

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANDREJA PERHAVEC

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

D I P L O M S K O D E L O

POMEN GLOBALNIH KORPORACIJ V SODOBNEM SVETU

Ljubljana, maj 2007

ANDREJA PERHAVEC

IZJAVA

Študent/ka _____ izjavljam, da sem
avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom

_____, in dovolim objavo diplomskega dela
na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubjani, dne _____

Podpis

KAZALO

UVOD	1
1. MULTINACIONALNO PODJETJE	2
1.1. <i>INTERNACIONALNO, MULTINACIONALNO, GLOBALNO IN TRANSNACIONALNO PODJETJE IN MENTALITETE</i>	3
1.2. <i>MOTIVI ZA INTERNACIONALIZACIJO</i>	8
1.2.1. Iskanje virov	8
1.2.2. Iskanje trgov	9
1.2.3. Iskanje učinkovitosti	9
1.2.4. Iskanje strateških prednosti	10
1.2.5. Drugi motivatorji za investiranje	11
1.3. <i>TEORIJA ŽIVLJENSKEGA CIKLUSA PROIZVODA</i>	12
1.4. <i>PERLMUTTERJEVA KLASIFIKACIJA MULTINACIONALK</i>	13
1.4.1. Etnocentrična podjetja	13
1.4.2. Policentrična podjetja	14
1.4.3. Regiocentrična podjetja	14
1.4.4. Geocentrična podjetja (world oriented concept)	14
1.4.5. Prednosti in slabosti različnih konceptov	15
1.5. <i>SILE ZA GEOCENTRIZEM IN PROTI NJEMU</i>	15
2. VPLIV MULTINACIONALK NA DRŽAVE V RAZVOJU	16
2.1. <i>EKONOMSKA GLOBALIZACIJA, EKONOMSKA RAST IN VLADE</i>	18
2.2. <i>KONKURENČNI POLOŽAJ DRŽAV IN VLOGA MULTINACIONALNEGA DELOVANJA</i>	20
2.3. <i>DRŽAVE V RAZVOJU IN NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE (NTI)</i>	23
2.4. <i>IZZIVI INDUSTRIJSKEGA RAZVOJA IN MULTINACIONALNIH PODJETIJ ZA DRŽAVE V RAZVOJU</i>	28
2.5. <i>GLOBALNI POGLED NA DRŽAVE V RAZVOJU</i>	30
3. PRIMER KITAJSKE IN KONKURENČNOST VZHODNOAZIJSKIH DRŽAV Z VIDIKA TUJIH INVESTITORJEV	31
3.1. <i>KAJ LAHKO AZIJSKE DRŽAVE NAREDIJO V SMERI POVEČANJA SVOJE PRIVLAČNOSTI ZA TUJE INVESTITORJE</i>	32
3.2. <i>VLOGA MULTINACIONALK PRI IZBOLJŠANJU KITAJSKE KONKURENČNOSTI</i>	39
3.2.1. <i>DVIG PRODUKTIVNOSTI</i>	40
3.2.2. <i>SPREMEMBA LOKACIJSKIH POTREB TUJIH INVESTITORJEV</i>	42
SKLEP	44
LITERATURA	46
VIRI	47
PRILOGE	1

UVOD

Multinacionalna podjetja so glavni akterji v današnji stalno spreminjajoči se globalni ekonomiji. Igrajo pomembno vlogo pri pospeševanju ekonomskega razvoja vedno bolj globalizirane in na znanju temelječe ekonomije. Prav zaradi tega se bom v svoji diplomski nalogi najbolj osredotočila prav na izzive, s katerimi se soočajo manj razvite države in države v razvoju, da bi se čimbolj približale razvitemu svetu. **Namen moje diplomske naloge je ugotoviti, kakšen vpliv imajo multinacionalna podjetja na države v razvoju.**

Ekonomska globalizacija je različno vplivala na države in regije, kar se odraža v delovanju multinacionalnih podjetij. Neuspeh večine držav v razvoju, da bi dohitele razvite, je povezan z nezadostno ravnijsko doma ustvarjenega premoženja in z neučinkovitostjo domačih podjetij. Pomemben način izboljšanja njihove konkurenčnosti je uvoz tehnologij, znanja in organizacijskih sposobnosti, in to s pomočjo neposrednih tujih investicij (NTI) in tudi z različnimi vrstami medsebojnega sodelovanja. Podjetja imajo koristi od eksternalij, ki nastajajo z multinacionalnim delovanjem, vendar je za pridobitev tujih investicij treba najprej izpolniti določene pogoje (obstajati morajo določena raven ustvarjenega premoženja in lokacijske prednosti).

Diplomsko nalogo sem razdelila na tri dele. V prvem delu skušam najprej pojasniti najpogostejše pojme in definicije, ki se pojavljajo v literaturi o mednarodnem delovanju podjetij. Za pojem multinacionalno podjetje navajajo avtorji veliko različnih definicij, zaradi nenatančnega razlikovanja med njimi pa uporabljajo nekateri celo izraz globalno ali transnacionalno podjetje. Sama v svoji nalogi uporabljam izraz multinacionalno podjetje oz. multinacionalka. Nadalje opredelim različne motive, ki pripeljejo podjetja do mednarodnega udejstvovanja. Na koncu obravnavam tudi eno izmed pomembnejših teorij internacionalizacije, ki skušajo pojasniti razvoj mednarodne menjave.

V drugem delu obdelam problematiko v zvezi z izzivi, ki so jim podvržene manj razvite države in države v razvoju. Lotim se tudi vloge, ki jo igrajo neposredne tuje investicije s strani multinacionalk pri pospeševanju razvoja teh držav.

Glede na to, da so se azijske države (predvsem vzhodnoazijske) od leta 1960 dalje razvijale trikrat hitreje kot države Latinske Amerike in kar petkrat hitreje od držav Afrike, so bile azijske države privlačnejše za tuje investitorje od drugih držav v razvoju. Zato se bom v tretjem delu osredotočila nanje. Posebno pozornost pa si zasluži najhitreje rastoče gospodarstvo na svetu, to je kitajsko. Zaradi izjemne gospodarske rasti v zadnjih enajstih letih, (rast kitajskega BDP-ja je leta 2006 znašala kar 10.7 odstotka), je Kitajska postala izredno zanimiva za tuje investitorje, kar se odraža v drastičnem povečanju NTI. Skušala bom pojasniti, kako lahko multinacionalna podjetja prispevajo k povečanju kitajske konkurenčnosti.

1. MULTINACIONALNO PODJETJE

Obstaja več definicij za to, kaj pravzaprav je multinacionalno podjetje. Uporabno izhodišče je, če se vprašamo, kaj predstavlja podjetje, ki ni multinacionalno. Nedvomno podjetje, ki ima sedež v določeni državi ter v tej državi proizvaja in trži svoje proizvode oz. storitve, ni multinacionalno. Tako domače orientirano podjetje je manj podvrženo mednarodnemu tveganju, čeprav ni imuno nanj. Ponavadi uvaža surovine in druge inpute ter je subjekt vpliva mednarodne ekonomije na njegov domači nacionalni trg. Prav tako ni multinacionalno podjetje tisto, ki ima sedež in proizvodnjo v isti državi, nekaj svojih outputov pa izvaža. Vendar pa je kljub temu tako podjetje bolj izpostavljeno mednarodnemu tveganju kot povsem domače podjetje, saj je odvisno od tujih trgov in mora v svojem marketingu upoštevati tudi kulturne razlike (Johnson, Turner, 2003, str. 102).

Ko podjetje investira v aktivnosti z dodano vrednostjo zunaj svojega domačega nacionalnega trga ali začne izvajati nadzor nad takimi aktivnostmi prav tako izven nacionalnih meja, postane zanj primeren naziv multinacionalno podjetje. Čeprav so razlike med pomeni multinacionalno, transnacionalno in mednarodno podjetje, se v praksi ti izrazi pogosto vendar medsebojno zamenjujejo. Nekateri avtorji raje uporabljajo izraz korporacija, drugim pa se zdi primernejši kar izraz podjetje. V svoji diplomski nalogi bom tako namesto globalnih korporacij večinoma uporabila izraz multinacionalna podjetja (multinational enterprise oz. MNE) oz. multinacionalke.

Nekatere definicije multinacionalnih podjetij:

- podjetje, ki nadzira in upravlja proizvodnjo, locirano vsaj v dveh državah;
- podjetja, ki nadzirajo ali so lastniki proizvodnih oz. storitvenih obratov zunaj države, v kateri imajo sedež (UN);
- podjetje, ki uporablja neposredne tuje investicije in nadzira, ali je lastnik aktivnosti z dodano vrednostjo v več kot eni državi;
- firma, ki ima moč koordinirati in kontrolirati operacije v več kot eni državi, četudi ni njihov lastnik;
- načini koordinacije proizvodnje iz enega centra, kjer se sprejema strateško odločanje, pri tem pa ta koordinacija popelje podjetje preko nacionalnih meja.

Omeniti je treba nekaj značilnosti zgornjih definicij, in sicer :

1.) velikost ni pomembna:

Pod pogojem, da podjetje uporablja lastništvo oz. da izvaja nadzor v več kot eni državi, se tretira kot multinacionalno. To je v nasprotju s splošno razširjenim mnenjem o multinacionalnih podjetjih kot gigantskih korporacijah. V praksi so sicer največja svetovna podjetja multinacionalke, vendar pa je tudi veliko primerov, ko se mala in srednje velika podjetja (Small and medium-sized enterprises - SMEs) glede na zgornje definicije tretirajo kot multinacionalna.

2.) definicije ne vključujejo samo lastništva, temveč tudi nadzor

V smislu zabrisovanja meja med podjetji je širokemu krogu poslovnih organizacij omogočeno, da se tretirajo kot multinacionalne, vključno z blagovnimi verigami, ki jih poganjajo kupci (buyer-driving commodity chains) in ki tudi sestavljajo multinacionalno organizacijsko strategijo podjetij, kot sta npr. Nike in Gap. Čeprav ta podjetja niso lastniki vseh oz. ponekod niti enega dela svojih proizvodnih kapacitet, izvajajo pomembno stopnjo kontrole proizvodne verige, tako da bi morala biti obravnavana kot multinacionalna.

3.) definicije so okvirne definicije

Segajo na več različnih področij in so splošne, vendar ne zajemajo različnih vrst lastništva, struktur, geografskih in organizacijskih oblik, ki predstavljajo sodobne multinacionalke (MNEs). Tega upravičeno niti ni pričakovati, saj je prav zaradi te njihove raznovrstnosti težko razviti eno samo teorijo oz. en sam model internacionalizacije.

Različnost prav tako načenja razpravo o množici različnih motivov multinacionalk, ko se odločajo za NTI¹, kar vključuje:

- iskanje virov (naravnih in človeških),
- iskanje trgov,
- iskanje učinkovitosti (racionalizacija proizvodnje z namenom izkoriščanja specializacije v proizvodnji in obsegu),
- iskanje strateških prednosti (tehnologija, organizacijski pristopi in poznavanje tržnih poti oz. trgov z namenom doseči večji regionalni in globalni napredek).

1.1. INTERNACIONALNO, MULTINACIONALNO, GLOBALNO IN TRANSNACIONALNO PODJETJE IN MENTALITETE

Izrazi internacionalno, multinacionalno, globalno in transnacionalno so bili do sedaj glede na različne avtorje uporabljeni zelo različno in včasih medsebojno zamenljivo. Vsem je skupno to, da je mednarodno poslovanje podjetij usmerjeno v aktivnosti, ki jih opravljajo preko svojih državnih meja. Razlike pa so tudi med oblikami investicij in stopnjo vpliva, ki ga ima matično podjetje na ostala podjetja v tujini. Najpogosteje se proučuje odnos med matičnim in odvisnim podjetjem (podružnica, hčerinsko podjetje itd.).

¹ Neposredne tuje investicije so investicije, ki jih naredijo strateški vlagatelji oz. podjetja iz ene (domače) države v drugo (tuyo) državo. Da lahko govorimo o neposredni investiciji, mora imeti investitor v lasti vsaj 25% kapitala podjetja. Namen takšne investicije je pridobitev trajnih koristi in aktivno sodelovanje vlagatelja v odločanju o poslovanju podjetja gostitelja. Dolgoročne koristi se nanašajo na dolgoročno soodvisnost med investitorjem in podjetjem ter na stopnjo vpliva investitorja na poslovanje podjetja. Navadno si investitor potrebno stopnjo nadzora nad odvisnim podjetjem zagotovi z večinskim deležem, ki mu prinaša dovolj veliko glasovalno pravico, da lahko doseže zastavljene cilje. Tuja neposredna investicija sestoji iz paketa, vloženega v podjetje gostitelja (Rojec, 1994, str. 26). Paket sestavljajo vloženi kapital, tehnologija, znanje poslovanja, podjetniška iniciativa, novi trgi itd. Neposredne investicije pomenijo naložbo v novo podjetje. Lahko gre za prevzem ali odkup že obstoječega podjetja ali za razširitev obsega delovanja podjetja gostitelja.

