C. (2013). Economic and Social Aspects of the Old Assyrian Loan. V *L'economia delPantica Mesopotamia* (str. 41–56). Pridobljeno 4. julija 2019 iz <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01426527/document>
63. Micklethwait, J. & Wooldridge, A. (2003). *The Company: A short history of revolutionary idea*. New York: Random House Publishing Group.
64. Mosk, C. (2004, 18. januar). *Japanese Industrialization and Economic Growth*. Pridobljeno 2. novembra 2020 iz <https://eh.net/encyclopedia/japanese-industrialization-and-economic-growth>

65. MyTutorWeb Ltd. (brez datuma). *How do multinational corporations contribute to the globalisation of the world economy?* Pridobljeno 5. marca 2020 iz <https://www.mytutor.co.uk/answers/14700/A-Level/Geography/How-do-multinational-corporations-contribute-to-the-globalisation-of-the-world-economy>
66. Netto, M. (brez datuma). *How did ancient Chinese economy operate?* Pridobljeno 2. aprila 2018 iz <https://ancientchineseconomy-mark-n.weebly.com/how-did-trade-affect-the-economy-and-the-people-of-china.html>
67. New World Encyclopedia contributors. (2020, 24. avgust). *Dutch East India Company*. Pridobljeno 16. novembra 2020 iz http://www.newworldencyclopedia.org/entry/Dutch_East_India_Company
68. Nisbet, J. & Nisbet, C. (2011, 24. julij). *Hudson's Bay Company*. Pridobljeno 13. aprila 2020 iz <http://www.historylink.org/File/9881>
69. OECD. (2018). *Multinational enterprises in the global economy*. Pridobljeno 12. novembra 2020 iz <https://www.oecd.org/industry/ind/MNEs-in-the-global-economy-policy-note.pdf>
70. Ortiz-Ospina, E. & Beltekian, D. (2014). *Globalization over 5 centuries*. Pridobljeno 20. aprila 2021 iz <https://ourworldindata.org/grapher/globalization-over-5-centuries>
71. Panitchpakdi, S. (2008). *Development and Globalization: Facts and Figures. United Nations Conference on trade and development* (str. 2). Geneva: United Nations.
72. Pettinger, T. (2016, 12. februar). *Gilded Age definition*. Pridobljeno 13. marca 2019 iz <https://www.biographyonline.net/gilded-age-definition>
73. Robins, N. (2006). *The Corporation that Changed the World*. London: Pluto Press.
74. Roy, M. (brez datuma). *India's Trade Relations with Europe*. Pridobljeno 1. februarja 2020 iz <http://www.historydiscussion.net/history-of-india/indias-trade-relations-with-europe-indian-history/6331>
75. Searching in History. (2015, 30. april). *The Industrial Revolution of Germany* [objava na blogu]. Pridobljeno 20. avgusta 2020 iz <https://searchinginhistory.blogspot.com/2015/04/the-industrial-revolution-of-germany.html>
76. Seavoy, R. E. (2006). *An Economic History of the United States From 1607 to the Present*. New York: Taylor & Francis group.
77. Signoretta, P. & Knights, M. (2018, 18. julij). The early Italian Renaissance. *Britannica*. Pridobljeno 23. maja 2019 iz <https://www.britannica.com/place/Italy/The-early-Italian-Renaissance>
78. Skeen, B. A. (2014, 2. oktober). *Trade and Exchange in the Medieval Islamic World*. Pridobljeno 12. marca 2019 iz <https://www.sanleandro.k12.ca.us/cms/lib07/CA01001252/Centricity/Domain/991/Trade%20and%20Exchange.pdf>
79. Sledge, S. (2006). Does Globalization Affect Multinational. *Journal of transnational management: the official journal of the International Management Development Association*, 11(2), 77–95.