Prikazala bom postopno evolucijo v strateški vlogi, ki so jo tuje operacije igrale pri nastajanju multinacionalnih podjetij. Ta evolucijski proces je kategoriziran v štiri stopnje, ki predstavljajo način, po katerem se je managersko mišljenje razvijalo v času, v katerem so se dogajale spremembe v mednarodnem poslovnem okolju in tudi v multinacionalnem podjetju kot edinstveni korporacijski obliki (Bartlett, Ghoshal, 2000, str. 10). Čeprav je ta klasifikacija splošena in nekako samosvoja, z njo dosežemo dva cilja. Prvič, poudari dejstvo, da so se za večino multinacionalnih podjetij vzroki, ki so na začetku prepričali management, da se je odločil za čezmejne operacije, sčasoma razvili v večinoma zelo različne vrste motivacij ter s tem postopoma spreminjali managersko vedenje in akcije. Drugič, taka razvrstitev omogoča, da se razvije specifičen sistem, ki opisuje različne strateške pristope, ki jih uporabljajo različna multinacionalna podjetja.

Najpogostejše razlike, ki ločijo podjetja v mednarodnem poslovanju, so :

1. Internacionalna mentaliteta

V začetnih stopnjah internacionalizacije so mnogi managerji tretirali čezmejne operacije podjetij kot neke vrste oddaljena oporišča, katerih glavna vloga naj bi bila podpora domačemu matičnemu podjetju na različne načine, kot npr. prispevanje k porastu prodaje domačih proizvodnih linij ali oskrbovanje s surovinami ali sestavnimi deli za domačo proizvodnjo. To je mednarodna oz. internacionalna strateška mentaliteta (Bartlett, Ghoshal, 2000, str. 10).

Internacionalna terminologija izhaja neposredno iz internacionalne teorije življenjskega ciklusa proizvoda, ki odraža mnoge izmed predpostavk, vpletene v tem pristopu. Proizvodi so razviti za domači trg in šele kasneje se prodajajo v tujini. Tehnologija in drugo znanje sta prenesena iz matičnega podjetja k tujim operaterjem; proizvodnja v tujini (offshore manufacturing) pa služi kot zaščita domačega trga podjetja. Podjetja s to mentaliteto se v osnovi tretirajo kot domača podjetja z nekaj dodatne tuje podpore pri zunanjetrgovinskem poslovanju na določenem tujem trgu. Managerji, ki so dodeljeni takim čezmorskim operacijam, so običajno domače nacionalnosti, obvladajo tuj jezik ali pa so v tujini že živeli in imajo določene mednarodne izkušnje. Odločitve se sprejemajo centralizirano s strani matičnega podjetja, in sicer s transferjem tehnologije svojim podjetjem v tujini.

2. Multinacionalna mentaliteta

Izpostavljenost organizacijam tujih okolij ter vedno večji pomen prodaje in z njo povezanih dobičkov so postopoma prepričali managerje, da lahko mednarodne aktivnosti pomenijo nove priložnosti, ki so več kot le obrobne pomena. Vedno bolj so se zavedali, da morajo proizvajati več kot samo proizvode, prilagojene domačemu trgu. Lokalni konkurenti na tujih trgih in tuje vlade pogostokrat pospešujejo učenje podjetij, ki so predolgo obdržala neodzivno mednarodno mentaliteto. Multinacionalna strateška mentaliteta se razvije, kadar začnejo managerji spoznavati in poudarjati razlike med nacionalnimi trgi in poslovnimi okolji. Podjetja s to mentaliteto sprejmejo fleksibilnejši pristop do svojih mednarodnih operacij s prilagajanjem proizvodov,

strategij in celo managerskih praks glede na kulturo države, v kateri poslujejo, hkrati pa izkoristijo lokalne prednosti ali si pridobijo politično naklonjenost. Ko razvijejo nacionalna podjetja, ki so vedno bolj občutljiva in prilagodljiva na lokalna okolja, razvijejo strateški pristop, ki je dobesedno multinacionalen: svetovna strategija je zgrajena na temeljih mnogovrstnih, nacionalno odzivnih strategij podružnic, ki jih ima podjetje po svetu (Jaklič, 2002, str. 185).

V podjetjih s tako multinacionalno mentaliteto so managerji tujih operacij neodvisni podjetniki, pogosto državljani države gostiteljice. Z uporabo znanja lokalnega trga in s pripravljenostjo matičnega podjetja za finančno in tehnološko investiranje na teh trgih rastočih priložnosti, so ti lokalni podjetniški managerji pogosto zmožni razviti uspešno in hitro rastoče podjetje ter doseči precejšnjo neodvisnost od matičnega podjetja. Kljub temu pa ima to podjetje še vedno hierarhično organiziranost poslovanja vodja-vodeni z enim centrom, je rigidno in poudarja informacijo kot vir moči. Nemalokrat zanemarja cilje večje učinkovitosti in ne izkorišča ekonomije obsega (Bartlett, Ghoshal, 2000, str.11).

3. Globalna mentaliteta

Rezultati multinacionalne mentalitete so po eni strani zelo odzivni marketinški pristopi na različnih nacionalnih trgih, po drugi strani pa se povečuje neučinkovitost proizvodne infrastrukture znotraj podjetja. Tovarne se pogostokrat gradijo prej za doseganje lokalnih trženjskih prednosti ali za izboljšanje političnih odnosov kot pa za maksimizacijo proizvodne učinkovitosti. Podobno širjenje proizvodov, namenjenih zadovoljevanju lokalnih potreb, prav tako prispeva k splošnemu zmanjšanju učinkovitosti pri načrtovanju, proizvodnji, logistiki, distribuciji in pri drugih funkcionalnih nalogah.

V današnjem okolju, kjer se daje vedno večji pomen izboljšanju transporta in komunikacij ter zmanjšanju trgovinskih ovir, so nekatere države pri svojih mednarodnih operacijah sprejele precej drugačen strateški pristop. Namen takšnega sodelovanja je centralno vodeno svetovno podjetje, pri katerem se pričakuje dobiček od ekonomije obsega. Ta podjetja, večinoma japonska, zasledujejo cilj razvijati svetovne proizvode za svetovni trg, primerne za različne potrošnike, in proizvajati jih v nekaj zelo učinkovitih tovarnah po vsem svetu (Jaklič, 2002, str. 185).

Ta pristop tretira svet kot svojo enoto analize, zato ga definiramo kot klasično globalno strateško mentaliteto. Osnovna predpostavka je, da so si nacionalni okusi in preference med seboj prej podobni kot različni oz. da se lahko naredijo podobni si z zagotovitvijo standardiziranih proizvodov, ki bodo cenovno primerno ugodnejši in kvalitetnejši od ostalih. Managerji s takšnim globalnim strateškim pristopom se strinjajo z argumentom prof. Leavitta, da prihodnost pripada tistim podjetjem, ki delajo in prodajajo »enako stvar, na enak način, povsod«. Ta strateški pristop zahteva precej več centralizirane koordinacije, kvaliteten nadzor nad poslovanjem podružnic in odlično medsebojno komunikacijo. Tesno je povezan z organizacijsko strukturo, v kateri imajo različni produkti ali poslovni managerji svetovno odgovornost. V takih podjetjih večino raziskovalno-razvojnih, proizvodnih in prodajnih aktivnosti kontrolira matično podjetje, prav

tako pa se tam sprejme tudi večina pomembnih strateških odločitev. Odvisna podjetja določajo le cilje, ki zadevajo posebnosti na lokalnih trgih. Cilji takšnega sodelovanja se kažejo v konkurenčnih prednostih, ki izvirajo iz učinkovitejše in cenejše proizvodnje. Prav tako je pomembno izkoriščanje ekonomije velikega obsega.

Tipično globalno podjetje je tisto, ki ima v lasti ali ki nadzoruje povezana podjetja v tujini in sklepa poslovne zveze z namenom, da povečuje vrednosti v vsakem pomembnem gospodarstvu in na vsakem kontinentu ter izvaja geocentrično strategijo (več v nadaljevanju) v odnosu s povezanimi podjetji. Takšno podjetje nabavlja surovine, delovno silo in kapital tam, kjer je to trenutno najugodnejše. Svoje izdelke in/ali storitve pa prodaja na vsakem od pglavlitnih svetovnih trgov.

4. Transnacionalna mentaliteta

V vedno bolj globaliziranem okolju so globalna podjetja dolgo žela velike uspehe. V osemdesetih letih so se zdela celo nepremagljiva, in sicer za lokalna in za tuja konkurenčna podjetja. Njihov veliki uspeh pa je ustvaril in okrepil vrsto vzrokov, ki so govorili v prid večji lokalizaciji.

Večini tujih vlad so se ta globalna podjetja zdela vedno močnejša, počutile so se vedno bolj ogroženo. Osredotočenost globalnih korporacij predvsem na domači izvoz in centraliziran nadzor je začel vzbujati skrbi še posebej v obdobju, ko se je mnogo držav soočalo z bremeni obrestnih mer svojih tujih dolgov in z rastočimi trgovinskimi deficiti. Kot odgovor temu je mnogo tujih vlad povečalo omejitve in zahteve do globalnih korporacij, ki naj bi od njih zahtevale investiranje, transfer tehnologije, prilagajanje lokalnim zahtevam itd.

K okrepitvi lokalizacijskih sil so veliko prispevali tudi kupci, in sicer z zavračanjem homogenih globalnih proizvodov in s ponovnim uveljavljanjem svojih nacionalnih preferenc-ne, da bi pri tem zmanjšali svoja pričakovanja glede visoke kvalitete in nizkih cen, ki so jih ponujali globalni proizvodi. Končno je učinkovitost takšnega centraliziranega globalnega pristopa spodkopala tudi vedno večja spremenljivost mednarodnih ekonomskih in političnih okolij, še posebej hitre spremembe v vrednostih menjalnih tečajev. Rezultat tega razvoja je bil, da je mnogo globalnih korporacij spoznalo, da so zahteve po upoštevanju lokalnih trgov, lokalne politike in pritiskov za razvoj globalne konkurenčne učinkovitosti simultane, čeprav dostikrat konfliktne. Pod temi pogoji je bilo enostransko obnašanje, ki se je odražalo tako v multinacionalnih kot tudi v globalnih strateških mentalitetah, vedno bolj neustrezno.

Pojavile so se težnje po večjem prilagajanju lokalnim potrebam (trga in države) ob hkratni ohranitvi globalne učinkovitosti. To je bil nov managerski pristop, ki ga imenujemo transnacionalna strateška mentaliteta.

V takšnih podjetjih ključne aktivnosti (dejavnosti) in viri niso centralizirani v matičnem podjetju niti niso decentralizirani, tako da lahko vsaka podružnica izvaja svoje naloge na lokalnem nivoju.

Obstaja lahko več central za različne funkcije. Viri (tudi človeški) in aktivnosti so razpršene in specializirane z namenom hkratnega doseganja učinkovitosti in fleksibilnosti. Nadalje so ti razpršeni viri integrirani v medsebojno odvisno mrežo mednarodnih (svetovnih) operacij. V takšni kompleksni organizacijski strukturi sta torej uveljavljeni načeli diferenciacije in integracije, poudarjena je globalna učinkovitost, lokalna odzivnost in globalna strateška koordinacija ter uporaba človeških in drugih virov. Tako organizirano podjetje skuša poslovati čim uspešneje, ne glede na to, od kod prihajajo ljudje, tehnologija in drugi viri.

Cilj je definirati poslovne možnosti celotnega sistema in čim hitreje prenesti razpoložljive vire, da bi se lahko izkoristile trenutne poslovne možnosti. Uspešnost strategije transnacionalnega poslovanja je v prilagodljivosti celotnega sistema podjetij trenutnim razmeram na globalnem trgu. Kritična točka je v hitri in dinamični formaciji skupin, katerih člani so sposobni opraviti določeno delo. Transnacionalke torej proizvajajo tam, kjer so trenutni pogoji najugodnejši.

V nasprotju z globalnim modelom pa transnacionalna mentaliteta upošteva pomembnost fleksibilnih operacij in teži k prilagajanju operacijam na lokalnem nivoju. Temu pa sledi ponovna vrnitev k »nacionalnemu«. Poudarek je na fleksibilnosti in podjetniški odzivnosti. Za transnacionalno podjetje je značilno, da ima po navadi več centrov odločanja in razvoja, razpršenih po celem svetu, odvisno od kvalitete virov v določenem okolju oz. v določeni državi (Jaklič, 2002, str. 186).

Transnacionalke so večinoma mrežno organizirane, organske, poudarek je na procesu in ne na strukturi, značilna je interaktivnost odnosov med ljudmi, kjer je informacija skupna vrednost in ni podlaga za medsebojno izkazovanje moči (Jaklič, 2002, str. 186). V primerjavi z multinacionalnim pristopom omogoča ta pristop povezovanje in koordiniranje tistih operacij, ki zagotavljajo konkurenčne prednosti in ekonomsko učinkovitost. Pomen izhaja iz predpone *trans*. Posledično potreba po intenzivni organizacijski koordinaciji in po skupnem odločanju pomeni, da je to veliko bolj razvit in primernejši pristop k managementu multinacionalk od ostalih, zato gre tudi trend v smeri transnacionalnih podjetij (npr. švicarsko-švedsko podjetje ABB). Partnerji transnacionalk so pripravljeni deliti več znanja in enakovredno obravnavati svoje partnerje glede na njihove sposobnosti.

Podjetja se lahko iz več vzrokov upravičeno odločijo za katerokoli izmed zgornjih mentalitet, npr. glede na panogo, v kateri poslujejo, glede na strateški položaj podjetja, glede na različne potrebe držav gostiteljic in še glede na množico drugih dejavnikov, ki vplivajo na podjetje in na njegovo poslovno okolje. Pri nekaterih pa lahko opazimo celo nekatere značilnosti vsakega izmed zgoraj opisanih strateških pristopov.

1.2 MOTIVI ZA INTERNACIONALIZACIJO

1.2.1 Iskanje virov

Med najzgodnejšimi motivatorji, ki so gnala podjetja, da investirajo v tujini, je bila potreba po zagotavljanju ključnih virov, še posebej rudnin, energentov in redkih surovin. Teh virov v domači državi ni bilo ali pa so bili dosegljivi po veliko višji ceni kot v nekaterih drugih državah. Ponavadi se večina proizvodov, narejenih s pomočjo redkih virov, izvaža. Pridobivanje nafte v državah tretjega sveta pogostokrat vključuje notranje NTI (čeprav so pogoji, pod katerimi so multinacionalke vključene v proizvodnjo ogljikovega vodika, glede izkoriščanja naravnih virov odvisni od politike države gostiteljice).

NTI omogočajo naftnim družbam, da zaščitijo svoje rafinerije in posledično tudi maloprodajo, ki je locirana izven države, kjer se črpa nafta. Iz perspektive gostujoče države prinašajo tuje multinacionalne družbe tehnično strokovno znanje, ki je še posebej uporabno pri izkoriščanju in proizvodnji nafte na težavnih terenih ter pri učinkovitejšem črpanju na že obstoječih naftnih poljih (Johnson, Turner, 2003, str. 103).

Proizvajalci aluminija so si morali zagotoviti zalogo boksita, tovarne gum so v tujini razvile plantaže kavčuka, naftne družbe so želele odpreti nova polja v Kanadi, na Bližnjem vzhodu in v Venezueli. V začetku tega stoletja so bili Standard Oil, Alcoa, Goodyear, Anaconda Cooper in International Nickel med največjimi od razvijajočih se multinacionalk.

Nekateri drugi viri, za katere se zanimajo tuji investitorji, vključujejo poceni nekvalificirano ali delno kvalificirano, z razvojem zahtevnejših izvoznih produktov iz nerazvitih držav, pa tudi vedno bolj kvalificirano delovno silo. Taki investitorji prihajajo iz držav, kjer so realni stroški delovne sile visoki. Prvotno so investirali večinoma v razvitejše države tretjega sveta, kot sta vzhodna Azija in Latinska Amerika, vendar se zaradi višanja cene delovne sile v teh državah že preusmerjajo v manj razvite države. Druge investicije glede iskanja virov vključujejo turizem in gradbeništvo-investiciji, ki sta zaradi nemobilnosti svojih virov oz. zaradi določenih lastnosti primerni le na določenih lokacijah (Johnson, Turner, 2003, str. 104).

Investicije, ki so vključevale iskanje virov, so bile dominantne neposredne tuje investicije v devetnajstem in dvajsetem stoletju ter so predstavljale osnovo kolonialnih odnosov med Evropo in Japonsko (ter med njihovimi prekomorskimi posestvi). Preživele so konec imperija in ostajajo še vedno pomembne, vendar so jih po pomembnosti prehitele druge vrste neposrednih tujih investicij.

1.2.2. Iskanje trgov

Eden od naslednjih močnih povodov internacionalizacije je iskanje trgov (market seeking investment). Ta motivator je bil še posebno močan v podjetjih, ki so imela kakšno notranjo prednost, ki se je nanašala tipično na njihovo tehnologijo ali na prepoznavanje njihove blagovne znamke, ki jim je zagotavljala konkurenčno prednost na tujih trgih (Johnson, Turner, 2003, str. 104).

Čeprav je bila njihova začetna naravnost pogosto oportunistična, je precej podjetij nazadnje spoznalo, da jim je ta dodatna prodaja dovoljevala izkoriščati ekonomije obsega in jim s tem omogočala vir konkurenčnih prednosti pred domačimi tekmeci. To je bil močan motiv zlasti za nekatere od evropskih multinacionalk, katerih majhni domači trgi niso zadostovali za podpiranje količinsko intenzivnih proizvodnih procesov, ki so se razmahnil po proizvodnih industrijah, vse od prehrabene in tobačne, do kemijske in avtomobilske. Podjetja, kot so Nestle, Bayer in Ford, so se razširila mednarodno prvotno prav zaradi iskanja novih trgov.

Prednosti lociranja proizvodnje neposredno na trgu (pred izvažanjem na te trge, kot so to počeli iskalci trgov od začetka,) vključujejo (Johnson, Turner, 2003, str. 104):

- neposredna bližina potrošniku : to pospeši prilagajanje proizvodov lokalnim navadam, običajem in potrebam (policentrična podjetja);
- velikost trga : prisotnost velikih razvijajočih se trgov, kot so Bližnji vzhod, Kitajska, Indija, Rusija ali deli Latinske Amerike
- poglabljanje že obstoječih odnosov s ključnimi strankami : npr., ko so japonski proizvajalci avtomobilov začeli prekomorsko investirati, jim je sledilo tudi precej njihovih dobaviteljev. Internacionalizacija profesionalnih storitev, kot so računovodstvo, pravne in svetovalne storitve, so prav tako odgovor na selitev njihovih klientov na tuje trge.
- vladna politika: vladna politika kot oblika investicijskih spodbud lahko stimulira vhodne NTI (inward FDI), prav tako lahko spodbudi obrambne NTI (defensive FDI). Npr., veliko NTI v Evropi proti koncu osemdesetih let je bilo realiziranih zaradi »investitorjevih strahov«, da bi izgradnja samostojnega evropskega trga (Single European Market) zmanjšala ali celo onemogočila njihov dostop do EU trga. V praksi so se ti strahovi izkazali za neosnovane;
- prepričanje, da je treba vzdrževati fizično prisotnost na tujem trgu, ker tako počnejo tudi konkurenti.

1.2.3. Iskanje učinkovitosti

Naslednji od pomembnih sprožilcev internacionalizacije je bila želja po doseganju učinkovitosti

(to access low cost factors of production). Z zmanjšanjem carinskih ovir v šestdesetih letih je veliko ameriških in evropskih podjetij, za katere je cena delovne sile predstavljala glavni strošek, ugotovilo, da so bili njihovi proizvodi v primerjavi z uvoznimi nekonkurenčni. Kot odgovor na to je veliko število podjetij v tekstilni, elektronski, urarski industriji, v proizvodnji gospodinjskih aparatov ipd. ustanovilo inozemske centre resursov za proizvodnjo komponent ali celo za dokončanje proizvodnih linij. Kmalu je postalo jasno, da delovna sila ni edini proizvodni faktor, ki bi bil lahko ekonomičneje izrabljen v tujini. Tako je razpoložljivost nizkocenovnega kapitala (npr. preko vladne investicijske subvencije), prav tako postala močna gonilna sila internacionalizacije (Bartlett, Ghoshal, 2000, str. 22).

Iskalci učinkovitosti si prizadevajo racionalizirati svoje vrednostne verige. Različne dele svoje vrednostne verige skoncentrirajo na različne lokacije, v iskanju maksimizacije koristi od vsake lokacije, in sicer s specializacijo in z izravnavo stroškov. Na globalni ravni si prizadevajo izkoristiti prednosti tradicionalnih razlik v lastnostih dejavnikov. To pomaga razložiti koncentracijo delovno intenzivnih dejavnosti v nerazvitih državah ter kapitalsko in tehnološko razširjenih aktivnosti v razvitih državah.

Neposredne tuje investicije, osredotočene na iskanje učinkovitosti, so prav tako izrazito prisotne na regionalno povezanih trgih : ti trgi so si pogosto podobni glede ekonomske strukture in dohodkovnih nivojev in omogočajo proizvajalcem izkoriščanje ekonomij obsega za zadovoljitev različnih trgov.

Investicija z namenom iskanja učinkovitosti zahteva koordinirano komunikacijo, razvite proizvodne in (vhodne in izhodne) logistične mreže, predvsem pa poslovno okolje z malo ali nič ovirami za nemoteno delovanje čezmejnih aktivnosti. S pojavom samostojnega evropskega trga (SEM) se je pričakovalo, da bodo evropski proizvajalci dosegali večjo učinkovitost, uvedba evra v letu 2002 pa je ta pričakovanja še pospešila. Vsekakor se je v več evropskih sektorjih kot rezultat samostojnega evropskega trga (SEM) pojavila racionalizacija.

1.2.4. Iskanje strateških prednosti

Iskalci strateških prednosti se lotijo neposrednih tujih investicij z namenom doseganja dolgoročnih strateških ciljev. Ti cilji varirajo. Namen je predvsem doseči večji regionalni in globalni napredek (tehnologija, organizacijski pristopi in poznavanje tržnih poti oz. trgov). Prevzem je npr. lahko utemeljen z namenom, da se tekmeču, ki nastopa na specifičnem trgu, oteži delo ali pa da se zmanjša konkurenca na določenem trgu (pod pogojem, da lokalne konkurenčne avtoritete ne nasprotujejo). Mednarodni konglomerati lahko izkoristijo prevzeme, da razširijo tveganje po širšem območju trgov in lokacij.

1.2.5. Drugi motivatorji za investiranje

V nekaterih primerih se neposredne tuje investicije pojavijo v tistih državah, kjer se podjetja lahko izognejo restriktivni zakonodaji na domačem trgu. Usmerijo se v tako imenovane davčne oaze, kjer podjetja niso obdavčena in se izognejo neugodni domači zakonodaji z lociranjem v državah, kjer imajo manj stroge zakone (npr. ugodnejši zakoni zaposlovanja, manjši davki itd.). Nekatera podjetja investirajo v tujini, ker so podprta z domačim uspehom ali pa želijo preseči omejena pričakovanja rasti doma v primeru, da se ne bi odločila tvegati onstran nacionalnih meja. Drugi investirajo zato, ker se bojijo, da bi si njihovi tekmeci z investiranjem na določenem trgu lahko pred njimi pridobili konkurenčno prednost, ali pa se preprosto na dolgi rok bojijo izločitve.

Po razpadu Sovjetske zveze je npr. mnogo tujih podjetij investiralo v Rusijo, ker so se bali, da bi jim bili v nasprotnem primeru potencialni ruski partnerji ali ruska vlada manj naklonjeni, ko bi spet nastopila blaginja. V resnici pa se je v devetdesetih letih ruska ekonomska in investicijska klima izkazala kot ena najtežavnejših in številne multinacionalke so tam drastično zmanjšale svoje investicije ali jih celo popolnoma umaknile (Johnson, Turner, 2003, str. 105).

Prvi trije (iskanje virov, iskanje trgov in iskanje poceni dejavnikov proizvodnje) motivi so predstavljali glavno gonilno silo za čezmorsko ekspanzijo velike večine multinacionalnih družb. Načini, po katerih ti motivi medsebojno vplivajo drug na drugega, da ženejo podjetja (še posebno tista iz ZDA) v multinacionalno delovanje, so zajeti v teoriji življenjskega ciklusa proizvoda, ki jo je leta 1966 razvil prof. Raymond Vernon (v nadaljevanju).

Heterogenost multinacionalnih podjetij v smislu njihovih motivov za internacionalizacijo, struktur in raznovrstnih mednarodnih vstopnih načinov, ki so jih le-ta prevzela, jih naredi kompleksne, zato jih je težko posploševati. Vsekakor je pojav kooperativnih mrež in zvez v zadnjih desetletjih dodal teoriji multinacionalnih podjetij precejšnjo kompleksnost ter posledično zahteval ponovno interpretacijo in prilagoditev prej prevladujočega mnenja o multinacionalnih podjetjih.

Multinacionalke so glavni »zmagovalci« globalizacije. Vendar jim globalizacija vseeno predstavlja določeno nevarnost, predvsem tistim, ki niso dovolj prilagodljiva na konkurenčne pritiske v bolj odprtem, globaliziranem svetu. Poleg tega sprememinjanje sveta nima vedno za posledico globalnih podjetij. Čeprav mnogo podjetij posluje v številnih državah po svetu, je njihov proizvodni in marketinški pristop v teh deželah pogosto usmerjen bolj nacionalno ali regionalno, upoštevajoč nacionalne meje. Še več, mnogo multinacionalk ostane pod vplivom svoje države in tja tudi investira.

1.3. TEORIJA ŽIVLJENJSKEGA CIKLUSA PROIZVODA

Teorija življenjskega ciklusa proizvoda je ena izmed teorij o nastanku mednarodne menjave, ki poskušajo razložiti, zakaj lahko tuja podjetja bolje izkoristijo tuje trge kot domača, ki so na teh trgih že locirana in dobro poznana. Spada med tehnološke teorije in se opira na tehnologijo kot poglavitno determinanto mednarodne menjave (Svetličič, 1996, str. 203).