80. Srinivas, S. (2014, 17. maj). *Trade and Commerce in Ancient India [objava na blogu]*. Pridobljeno 27. februarja 2019 iz <https://ithihas.wordpress.com/2014/05/17/trade-and-commerce-in-ancient-india>
81. Tallman, E. & Moen, J. (2015, 4. december). *The Panic of 1907*. Pridobljeno 20. avgusta 2018 iz <https://www.federalreservehistory.org/essays/panic-of-1907>
82. TheMediciFamily.com. (brez datuma). *The Medici Bank*. Pridobljeno 23. julija 2018 iz <http://www.themedicifamily.com/The-Medici-Bank.html>
83. Time Maps Ltd. (brez datuma a). *The society and economy of Ancient Rome*. Pridobljeno 24. maja 2018 iz <https://www.timemaps.com/encyclopedia/ancient-rome-society-republic-empire>
84. TimeMaps Ltd. (brez datuma b). *Economy of Ancient China*. Pridobljeno 24. marca 2018 iz <https://www.timemaps.com/encyclopedia/ancient-china-economy>
85. TimeMaps Ltd. (brez datuma c). *Medieval Europe: Economic History*. Pridobljeno 20. julija 2018 iz <https://www.timemaps.com/encyclopedia/medieval-europe-economy-history>
86. Tran, T. K. (2008). *Growth of joint stock companies in the seventeenth century* (magistrsko delo) San Jose: San Jose State University.
87. Tulsian, P. C. & Pandey, V. (2002). *Business Organisation and Management*. Delhi: Pearson Education India.
88. UNRV.com. (brez datuma). *Ancient Roman Economy*. Pridobljeno 30. marca 2019 iz <https://www.unrv.com/economy.php>
89. Vanham, P. (2019, 17. januar). World Economic Forum. *A brief history of globalization*. Pridobljeno 2. decembra 2020 iz <https://www.weforum.org/agenda/2019/01/how-globalization-4-0-fits-into-the-history-of-globalization>
90. Ventura, L. (2020, 30. november). World's Largest Companies 2020. *Global Finance Magazine*. Pridobljeno 15. decembra 2020 iz <https://www.gfmag.com/global-data/economic-data/largest-companies>
91. Watanabe, A., Jansen, M., Hurst, G., Notehelfer, F., Hijino, S., Latz, G., . . . Toyoda, T. (1998, 20. julij). Japan. *Britannica*. Pridobljeno 13. februarja 2020 iz <https://www.britannica.com/place/Japan/International-relations>
92. Webster, T. (2011, 25. maj). *British and Dutch Chartered Companies*. Pridobljeno 21. decembra 2019 iz <http://www.oxfordbibliographies.com/view/document/obo-9780199730414/obo-9780199730414-0099.xml>
93. White, M. (2009, 14. oktober). The Industrial Revolution. *British Library*. Pridobljeno 22. maja 2019 iz <https://www.bl.uk/georgian-britain/articles/the-industrial-revolution>
94. Whitten, D. & Whitten, B. (2006). *The birth of big business in the United States, 1860–1914: commercial, extractive, and industrial enterprise*. London: Praeger Publisher.
95. Wile, R. (2012, 21. februar). Bailouts, Bribes and Insider Trading: Here's What The World's Leading Business Looked Like 300 Years Ago. *Business Insider*. Pridobljeno 22. maja 2019 iz <https://www.businessinsider.com/history-of-british-east-india-company-2013-4>

96. Wilkins, M. (1998). *Multinational Corporations: An Historical Account*. V R. Kozul-Wright & R. Rowthorn (ur.), *Transnational Corporations and the Global Economy* (str. 95–133). London: Palgrave Macmillan.
97. Williams, E. (2012). Trade and Commercial Activity in the Byzantine and Early Islamic Middle East. *Heilbrunn Timeline of Art History*. Pridobljeno 18. oktobra 2018 iz https://www.metmuseum.org/toah/hd/coin/hd_coin.htm