Teorija življenjskega ciklusa proizvoda je v bistvu posplošitev modela tehnološke vrzeli. Skladna je z Ricardovo teorijo primerjalnih prednosti, saj naj bi se po njej odločalo o lokaciji proizvodnje na podlagi primerjalnih prednosti (Svetličič, 1996, str. 205).

Vernon je bil prvi, ki je skušal pojasniti delovanje multinacionalnih podjetij s pomočjo tržne strukture. Njegova analiza je osnovana na prekomorskem premiku proizvodnje ameriških podjetij, vendar lahko enako logiko in analizo apliciramo na inovativne proizvajalce, ki so locirani kjerkoli drugje.

Teorija pravi, da je začetna točka vsakega internacionalizacijskega procesa inovacija, ki jo podjetje ustvari v svoji državi. Poudarja časovni pojav inovacije novega izdelka, ki ga spremlja ekonomija obsega in negotovost v trgovanju. Proces razvoja proizvoda, tujih neposrednih investicij in mednarodne trgovine lahko razdelimo v več faz (Dunning, Van Hoesel, Narula, 1998, str. 255):

- Faza novega proizvoda: Trg ima v državi inovacije. Izdelek se proizvaja le v inovacijski deželi in podjetje uživa inovacijsko prednost. Ker oblika proizvoda še ni dokončna, mora biti proizvodnja locirana blizu porabnika. Cenovna elastičnost povpraševanja je nizka. Profitne stopnje so visoke in podjetja so praviloma monopolisti. Na tej stopnji podjetje ne deluje multinacionalno ne v proizvodnji in ne v prodaji.
- Faza razvoja izdelka: Proizvodnja v inovacijski deželi raste in se izpopolnjuje, da bi zadovoljila rastoče povpraševanje doma in v tujini. V tej fazi pride do multinacionalnosti v prodaji. Podjetje uživa prednosti monopola doma in v tujini. Proizvodnja doma je upravičena do takrat, ko so proizvodni in transportni stroški nižji kot predvideni stroški proizvodnje v tujini.
- Faza zrelega proizvoda: Na tej stopnji postaja proizvodni proces vse bolj standardiziran, stroški so vedno pomembnejši, elastičnost povpraševanja je višja, visoke profitne stopnje začnejo privabljati konkurente in se zato znižajo. To aktivira motiv iskanja virov in tako podjetje začne na tujem iskati nove trge in možnosti cenejše proizvodnje. Država posnemovalka začne s proizvodnjo za domačo rabo (navadno na podlagi licence).
- Faza cenovne konkurence: Država posnemovalka začne izpodrivati inovatorsko državo na tretjih trgih zaradi nižje cene delovne sile, saj zaradi standardizirane proizvodnje niso več potrebni večša delovna sila in inženirji. Proizvodnja v inovatorski državi prične padati.
- Faza standardiziranega proizvoda: Konkurenca je zelo močna. Najpomembnejši so stroški in lokalni trgi, potrebe po izboljšavah v organizaciji in po vodenju pa so majhne.

Ker je za proizvodnjo izdelka potrebna nekvalificirana delovna sila, se proizvodnja seli na najcenejše lokacije. Inovatorska država začne zaradi cenejšega uvoza uvažati »svoj« izdelek.

Ekspanzija internacionalizacije podjetij v obdobju po drugi svetovni vojni je precej skladna z vzorcem, ki se pojavlja v teoriji življenjskega cikla proizvoda (Bartlett, Ghoshal, 2000, str. 6).

Čeprav je ta teorija pokazala uporaben način za opis številnih primerov internacionalizacije v povojnih desetletjih, je z osemdesetimi leti prejšnjega stoletja začela nekoliko izgubljati na moči. Ko je začelo mednarodno poslovno okolje postajati vedno bolj kompleksno in zapleteno, so podjetja razvila primernejše pristope za svoje mednarodne operacije. Novejši teoriji v množici teorij o mednarodnem delovanju podjetij sta teorija internacionalizacije in eklektična paradigma, ki je bila ena izmed najpomembnejših od osemdesetih let prejšnjega stoletja dalje in pomeni nekakšno sintezo ostalih teorij mednarodne proizvodnje. V svoji nalogi ju ne bom podrobneje obravnavala.

1.4 PERLMUTTERJEVA KLASIFIKACIJA MULTINACIONALK

Multinacionalna podjetja lahko razvrstimo ne le po vzrokih za internacionalizacijo, ampak tudi po dimenzijah. Ta klasifikacija pokaže način, ki poudari značilnosti različnih multinacionalk. Razlike so med etnocentričnimi, policentričnimi, regiocentričnimi in geocentričnimi multinacionalkami. Perlmutter (1969) postavlja v ospredje stopnjo domače ali mednarodne usmerjenosti podjetij (Johnson, Turner, 2003, str. 106).

1.4.1. Etnocentrična podjetja

Glavna dejavnika v etnocentričnih podjetjih sta matično podjetje in domači trg: potrebe domačih kupcev določajo razvoj proizvoda in sedež matičnega podjetja (HQ-headquarter), ki je lociran v domači državi; kontroliranje tujih podružnic preko visoko centraliziranega odločanja in/ali uporaba izseljenega izkušenega (senior) managementa iz domače države v čezmejnih operacijah. Taka podjetja so na prvi ali drugi stopnji Vernonove teorije življenjskega ciklusa proizvoda.

Obnašanje takih podjetij lahko označimo kot »home-country attitude«. Značilen zanje je sledeč odnos managerjev do tujih podružnic: »Mi, lastniki podjetja X, smo superiorni, vrednejši zaupanja in zanesljivejši kot katerikoli tujci na sedežu ali v podružnicah našega podjetja. Pripravljeni smo investirati v vaši državi pod pogojem, da priznate našo naravno superiornost ter sprejmete naše metode in pogoje poslovanja«.

1.4.2. Policentrična podjetja

Policentrična podjetja so bolj usmerjena na tuje trge. Iščejo tuje trge ter so bolj prilagojena potrebam in kulturi držav, v katerih poslujejo. Delujejo kot serija domačih podjetij, ohlapneje povezanih z matično državo. Taka podjetja so večkrat organizirana tako, da delujejo na manj centraliziran in hierarhičen način kot etnocentrična, čeprav so lahko nekatere bistvene odločitve centralizirane (Rugman, 2005, str. 225). Za taka podjetja je značilna »host-country« orientiranost. Nagibajo se k mnenju, da so kulture držav gostiteljic drugačne, tujce pa je težko razumeti. Lokalni ljudje vedo, kaj je najbolje zanje, zato naj bi bil del podjetja, ki je lociran v državi gostiteljici, čim bolj lokalni. Policentrično podjetje meni, da lahko njihovo multinacionalko »drži skupaj« dobra finančna kontrola. Dobesedno je policentrično podjetje ohlapno povezana skupina s kvazineodvisnimi podružnicami kot centri in je sorodnejše konfederaciji (zvezi). Do nastopa skupnega evropskega trga je ta pristop deloval za večino evropskih multinacionalk. Na lokalnem trgu so uporabile top lokalne managerje, ki so bili iz »prave družine« in vredni zaupanja ter so simpatizirali s tujo vlado. Vodilni managerji takega policentričnega podjetja so imeli navado reči: »Let the Romans do it their way« (oz. »Resnično ne razumemo kaj se tam dogaja, vendar imamo zaupanje vanje. Vse dokler nam prinašajo profit, želimo ostati v ozadju«). Pogosto, pa se lokalni managerji podružnic pritožujejo, da jim matično podjetje nikoli ničesar ne pove ali svetuje. Domnevajo, da, ker so ljudje v vsaki državi različni, morajo biti tudi standardi poslovanja, spodbude in izobraževalne metode različne. Večjo težo dajejo lokalnim okoljskim dejavnikom.

1.4.3. Regiocentrična podjetja

Regiocentrične multinacionalke razvijejo svojo strategijo in organizacijo na regionalnih ravneh. Regionalne službe so odgovorne HQ oz. sedežu matičnega podjetja, vendar imajo določeno avtonomijo. Obstaja povezava členov vrednostne verige znotraj regij, a malo povezave med samimi regijami. Ta pristop prikroji output regionalnim potrebam in je še posebej primeren znotraj konteksta regionalne integracije. Mnogo japonskih, ameriških ali pa evropskih podjetij je na primer raje sprejelo regiocentričen pristop kot posledico kampanje za razvoj malih in srednje velikih podjetij, kot pa da bi razvila posebne strategije za vsakega izmed nacionalnih trgov (Rugman, 2005, str. 227).

1.4.4. Geocentrična podjetja (world oriented concept)

Geocentrično podjetje gleda na svojo vrednostno verigo iz globalne perspektive z namenom integriranja svojih aktivnosti med različnimi regijami. Najbolj geocentrično usmerjena podjetja bodo razvila globalne oz. univerzalne proizvode, medtem ko bodo ostala prilagojena lokalnim ali regionalnim kulturam in tržnim posebnostim, kjer je to potrebno. Ta koncept torej poudarja sodelovanje med podružnicami in matico za določitev univerzalnih standardov in dopustnih lokalnih odstopanj. Sprejemajo se ključne alokacijske odločitve o novih proizvodih, tovarnah in

laboratorijih. Mednarodni tim managerjav vključuje tudi vodilne managerje podružnic. Temeljni cilj geocentričnega podjetja je svetovni pristop matičnega podjetja in podružnic (Johnson, Turner, 2003, str. 106).

1.4.5 Prednosti in slabosti različnih konceptov

Obstajajo pa prednosti in slabosti vsakega izmed zgoraj opisanih konceptov, vsekakor pa gre trend vse bolj proti geocentrizmu. Stroški, povezani z geocentrizmom, se nanašajo predvsem na komunikacijske in potne izdatke, na stroške za izobraževanje na vseh ravneh, na čas, potreben za odločanje, saj je potreben konsenz med več ljudmi, obstajajo pa še birokratski stroški mednarodnih sedežev (Rugman, 2005, str. 233).

Tveganja so predvsem tista, ki nastanejo zaradi preširoke distribucije moči, problemov, povezanih z osebjem, in tistih zaradi ponovnega vstopa mednarodnih vodilnih kadrov. Koristi so močnejše celotno podjetje, boljša kvaliteta proizvodov in storitev, svetovna uporaba najboljših virov, izboljšanje managementa lokalnega podjetja, večji občutek pripadnosti svetovnim ciljem in nazadnje večji profit.

Stroški policentričnih podjetij so izgube zaradi podvajanj in odločitev o izdelavi proizvodov za lokalne potrebe, ki bi lahko bili univerzalni in neučinkovite izrabe izkušenj domače države. Tveganja obsegajo pretirano pozornost lokalnim tradicijam in lokalni rasti na račun globalne rasti. Glavne prednosti so intenzivna izraba lokalnih trgov, boljša prodaja zaradi boljše informiranega lokalnega managementa, več lokalne iniciative za nove proizvode, večja podpora držav gostiteljic in dobri lokalni managerji z visoko moralo.

Ne preveč presenetljivo pa stroški in tveganja, povezani z etnocentrizmom, na dolgi rok presegajo njegove koristi. Stroški etnocentričnih podjetij so neučinkovito planiranje zaradi pomanjkanja ustreznega feedbacka, odhodi najboljših ljudi v podružnicah, premalo inovacij in nesposobnost zgraditi visokokakovostno lokalno organizacijo. Tveganja so politične in socialne reakcije ter manj fleksibilno prilagajanje lokalnim spremembam. Mnogi menijo, da so koristi etnocentrizma samo kratkoročne. Organizacija je enostavnejša. Obstaja višja stopnja komunikacij know-howa s sedeža podjetja na nove trge in več kontrole nad imenovanjem višjih položajev v podružnicah.

1.5 SILE ZA GEOCENTRIZEM IN PROTI NJEMU

V različnih podjetjih vidijo vodilni managerji številne pozitivne dejavnike geocentrizma: naraščajoča želja top managementa za optimalno uporabo humanih virov in materialnih virov; po dolгих letih etnocentrične prakse je opaziti zmanjšanje morale, zmanjšanje izgub in podvajanja, značilnih za policentrično razmišljanje, povečano zavest in upoštevanje dobrih

kadrov, tudi tistih druge nacionalnosti, najpomembnejše pa je prizadevanje top managementa za izgradnjo geocentričnega podjetja, kot je razvidno iz politike, praks in postopkov podjetja.

Ovire za geocentrični koncept, ki izhajajo iz okolja, se nanašajo predvsem na naraščajoči politični in ekonomski nacionalizem v današnjem svetu, na nezaupanje političnih voditeljev glede ciljev in na vedno večje moči multinacionalnih podjetij. Glede interne ravni podjetij so ameriške multinacionalke največkrat poročale o ovirah, kot so neizkušenost managementa na prekomorskih trgih, nezaupanje med domačimi in tujimi managerji, odpor do sodelovanja s tujci pri odločanju na sedežu podjetja, naraščajoče težave pridobivanja dobrih managerjev, pripravljenih na selitev, nacionalistična nagnjenja zaposlenih ter jezikovne in druge komunikacijske težave kulturne narave.

V zadnjem času je opaziti premik večine podjetij h geocentrizmu, in sicer s hitrostjo, odvisno od sposobnosti podjetij graditi na pozitivnih notranjih dejavnikih, ki jih lahko kontrolirajo in od sposobnosti spremeniti negativne interne dejavnike, ki se dajo nadzirati. V nekaterih podjetjih se o geocentričnih ciljih javno diskutira med zaposlenimi različnih nacionalnosti in med različnimi podružnicami ter sedeži podjetja. Posledično je zato opaziti izboljšanje zaupanja in s tem klime v podjetju in upoštevanje medsebojnih mnenj (Johnson, Turner, 2003, str. 113).

Programi so osnovani z namenom zagotoviti večje izkušnje na tujih trgih, naloge managerjev postajajo zahtevnejše, načrtujejo pa se tudi mednarodne kariere uslužbencev vseh nacionalnosti. Kljub temu pa ne smemo podcenjevati resnosti ovir. Naraščajoči nacionalizem po svetu je težko predpogoj za geocentrizem; tudi vedno večjega nezaupanja do tujcev, celo v okviru istega podjetja, ni mogoče odpraviti v kratkem časovnem obdobju. Pot k prodornemu geocentričnemu mišljenju je zato dolga in polna ovinkov.

2. VPLIV MULTINACIONALK NA DRŽAVE V RAZVOJU

Narava in obseg interakcij med multinacionalnimi korporacijami in vladami držav v razvoju sta bili v povojnem obdobju izpostavljeni različnim dramatičnim spremembam. Deloma je bil to rezultat bistvenih sprememb v političnih ideologijah in v ekonomskih sistemih, povezanih s temi ideologijami. To je vodilo k množici različnih politik, pristopov in vladnih akcij do multinacionalnih aktivnosti, ki so na eni strani povezovala laissez-faire, neoliberalni pristop, ki ga je do leta 1997 podpirala vlada Hong Konga, in strukturalne regulacijske programe, ki jih je sponzorirala Svetovna banka (SB), na drugi strani pa centralno planirane administrativne sisteme vzhodnoevropskih držav in socialistične republike Kitajske (Dunning, Narula, 2004, str. 14).

Ta heterogenost politik sama po sebi niti ni tako presenetljiva, saj podaja različne stopnje razvoja in ekonomskih struktur teh držav. Kljub temu pa je bilo preseganje teh spremenljivk in vplivanje nanje v zadnjih dveh desetletjih temeljni cilj preusmeritve razvojnih strategij mnogih držav v

razvoju, in sicer tistih, ki so bile bolj domače usmerjene in so poudarjale predvsem uvoz, in tudi tistih, ki so se hitreje prilagajale svetovnemu dogajanju in bile bolj naklonjene izvoznim kot uvoznim ciljem države. Vse to je vodilo k še večji različnosti političnih usmerjenosti, ko so se te države lotile strukturalnih prilagoditvenih programov in še ohranile določene elemente svojih prejšnjih režimov.

Sedanji pritiski vlad do prijateljsko naklonjenih multinacionalk segajo vse od zgodnjih osemdesetih let prejšnjega stoletja in jih lahko pripišemo velikim spremembam v svetovni ekonomiji, ki so bile že opisane kot »globalizacija«. Ekonomska globalizacija, kakor pojem uporabljamo v tem primeru, se nanaša na vse večjo svetovno medsebojno odvisnost in povezanost proizvodnje in trgov proizvodov, storitev in kapitala. Ta proces vodi k širjenju obsega in oblik mednarodnih transakcij ter k poglobljanju medsebojne odvisnosti in prepletenosti med delovanjem ekonomskih subjektov, lociranih v eni državi, s tistimi, lociranimi v drugi (Dunning, Narula, 2004, str. 32).

Pomembno je poudariti, da je globalizacija proces in ne en sam dogodek. Prvotne determinante globalizacije so bile: 1.) hiter razvoj informacij in informacijskih tehnologij (ICT-information and computer technologies) ter nenehen padec v transportnih in transakcijskih stroških; in 2.) ponoven vzpon demokratičnega kapitalizma in svoboden tržni sistem alokacije redkih virov. Vendar pa globalizacija ni vplivala na vse države in regije v enakem obsegu, še posebej ne v državah v razvoju. Medtem ko je peščica držav v razvoju prosperirala, je velika večina doživela ustrezen razmik (nihanje) svojih dohodkovnih nivojev in porabniških vzorcev od svojih tekmecev v industrializiranem svetu.

Vse to je imelo za posledico tako imenovano »cepljenje« držav, namreč širjenje dohodkovnih nivojev najpremožnejših industrializiranih držav (in peščice držav v razvoju) v eno skrajnost in najrevnejših držav v drugo skrajnost. Vsekakor je globalizacija, medtem ko je prinašala prednosti in zaslužek srednje razvitim državam, prinašala relativno malo ekonomskih koristi najmanj razvitim državam, npr. večini podsaharske Afrike (Graham, 1996, str. 93). Ti povezani procesi so bistveno spremenili odnos med multinacionalkami in vladami. Obe strani sta prilagodili svoje strategije in politiko realnosti novega globalnega okolja.

Čeprav je vedno več držav v razvoju sprejelo razvojne strategije, ki se vedno bolj zanašajo na vhodne NTI, da bi nadgradile svoje obstoječe domače vire in izboljšale konkurenčnost domačih industrij, jih je bila večina nesposobna ponoviti uspeh novointustrializiranih azijskih držav (NID). Pravzaprav so te države obtičale v »škodljivem« krogu, ki je v veliki meri posledica njihovega neuspeha pri izboljšanju človeške in tehnološke infrastrukture, makroekonomskih politik in institucionalnih okvirjev. Ta »škodljivi« krog se je prav tako zaostрил s povečanjem konkurence po prilivih NTI med državami v razvoju, kar je vodilo k zapravljanju potencialnih neto koristi od multinacionalnih aktivnosti preko serije lokalnih tekmovanj (Mytelka, 1999, str. 82).

2.1 EKONOMSKA GLOBALIZACIJA, EKONOMSKA RAST IN VLADE

Na odnos med multinacionalkami in demokratičnimi nacionalnimi vladami vplivajo bistvene razlike v ciljih obeh strani. Multinacionalke si tako kot večina lastniških ekonomskih subjektov želijo maksimirati premoženje svojih lastnikov, po drugi strani pa nacionalne vlade prav tako želijo storiti enako za svoje državljane, in sicer povečati njihovo blaginjo. Največkrat se poskusi najti sprejemljivo rešitev za obe strani izjalovijo in pogosto vodijo do neoptimalnega rezultata za vsako stran.

V sedemdesetih letih je večina vlad gledala na multinacionalke z določeno mero sovražnosti. Od takratnih časov se je mnogo stvari spremenilo, in tako so multinacionalke in vlade spoznale, da imajo veliko ponuditi drug drugemu in da sodelovanje v veliko večji meri kot nasprotovanje pomaga pospeševati skupne interese. V devetdesetih letih sta obe strani zavzeli bolj sistemski in povezan pristop do nadgrajevanja ustvarjanja in uporabe virov ter vzdrževanja njune dolgoročne konkurenčnosti (Mytelka, 1999, str. 129).

To je vodilo do bolj pragmatičnega oz. strokovnega pristopa nacionalnih vlad do multinacionalnih aktivnosti. Takšen preobrat v pristopu in odnosu do multinacionalk, še posebej med državami v razvoju, ki so doslej imele odklonilen odnos do vstopnih NTI, se tretira kot ena bolj dramatičnih sprememb v današnji svetovni ekonomiji. Preden začnemo proučevati spremembe, ki so se dogodile v odnosih med vladami in multinacionalkami, je pomembno razumeti osnovne vzroke teh sprememb, in sicer ne samo medsebojnega vplivanja med tema dvema akterjema, temveč tudi dogajanje znotraj vsakega od njiju.

Medtem ko je bila težnja, da se večina sprememb zadnjih dvajsetih oz. petindvajsetih let razvrsti pod oznako globalizacija, je imelo to za posledico poenostavitve mnogih kompleksnih pojavov, ki so skupaj oblikovali novo zunanjo podobo svetovne ekonomije in načina, po katerem je organizirana. Zlasti zadnje desetletje dvajsetega stoletja je doživelo preusmeritev socio-institucionalne strukture demokratičnega kapitalizma od hierarhičnega do zavezniškega (alliance) kapitalizma in vedno večjo hitrost tehnoloških sprememb. Zadnji dejavnik je povečal prag lokacijskospecifičnih prednosti, ki so potrebne za ohranjanje ekonomske rasti (Dunning, Van Hoesel, Narula, 1998, str. 259).

Kljub novi dobi ekonomskega pragmatizma in vedno večjega sodelovanja med multinacionalkami in nacionalnimi vladami se globalizacija ni pojavila v enaki meri med različnimi industrijami in državami. Pravzaprav se je pojavljala vedno vidnejša ekonomska razdelitev držav v tri obsežne kategorije. Prva predstavlja premožne industrializirane države, ki so v zadnjih nekaj desetletjih doživele konvergenco (zbliževanje) dohodkovnih nivojev, potrošniških vzorcev in tehnoloških sposobnosti. Druga vključuje številne NID, ki prav tako dohitevajo prvo skupino in se ji približujejo. Tretja kategorija je sestavljena iz velikega števila držav v razvoju, ki so še daleč od približevanja prvi in drugi skupini. Pravzaprav se vedno bolj oddaljujejo od njih (Hämäläinen, 2003, str. 83).

Z drugimi besedami, homogenost med trgi, ki so povezani z globalizacijo, se je pojavila bolj na regionalni kot na globalni osnovi. Ti procesi so bili predmet pomembnih raziskav, ki so poskušale razložiti upočasnitev rasti produktivnosti med industrializiranimi državami in dolgoročno tendenco dohodkovnih nivojev in nivojev produktivnosti k približevanju nivojem vodilnih držav na dolgi rok. Glavna teza konvergenčne teorije (teorije usmerjenosti k isti točki) je, da ima vodilna država največ kapitala in najvišjo raven tehnologije in znanja. Večja kot je vrzel med zaostankom določene države in napredkom vodilne države, večji je bazen potencialnih ustvarjenih sredstev (premoženja oz. prednosti)², ki jih država sledilka lahko pridobi, in (pod pogojem, da je sposobna izkoristiti ta sredstva oz. prednosti) s tem je večji tudi potencial oz. možnost za ekonomsko rast.³

Razkorake med večino najrevnejših držav v razvoju sta dobro pojasnila Dowrick in Gemmell (1991) in med drugimi tudi Alam in Nasser (1992). Ta razkorak se je pojavil kljub tehnološkemu približevanju, ki je bil posledica širjenja multinacionalnih dejavnosti, integracije svetovnih trgov in pojava novih tehnologij. Vsak od teh dejavnikov bi moral vsaj v teoriji, če ne že v praksi, povečati prilive ustvarjenih sredstev s strani razvitih držav k zaostalim državam. Ta konvergenca (zbliževanje) dohodkov, tehnoloških nivojev in nivojev znanja srednje in visoko razvitih držav je pripomogla k homogenosti njihovih potrošniških vzorcev in trgov. Vodila je k neke vrste dejanski integraciji med državami triade, poleg tega pa tudi k integraciji znotraj podskupin, kot so Evropska unija in NAFTA (Severnoameriški sporazum o prosti trgovini) (Narula, 1996, str. 177).

Pomembno je poudariti, da je proces približevanja in konvergence dinamičen proces, članstvo teh treh skupin pa je že po definiciji nestabilno. Nekatere države v razvoju so izkusile tehnološko učenje in približevanje v nasprotni smeri procesa divergence (razhajanja, oddaljevanja), in to najbolj očitno Kitajska in Indija.

Simultana divergenca rasti in dohodkovnih nivojev med bogatejšimi in revnejšimi ekonomijami in konvergenca (zbliževanje) med industrijskimi (in bogatimi) ekonomijami se na koncu vrne k začaranemu krogu revščine. Nesposobnost nerazvitih držav, da bi se rešile iz tega začaranega kroga revščine, torej da bi se ekonomsko približale razvitim državam, je mogoče razložiti s pomanjkanjem določenih pogojev, ki so osnovni temelj konvergence med razvitimi državami (Dunning, Narula, 2004, str. 32).

Zlasti ko tehnološki učinki (technological spillovers) pomagajo k rasti produktivnosti industrializiranim državam, neindustrializirane revnejše ekonomije teh učinkov (npr. novih tehnologij) ne morejo izkoristiti, ker jih nimajo na razpolago ali pa zaradi nerazpoložljivosti

² Pomembna je razlika med naravnimi in ustvarjenimi sredstvi (prednostmi oz. premoženjem oz. aktivo oz. assets). Naravna sredstva bi lahko definirali kot »sadeže narave«, obsegajo pa razpoložljivost neizobražene delovne sile in naravnih virov. Ustvarjena sredstva pa so tista, ki izhajajo iz nadgraditve oz. izboljšanja teh naravnih sredstev oz. virov. Lahko so otipljiva (npr. količina fizičnih in finančnih sredstev) ali neotipljiva (npr. tehnološki know how, dobro ime, managerske in podjetniške veščine, interpersonalni odnosi, ki so jih ustvarili posamezniki, ter kulturna in organizacijska institucionalna struktura).

³ Argumenti teorije dohajanja oz. približevanja (catch up) in konvergence (približevanja, usmerjenost k isti točki) ter temeljne vloge tehnoloških sprememb združujejo mnenja, ki so vključena tudi v teorijah nove rasti (new growth).

ustreznih socialno-institucionalnih sistemov in potrebnih tehnoloških in organizacijskih zmožnosti.⁴

2.2 KONKURENČNI POLOŽAJ DRŽAV IN VLOGA MULTINACIONALNEGA DELOVANJA

Upad in/ali stagnacija v ekonomskem razvoju neposredno vplivata na konkurenčnost držav in njihovih podjetij. Konkurenčnost se vedno bolj določa na podlagi lokacijsko-specifičnih prednosti, ki jih ima določena država, ter še zlasti na podlagi mehanizmov in institucij, ki spodbujajo nastanek ustvarjenega premoženja iz danih sredstev (Caves, 1996, str. 316).

Tendenca h konvergenci je odvisna tudi od podobnosti držav v socialnem in tehnološkem smislu, in sicer, da imajo države podobne socialne zmožnosti in tehnološko skladnost. Z izrazom socialna zmožnost se poudarja politična, kulturna, ekonomska in socialna infrastruktura, ki je povezana s samo državo. Drugi dejavnik, tehnološka skladnost, pomeni sposobnost države, da izkoristi tehnološke učinke vodilnih razvitih držav, in sposobnost akumulacije (sprejemanja) tehnologij (Alam, Naseer, 1992, str. 241).

Seveda vse države ne bodo mogle dohiteti razvitih držav na vseh področjih; stopnja, do katere je to mogoče, je odvisna od vrste in obsega ustvarjenih in naravnih sredstev, prav tako pa tudi od značilnosti njihovih trgov. Prav tako vsaka država ne bo mogla izkoriščati svojega celotnega potenciala za hitro rast, in sicer zaradi omejenih sredstev, državnih omejitev ali nerazvitih trgov.

Situacija pa je še slabša v primeru divergence oz. razhajanja: Ko se ekonomska oddaljenost med razhajajočo se ekonomijo in vodilno državo povečuje, se produktno prekrivanje (product overlap) zmanjšuje, in zato ovira sposobnost zaostajajoče države, da bi se bolj približala vodilni državi. Vzrok za to so zmanjšane možnosti za tehnološke učinke. Razen teh dveh dejavnikov (socialne zmožnosti in tehnološke skladnosti) proces konvergence občutno pospeši tudi povečana intenzivnost trgovanja in zunanje usmerjena gospodarska politika (Alam, Naseer, 1992, str. 252).

Vsekakor neuspeh držav, da bi izboljšale kakovost svojih nemobilnih virov in zmožnosti, poudarja vlogo vlad pri premagovanju tržnih neuspehov. Razvoj in vzdrževanje ustvarjenih sredstev države sta odločilna dejavnika ne samo zaradi tega, ker sta osnova za spodbujanje podjetništva in rasti domačih podjetij, temveč tudi zaradi tega, ker določata sposobnost podjetij, da izkoriščajo nove tehnologije in nova strokovna znanja, med drugim tudi preko razpoložljivosti strokovnega (usposobljenega) človeškega kapitala. Vendar v primeru, da bodo podjetja ustvarjala konkurenčne lastniške prednosti, ki bi jim omogočale konkurirati na mednarodnih

⁴ Treba je poudariti, da trend divergence k rasti produktivnosti velja samo za industrijski sektor, medtem ko je v kmetijstvu moč zaznati dohajanje s strani revnejših ekonomij (Dowrick, Gemmell, 1991, str. 134). Torej, druga razlaga za divergenco bi lahko bila neuspešnost neindustrializiranih ekonomij, da bi prestrukturirala svojo ekonomsko strukturo iz kmetijske v industrijsko.

trgov (kar je vedno bolj tako zaradi masovne liberalizacije trgov), morajo le-te v določenem obdobju pridobiti ali razviti.

Pomembno je poudariti, da lastniške prednosti ne vključujejo samo tehnologije v tradicionalnem smislu, temveč tudi 1.) organizacijske sposobnosti koordiniranja notranjih aktivnosti podjetja, 2.) znanje, s katerim se učinkovito pridobijo inputi od dobaviteljev, 3.) dobro poznavanje trgov za učinkovito prodajo njihovih outputov in 4.) sposobnost koristne in učinkovite uporabe tehnoloških, tržnih in organizacijskih informacij, ki so specifične oz. bistvene za določeno podjetje, lokacijo ali skupino posameznikov.

Tukaj je treba pojasniti, da so ustvarjena sredstva, kot so npr. informacije, v splošnem povezano-specifična (context-specific)⁵, so specifična za podjetje, ki jih trenutno uporablja, in jih drug posameznik ali drugo podjetje ne moreta učinkovito uporabiti, razen v primeru, da je tehnologija »naučena« (to je prirejena za določeno podjetje) od recipročnega podjetja. To tudi velja za informacije, ki so posebej v spretnostih in znanju človeškega kapitala na dani lokaciji.

Odkar je tako učenje postopen proces, ni v nobenem primeru brez stroškov, in učinkovitost, s katero lahko določeno podjetje naredi določeno tehnologijo specifično za svoje podjetje, določa dejansko oz. pravo ceno. Ta argument je podoben tezi, ki jo je zagovarjal Stiglitz (1989), in sicer, da se morajo podjetja »naučiti učenja«. Sposobnost naučiti se učenja je pomembna determinanta uspeha azijskih tigrov (Južna Koreja, Tajvan, Singapur, Hong Kong) (Amsden, 1992, str. 194).

Da bi se nerazvite države tehnološko bolj približale razvitim, morajo le-te povečati sposobnost svojih podjetij do dostopa in učinkovite rabe razpoložljivega znanja, s katerim razpolagajo ekonomsko in tehnološko bolj razvite države. Z drugimi besedami, domača podjetja morajo imeti možnosti, da združijo svoje lastne konkurenčne prednosti in lokalno-specifične vire (location-specific assets) svoje države s tistimi, ki jih imajo njihovi tekmeči v tujih državah.

Vlade so prišle do novih spoznanj glede temeljnih potreb po povečanju lastniških prednosti (koristi) svojih podjetij, ki jih je še dodatno podprl na veliko propagiran uspeh vzhodnoazijskih novo industrializiranih ekonomij. Tako postajajo vlade multinacionalkam vedno bolj naklonjene. Sanjaya Lall (2000, str. 336) se je izrazila s sledečimi besedami :

Transnacionalne korporacije so med najmočnejšimi razpoložljivimi sredstvi za prenos modernih tehnologij državam v razvoju in pripomorejo k premagovanju ovir za koristno uporabo teh novih tehnologij. Zaradi svojih velikih notranjih trgov kapitala, znanja, tehnologije in informacij se soočajo z manj tržnimi neuspehi kot lokalna podjetja. V večini primerov zaradi tega ni nobenega razloga, da bi se njihov vstop omejil-njihova prisotnost lahko lokalni produktivnosti in konkurenčnosti samo koristi. Razen tega, odkar so transnacionalke (TNCs-transnational corporations) v ospredju inovacij, omogoča njihova prisotnost učinkovit način, da ostanejo na

⁵ Zaradi odvisnosti informacij od namena uporabe in omejene racionalnosti podjetij, je učenje lokaliziran postopek.

tekočem s tehničnim napredkom. Njihove uveljavljene blagovne znamke, globalna marketinška prisotnost in mednarodni tokovi informacij, vse to pripomore k njihovim tehnološkim prednostim.

Vsekakor je bila uporaba multinacionalk kot vira tehnologije, informacij in razvoja človeških virov primarna strategija mnogih vzhodnoazijskih tigrov, čeprav so nekatere države (npr. Koreja) dale prednost uporabi tržnih in kvazi-tržnih mehanizmov, kot so licenciranje, skladi tveganega kapitala in projekti na ključ (turnkey projekti), da bi si tako pridobile sredstva, medtem ko so spet drugi, kot na primer Tajvan, podpirali multinacionalke, da bi na ta način pridobili NTI (Lall, 2000, str.339).

Vendar pa se podjetja ne morejo zanašati samo na čisto tržne oblike tehnoloških transferjev, ker pri porastu tehnoloških ravni informacije postanejo bolj posebne in specifične za določeno podjetje, težje prenosljive in manj dostopne. Posledično je vloga lokacijskih prednosti dvojna: prvič je osnova rasti domačih podjetij, drugič pa je način privabljanja multinacionalk, da bi se lotile dejavnosti, ki prinašajo dodano vrednost.

Katera naj bi bila tista oblika, s katero bi intervenirala vlada, da bi povečala pridobitev ustvarjenih sredstev? V današnjem času velja splošno mnenje, da specifično ustvarjena sredstva multinacionalk ne morejo biti brezplačna ali takoj na razpolago ekonomiji tuje države in ena od nalog vlade je, da na to vpliva, in sicer z namenom izboljšanja konkurenčnosti svojih podjetij (Mytelka, 1999, str. 144).

Stopnja vladne intervencije je odvisna od več dejavnikov. Natančna narava vladnih politik že presega obseg moje diplomske naloge, vendar pa lahko kljub temu navedem nekatere splošne cilje vladne intervencije, ki so odvisni od celotne dolgoročne ekonomske strategije države.

Prvič, čeprav so multinacionalke pripravljene izkoristiti svoje konkurenčne prednosti skupaj z negibljevimi ustvarjenimi sredstvi držav (immobile created assets of countries), morajo obstajati tudi domača podjetja, ki imajo prav tako dostop do komplementarnih sredstev in imajo konkurenčne prednosti, ki so potrebne, da lahko izkoristijo tehnološke učinke. To vključuje ne samo podjetja iz iste panoge, temveč tudi tista iz sorodnih panog, kot so npr. dobavitelji. Za primer lahko navedemo Gano, ki bi si želela pridobiti investicije v vesoljski industriji (aerospace industry), vendar bi pomanjkanje domačih komplementarnih oz. sorodnih podjetij, ki bi učinkovito izkoristila eksternalije od neposrednih in posrednih tehnoloških učinkov, vodilo k minimalnim koristim za državo gostiteljico (Graham, 1996, str. 72).

Drugič, konkurenčna sredstva (competitive assets) domačih in tudi tujih podjetij v določeni državi morajo biti podprta kljub mednarodni konkurenci, in sicer s pomočjo podpornih institucij. Te institucije vključujejo zakonsko infrastrukturo za zaščito obstoječega premoženja preko trdnih (ter izterljivih) in jasnih zakonov in zmožnost razvijanja novega premoženja. V dinamični ekonomiji morajo podjetja nenehno vlagati v izobraževanje in razvoj, da lahko ohranjajo svoje konkurenčne prednosti, ki pa zahtevajo uporabo specifičnih ustvarjenih sredstev države (country-

specific created assets), kot so npr. zadostna ponudba usposobljene delovne sile, ustreznih makro-organizacijskih politik, subvencij v raziskave in razvoj itd. (Graham, 1996, str. 73).

Tretjič, domača podjetja morajo imeti nekatere spodbude, da okrepijo svoje tehnološko premoženje in konkurenčne prednosti v času, in sicer preko izpostavljenosti mednarodni konkurenci. Zaprti trgi (captive markets) in oligopolistični položaji ne delujejo kot spodbuda za nadgradnjo ustvarjenega premoženja, kar se je izkazalo že v razmerah indijske proizvodne industrije pred liberalizacijo.

Četrtič, multinacionalke morajo imeti tudi določene spodbude, da upoštevajo izčrpanost oz. oslabitev svojih konkurenčnih prednosti. Te se lahko pojavijo v obliki (priviligiranega) dostopa do domačih trgov (npr. avtomobilske družbe na Kitajskem) ali subvencioniranih oz. ekskluzivnih pravic do določenih naravnih virov (npr. Aramco v Savdski Arabiji). Ta vprašanja so bila podrobneje obravnavana s strani mnogih drugih poznavalcev, zato jih tukaj posebej ne bom preučevala.

2.3 DRŽAVE V RAZVOJU IN NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE (NTI)

Iz dosedaj obravnavanega izhajajo naslednji zaključki. Prvič, vedno večja medsebojna odvisnost držav in njihovo zbliževanje dohodkov, tehnoloških ravni in potrošniških vzorcev sta še posebej značilni za premožnejše industrijske države in za peščico srednje razvitih držav (developing countries), kot npr. NID in Kitajska (Lall, 2000, str. 353). Drugič, neuspeh ostalih držav v razvoju, da bi dosegle konvergenco in dohitele razviti svet, je povezan z nezadostno (in pogostokrat padajočo) ravni doma ustvarjenega premoženja in z neučinkovitostjo lokalnih podjetij.

Tretjič, čeprav se zdi, da se je udeležba multinacionalk v divergentnih oz. razhajajočih se ekonomijah v zadnjem desetletju povečala, lahko ta porast pripišemo večinoma privatizaciji, brez katere bi bila divergenca še očitnejša. Četrtič, vedno pomembnejši načini, s katerimi se izboljša konkurenčnost držav, so uvoz tehnologij, znanja, organizacijskih sposobnosti in dostop do tujih trgov, ki jih omogočajo tuja podjetja, in sicer preko NTI in preko sporazumnih dogovorov take ali drugačne vrste. Petič, pogoji za dohitevanje razvitega sveta in za konvergenco so prav tako potrebni (a ne tudi zadostni) pogoji za pridobitev NTI. To pomeni, da obstaja določena mejna raven ustvarjenega premoženja, ki je povezana z dano lokacijo in z rezidentnimi podjetji in določa sposobnost teh podjetij, da imajo koristi od eksternalij, ki izhajajo iz multinacionalnih dejavnosti. Za prikaz lokacijskih prednosti pri pridobivanju NTI so tako potrebni mejna raven ustvarjenega premoženja in industrijski grozdi (Lall, 2000, str. 357).

Tukaj torej leži dilema kokoši in jajca (chicken and egg dilemma), s katero se soočajo države, ki želijo ponoviti uspeh azijskih tigrov (NID). Države morajo za dvig konkurenčnosti svojih podjetij očitno izboljšati svoje lokacijske prednosti, in sicer najprej preko rasti doma ustvarjenega premoženja. Ene od virov kapitala za doseg te rasti so multinacionalne aktivnosti. Multinacionalke pa raje investirajo tam, kjer take lokacijske prednosti že obstajajo.

Videti je, da imajo države na razpolago tri vrste načinov pridobivanja NTI. Prva dva načina izboljšujeta tudi konkurenčnost njihovih domačih podjetij. Prvi način je zagotavljanje in nadgrajevanje ustvarjenega premoženja, in sicer splošnega in industrijskega. To vključuje izboljšanje infrastrukture, npr. cest, električne energije in telekomunikacij. Ustvarjeno premoženje je odvisno tudi od razvoja institucij, ki podpirajo pridobivanje in ustvarjanje znanja in sredstev. To vključuje izobraževanje in usposabljanje človeških virov preko izobraževalnih sistemov, zaščito pravic intelektualne lastnine itd. To lahko vodi do pomembnih izboljšanj v transakcijskih stroških in v ravni produktivnosti domačih in tujih podjetij.

Drugič, NTI se lahko pridobijo preko uporabe ustreznih makro-organizacijskih politik, kot je spodbujanje vhodnih NTI v tiste sektorje, v katerih država že sedaj razpolaga s primerjalnimi prednostmi pri naravnih virih, pri ustvarjenem premoženju in pri industrijskih grozdih. Pomembno je povezati strukturno izboljšanje sektorjev in lokacijskih prednosti z multinacionalnim delovanjem in z razvojem lastniških prednosti domačih podjetij. To je najboljše ponazorjeno s primerom Japonske in Koreje (Ozawa, Castello, Phillips, 2001, str. 291). Eno od prav tako pomembnih področij makro-organizacijske politike, ki si zasluži pozornost, je tudi koordiniranje trgovanja in politik NTI (Bevan, Estrin, Meyer, 2004, str. 46).

Tretji način pridobivanja NTI, ki ga imajo na voljo vlade, so finančne in fiskalne spodbude. Vedno večji interesi za pridobitev NTI kot pozitivne ekonomske sile, ki je nastala zaradi ekonomske liberalizacije, pa prav tako vodijo do povečane konkurence za njihovo pridobitev. To je pripeljalo do neke vrste »vojne spodbud« (incentive war) z registriranim številom regij in držav, ki si medsebojno konkurirajo za pridobitev tujih investitorjev. Finančne in fiskalne spodbude so se od druge polovice 80. let do prve polovice 90. let povečale v 93. državah. Vendar pa nekatere druge raziskave kažejo, da medtem ko spodbude same po sebi niso učinkovite, vendarle velja, da dlje kot trajajo, verjetneje je, da bodo imele pozitiven učinek (Bevan, Estrin, Meyer, 2004, str. 62).

Obenem pa obstaja nevarnost, da lahko zaradi povečane konkurence med kandidati za pridobitev NTI države izgubijo potencialne koristi, ki nastanejo z multinacionalnim delovanjem. To še posebej velja, odkar morajo države v razvoju konkurirati zaostalim regijam industrializiranih držav in bivšim centralno planskim ekonomijam, katerih infrastruktura je bistveno boljša, žepi pa bistveno globlji kot tisti večine držav v razvoju. Kot primer lahko navedem, da je tovarna Mercedes Benz v Alabami (ZDA) pridobila 250 milijonov dolarjev (\$) subvencij za multinacionalno investicijo, vredno 300 milijonov \$, kar se je izkazalo kot 166 000 \$ na delavca. Še višja subvencija pa je bila ocenjena za tovarno Volkswagen na Portugalskem, in sicer 254 000 \$ na delavca (Enright, 2000, str. 114).

Odveč je reči, da je namen tako velikih denarnih pomoči dolgoročen⁶. Cilji ustvarjalcev take politike so dvojni. Prvič, obstaja upanje, da bodo pozitivne eksternalije lokalni industriji preko

⁶ Vendar obstajajo nekatere omejitve kontinuirane uporabe velikih subvencij v okviru (SCM-Subsidies and Countervailing Measures agreement) sporazuma o subvencijah in kompenzacijah znotraj STO (Svetovne trgovinske organizacije), ki omejuje raven določenih subvencij (četudi samo s številnimi svarili).

posrednih in neposrednih načinov obudile lokalno ekonomijo. Drugič, prisotnost tako pomembnega investitorja bo delovala kot »seme« investicija, za kar upa vlada, da bo rezultiralo v »zdravem« grozdu podjetij. To pomeni, da bodo tudi druga podjetja v določeni panogi primorana investirati na isto lokacijo bodisi zaradi želje po neposredni geografski bližini »seme« podjetju, kateremu bi bila dobavitelj in/ali bi izkoriščala tamkajšnje eksternalije, bodisi zaradi tega, ker njegova prisotnost deluje kot signal spremembe ravni ustvarjenega premoženja v regiji, ali preprosto kot oligopolistična reakcija pri strategiji zasledovanja (follow-my-leader strategy).

Grozdenje lahko posledično učinkuje v dodatnih ekonomijah aglomeracije (kopičenja), in sicer v primeru, da se kritična masa podjetij določene panoge ustvari sama. V primeru, da se taka kritična masa podjetij razvije, predstavlja to na svoj način pomembne lokacijske prednosti. Nekatere študije navajajo, da aglomeracija ni določena toliko z razlikami v virih, delovni sili in infrastrukturi kot s prisotnostjo drugih podjetij.⁷ (Enright, 2000, str. 125).

Take vrste neovirano obnašanje je tipično značilno za današnje obdobje zavezniškega (alliance) kapitalizma in racionalizirane proizvodnje multinacionalk. Vendar je naraščajoča mobilnost multinacionalk dvorezni meč. Čeprav je cilj takih spodbujevalnih shem (vključno z izvozno-predelovalnimi conami oz. EPZ⁸) ustvarjanje grozdenja oz. zbiranja aktivnosti na enem mestu, se to vedno ne izkaže za uspešno, saj se lahko podružnice na zelo enostaven način zopet preselijo drugam. Nekateri strokovnjaki navajajo kar nekaj primerov izvozno-predelovalnih con, ki so uspele pridobiti le minimalne začetne investicije. Videti je, da problem ni samo v tem, kako pridobiti začetne investicije, temveč kako zagotoviti tudi nadaljnje investicije, in kar je še pomembnejše, kako jih obdržati. Nadalje, koliko investicij vodi do kritične mase podjetij, da so dosežene ekonomije aglomeracije? To so pomembna in ključna vprašanja, ki zahtevajo poglobljeno študijo strokovnjakov (Enright, 2000, str. 206).

Države potrebujejo eksternalije, da lahko pospešijo ekonomsko rast. Ti učinki so najučinkoviteje doseženi preko vhodnih NTI. Ukrepi subvencij, spodbud in investicij v infrastrukturo so upravičeni samo takrat, kadar se neto pozitivne koristi (v smislu učinkov) pokažejo na dolgi rok. Stopnja pospeševanja investicij nikakor ni preprosta in še posebej v primeru najmanj razvitih držav je potrebno precej časa, da obrodi sadove. Treba je poudariti, da napoved za nerazvite ekonomije ni nič kaj dobra, saj nimajo ne časa in ne kapitala, da bi prakticirale z izbirami različnih politik. Odkrito povedano, divergenca vodi k nenehnemu krčenju velikosti trga in k vedno večji tehnološki vrzeli, kar ima za posledico postopno izgubo zanimanja za te trge s strani multinacionalk, saj so potencialne ekonomije obsega in povezanosti spodkopane. Divergentne ekonomije same po sebi tudi niso homogena skupina. Nekatere od njih so celo relativno dobro preskrbljene z določenimi vrstami ustvarjenega premoženja in v boljšem položaju kot druge za dohitevanje razvitih ekonomij v strateškem in ekonomskem smislu (Lall, 2000, str. 363).

⁷ Treba je poudariti, da so najuspešnejši centri aglomeracije nastali iz vedno večje specializacije skozi dolgo časovno obdobje; to pomeni, da imajo »zgodovinski« izvor.

⁸ EPZ- export processing zone= izvozno-predelovalna cona

Poudarila bi, da ustvarjanje in razvoj tradicionalne mlade (infant) industrije ostaja osrednji cilj ekonomskega razvoja in industrijskega napredka za države v razvoju. Vendar je globalizacija spremenila ekonomsko realnost, bistveno pa so se spremenili tudi načini, s katerimi postajajo mlade industrije dandanes konkurenčne. Liberalizacija in nove tehnologije pomenijo, da tradicionalni instrumenti politik in intervencij niso več učinkoviti. Poleg tega se industrijska in ekonomska politika ne moreta več razvijati ločeno od globalnega ekonomskega okolja.

Članstvo v organizacijah, kot so Svetovna trgovinska organizacija (STO), Organizacija zaščite intelektualne lastnine (WIPO)⁹ in podobne, zahteva določeno skladnost z mednarodnimi standardi. Zaradi tega postanejo določeni instrumenti tradicionalne mlade industrije kaznivi s strani drugih držav članic. Doslej se je kar nekaj vrst političnih instrumentov, ki so jih uporabljale države v razvoju, da bi spodbudile multinacionalke k prenosu znanja in tehnologije, izkazalo za nezakonite (kot npr. lokalne soglasne regulacije v okviru trgovinsko-investicijskih sporazumov (TRIM)¹⁰) ali pa časovno omejene (npr. določene oblike subvencij v okviru sporazumov o subvencijah in kompenzacijah (SCM)¹¹). Lahko bi rekli, da so ti načini skoraj povsem neuporabni, še posebej odkar so najmanj razvitim državam podeljene številne izjeme. Kot primer lahko navedem, da so imele najmanj razvite države od 1. januarja leta 1995 sedem let časa, da prenehajo z uporabo nezakonitih TRIM sporazumov, čeprav so jim bila izjemoma dodeljena tudi podaljšanja njihove uporabe, in sicer z namenom zavarovanja plačilne bilance ali zaščite mlade industrije oz. industrije v povojih (Dunning, Narula, 2004, str.31).

Razen tega, v trgovinsko-investicijskih sporazumih nista natančno opredeljeni minimalna raven lokalne zaposlenosti in minimalna raven lokalne lastniške udeležbe. Obstajajo tudi druge izjeme: Sporazumi o subvencijah in kompenzacijah pokrivajo posojila, subvencije, davčne kredite, ne pa tudi pred-konkurenčnih R&R (raziskav in razvoja) ali pomoči regijam v neugodnih razmerah. SCM sporazumi pokrivajo torej samo tiste subvencije, ki so dodeljene izbranim podjetjem, niso pa uporabljane v industriji na splošno (Bevan, Estrin, Meyer, 2004, str. 58).

Iz tega sledi, da se morajo izjeme, ki veljajo za najmanj razvite države, v relativno kratkem času prenehati uporabljati. Tukaj pa je treba dodati kanček previdnosti. Vedno večja vloga multinacionalnih korporacij v najmanj razvitih državah pomeni, da so postale multinacionalke vedno pomembnejši igralci pri ekonomskem razvoju teh držav in lahko neposredno vplivajo na smer in vrsto strukturalnega prilagajanja. Domnevamo torej lahko, da bodo multinacionalke (ali pa so že) uporabile svoj privilegirani položaj za vplivanje na odločitve, ki bodo nedvomno povečale ekonomski razvoj (Dunning, Narula, 2004, str.33).

Ni znano, ali oz. do katere mere sledi multinacionalkam strukturalna neprilagojenost, gotovo pa obstaja precejšen potencial, da se bodo take posledice pripetile. To sestavlja pomembno področje za nadaljnje študije, ki pa jih je bolje prepustiti strokovnjakom.

⁹ WIPO- World Intellectual Property Organization- Organizacija zaščite intelektualne lastnine

¹⁰ TRIM agreement- Trade-related Investment Measures agreement- trgovinsko-investicijski sporazum

¹¹ SCM agreement- Subsidies and Countervailing Measures agreement- sporazum o subvencijah in kompenzacijah

Tukaj se pojavljajo tudi druga še neodgovorjena vprašanja o mehanizmi, s katerimi je mogoče doseči pareto-optimalen rezultat, in sicer iz perspektive ekonomskega razvoja in iz perspektive optimizacije profita s strani multinacionalk. Opravljene so bile številne študije o učinkih NTI, njihov namen pa je bil določiti neto koristi NTI. Mnogi se strinjajo, da imajo NTI v splošnem ugodne učinke na celotno ekonomijo, vendar pa stopnja koristi varira z vrsto investicij. Kakorkoli že, določitev narave teh koristi zahteva poglobljen znanstven pristop z namenom ugotoviti vrsto povezav, ki so jih povzročila podjetja, in stopnjo, do katere so vladne intervencije (preko subvencij in lokalnih soglasnih zahtev), in tudi institucionalne infrastrukturne posledice (kot npr. razpoložljivost električne energije, podpornih institucij in izobraževanja) vplivale na povezave, ki so jih ustvarila tuja podjetja.

NTI lahko vplivajo na tehnično (X) učinkovitost ekonomskega sistema neposredno preko delovanja multinacionalk ali posredno z vplivanjem na delovanje domačih podjetij in podjetij v državah gostiteljicah. Zaradi večje izpostavljenosti pritiskom globalne konkurence imajo multinacionalke najverjetneje boljše organizacijske sisteme spodbud kot njihovi lokalni konkurenti mnogih držav gostiteljic. Zlasti imajo razvitejše managerske sisteme nadzora in organizacijske kulture, ki so bolj usmerjeni na učinkovitost, kot tisti domačih podjetij. Multinacionalke imajo večinoma tudi razvitejše kompenzacijske sisteme, ki temeljijo na učinku, in tudi strategije razvoja človeških virov, kot jih imajo njihovi konkurenti v državah gostiteljicah. Razen tega, vhodne NTI pospešujejo konkurenčne pritiske med lokalnimi podjetji. Vendar pa lahko tudi izhodne NTI izpostavijo domače multinacionalke strožjim tujim ukrepom, ki zahtevajo več dela in inovacijskega truda. Multinacionalke so prav tako zahtevni kupci in dobavitelji, ki povzročajo svojim domačim poslovnim partnerjem dodaten pritisk (Hämäläinen, 2003, str. 147).

Multinacionalke lahko vplivajo na tehnično učinkovitost ekonomije tudi s spreminjanjem vedenja lokalnih ekonomskih agentov. Dunning (1998) povzema svojo raziskavo s sledečimi besedami:

S stališča države prejemnice so si ugotovitve mnogih študij zadnjih tridesetih let praktično enotne v mnenju, da prisotnost tujih podjetij pomaga dvigniti standarde in produktivnost mnogih domačih dobaviteljev, to pa ima pogostokrat ugodne tehnološke učinke na njihovo delovanje. Dobavitelji so skoraj v celoti potrdili, da so njihovi tuji kupci v svojih specifikacijah zahtevnejši, pri cenovnih pogajanjih in dobavi pa trši pogajalci, medtem ko je njihova pripravljenost za podpora in svetovanje večja (Dunning, Van Hoesel, Narula, 1998, str. 261).

Tretje področje, ki si zasluži več pozornosti, pa je vloga multinacionalk pri ustvarjanju aglomeracijskih učinkov ali grozdenju. Čeprav je področje grozdenja deležno precejšnje pozornosti s strani ekonomskih geografov oz. demografov, je le majhen del pozornosti namenjen osredotočanju na ključno vlogo multinacionalk pri tem procesu. Številne države v razvoju so ustanovile industrijske in znanstvene parke (podjetniške inkubatorje) z jasno izraženim ciljem ustvarjanja grozdov. Za uspeh teh industrijskih parkov pa je bistvena prisotnost določene minimalne ravni lokacijsko-specifičnih prednosti (infrastrukture in izobražene delovne sile), saj

delujejo kot katalizator za privabljanje podjetij na dano lokacijo. Najvažnejša je seveda prisotnost domačih podjetij s tehnološkimi zmožnostmi, da izkoristijo učinke, ki nastajajo z delovanjem teh podjetij. Ne vemo pa, ali lahko multinacionalke »zasadijo« grozde ekonomske aktivnosti oz. do katere mere delujejo multinacionalke kot »magneti« drugim podjetjem (Enright, 2000, str. 228).

2.4 IZZIVI INDUSTRIJSKEGA RAZVOJA IN MULTINACIONALNIH PODJETIJ ZA DRŽAVE V RAZVOJU

Bistvene spremembe v političnih ideologijah in ekonomskih sistemih med veliko večino držav v razvoju so vodile do temeljnih sprememb v načinih, po katerih vlade teh držav zaznavajo svoje interese. Kot posledica tega so se v današnjem času uveljavili številni pristopi in nacionalne politike vlad do aktivnosti multinacionalnih podjetij. Ta heterogenost odzivov sama po sebi niti ni presenetljiva, upoštevajoč različne stopnje razvoja, političnih ideologij, kulturnih norm, zgodovine in institucionalne infrastrukture držav. Ne glede na to pa je mogoče ugotoviti, da so odnosi med vladami in multinacionalkami še vedno dokaj neugodni, vendar veliko manj, kot so bili pred zadnjim desetletjem prejšnjega stoletja (Dunning, Narula, 2004, str. 39).

Ekonomska globalizacija je s povečanjem mednarodne medsebojne odvisnosti in integracije proizvodnje in trgov za proizvode, storitve in kapital razširila obseg in obliko mednarodnih transakcij. Poglobila je odvisnost med ekonomskimi akterji, lociranimi v eni državi, s tistimi iz drugih držav. To je najbolj prikazano z velikim povečanjem transnacionalnih tokov portfeljskih in tudi neposrednih investicij ter s številom čezmejnih strateških zvez¹² (Dunning, Narula, 2004, str. 40).

Med bistvenimi posledicami globalizacije sta bila povečana konvergenca dohodkovnih nivojev, potrošniških vzorcev in institucionalnih struktur (med industrializiranimi državami in tudi med razvitejšimi državami v razvoju) in vedno večji obseg trgovanja s proizvodi in storitvami znotraj podjetij.

Dve glavni determinanti globalizacije sta bili: 1.) pospešena in široko razširjena implementacija novih tehnologij, še posebej informacijskih (ICT)¹³ in posledičen padec v organizacijskih in telekomunikacijskih stroških, ter 2.) renesansa demokratičnega kapitalizma in liberalizacije številnih domačih in tujih trgov.

Globalizacija je vplivala na naravo komparativnih oz. lokacijsko-specifičnih prednosti (**L** oz. comparative or location-specific advantages) držav, na naravo konkurenčnih oz. lastniško-specifičnih prednosti (**O** oz. competitive or ownership specific advantages) korporacij in na nove priložnosti, ki so jim izpostavljene vlade in managerji. Med drugim aktivnosti z dodano

¹² Ti pojavi so najbolj prikazani v različnih publikacijah, vključno z UNCTAD (1997) in OECD (1997).

¹³ ICT- Information and Computer Technologies- informacijska tehnologija

vednostjo vedno bolj temeljijo na znanju in so informacijsko-intenzivne, in to ne samo v visokotehnoloških sektorjih, pač pa tudi v tistih, ki so bili doslej tretirani kot delovno-intenzivni ali kot sektorji naravnih virov. Zaradi tega so podjetja in tudi vlade prilagodile svoje strategije in politike novemu globalnemu okolju (Globalisation, The Economist, 2001, str. 169).

Prvič, narava in vsebina multinacionalnih aktivnosti sta doživeli tržni preobrat takrat, ko je specifično neotipljivo premoženje podjetij (predvsem intelektualni kapital) postalo mobilnejše. Drugič, nacionalne vlade sedaj med seboj vedno bolj tekmujejo, da bi privabile mobilne investicije. S povečanjem pomembnosti nemobilnega premoženja¹⁴ pri vplivanju na konkurenčnost multinacionalk so se skladno s tem povečali tudi pričakovani interesi obeh strani. Vendar pa globalizacija ni vplivala na vse države ali na vse regije na enak način ali v istem obsegu. Pravzaprav je povečala širjenje ustvarjenega premoženja in dohodkovne vrzeli med industrializiranimi ekonomijami in peščico razvitejših držav v razvoju na eni strani in med nerazvitimi državami v razvoju na drugi strani (Enright, 2000, str. 267).

Ena od posledic te ekonomske polarizacije je, da je postal pogajalski položaj (in oportunitetni stroški) nacionalnih vlad do tujih neposrednih investitorjev vedno bolj spremenljiv. Npr. različne vrste koristi (L in O koristi) so povezane z notranjim (inward) delovanjem multinacionalk v Tajvanu v primerjavi z Bangladešem. Poleg tega se motivi, načini in obseg multinacionalne udeležbe močno razlikujejo, s tem ko se države pomikajo vzdolž svojih razvojnih poti (Govindarajan, Gupta, 2001, str. 212).

Razvojne strategije, ki temeljijo na NTI, so v današnjem času vsakdanje državam v razvoju. Čeprav so se globalni tokovi NTI povečali, se je med vladami držav povečala tudi konkurenca za tovrstne investicije. Konkurenca je dobra še zlasti zaradi odpiranja priložnosti za domače tehnološke učinke in zaradi boljše organizacijske sposobnosti podjetij. V globalnem svetu bo konkurenca med glavnimi in obrobnimi ekonomijami za končno število ločenih investicijskih projektov (v primeru, da so L oz. lokacijske prednosti konkurentov podobne) »osvojena« s strani tistih vlad, ki bodo imele največje finančne spodbude in subvencije. Razen tega pa obstaja tudi možnost, da zaradi takšne konkurence država zapravi neto koristi iz tega naslova (Borenszstein, Gregorio, Lee, 2001, str. 83).

Izboljšanje relativno nemobilnih lokacijskih (L) prednosti je edini možni način ohranjanja vzdržljive razvojne strategije, podprte z NTI. To se lahko doseže z optimizacijo distribucije ekonomske aktivnosti znotraj države in s spodbujanjem aglomeracije sorodnih oz. povezanih aktivnosti z namenom pridobitve mobilnih investicij. Multinacionalke pa po drugi strani za pospeševanje svoje konkurenčnosti prav tako iščejo specializirane lokacije, ki razpolagajo z določenimi vrstami redkih virov.

¹⁴ Predvsem vseh vrst znanja, organizacijskega in intelektualnega kapitala.

2.5 GLOBALNI POGLED NA DRŽAVE V RAZVOJU

Od leta 2004 dalje se države v razvoju razvijajo hitreje kot še nikoli v zadnjih treh desetletjih. Vzhodna Azija je prišla iz krize, ki je bila med leti 1997-1998 močnejša kot kdajkoli prej; države vzhodne Evrope in centralne Azije so sedaj skoraj povsem zaključile z dolгим tranzicijskim obdobjem prehoda iz socializma in rastejo hitreje; prav tako napredujejo tudi južnoazijske države, ki nadaljujejo s svojimi strukturnimi reformami, ki so prispevale k nedavnim povečanjem tamkajšnjih tržnih deležev in gospodarske rasti. Tudi stanje v državah Latinske Amerike, podsaharske Afrike, Bližnjega vzhoda in Severne Amerike se obrača na bolje.

Svetovna rast se je leta 2004 močno povečala, dosegla je napovedane 4 odstotke. Vse nerazvite regije sedaj rastejo hitreje od njihovih povprečnih stopenj rasti 80. in 90. let prejšnjega stoletja. Glavni dejavnik te rasti je bil ekonomski napredek na Kitajskem, prav tako pa tudi gospodarski vzponi na Japonskem in v ZDA, kjer sta ekonomiji presegli 4-odstotno letno rast. Po drugi strani pa je bil ekonomski napredek visokorazvitih zahodnoevropskih držav počasnejši, kar je vplivalo na manj izrazit porast tamkajšnjih stopenj rasti. Najmočnejšo rast pa so doživele številne velike države v razvoju, predvsem Kitajska (8.8 odstotkov), Rusija (8.0 odstotkov) in Indija (6.0 odstotkov). Njihov vzpon je pomagal okrepiti države v razvoju kot celoto, in sicer na pričakovano stopnjo rasti 6.1 odstotkov v letu 2004, kar je največji porast zadnjih tridesetih let (Global economic prospects 2005, str. 3).

Mnogi poznavalci menijo, da je gospodarski napredek v državah v razvoju tedaj prvič prehitel (medtem ko ga je prej komaj dohajal) napredek visokorazvitih držav. Pri tem je Kitajska prispevala k več kot 20-odstotnemu povečanju obsega svetovne trgovine, njen uvoz pa se je povečal za 32 odstotkov, kar je odražalo pozitivni vpliv njene pridružitve k STO, visok obseg investicijske aktivnosti in tudi potrošniškega povpraševanja. Zelo močno uvozno povpraševanje zaradi kitajske ekspanzije in nagnjenost ZDA k domačemu povpraševanju, ki je bistveno preseglo proizvodnjo, sta največ prispevala k izjemnemu 10.2-odstotnemu porastu obsega svetovne trgovine (Global economic prospects 2005, str. 8)

V ZDA sta bili vzrok nenadnega gospodarskega vzpona prvotno investicijska potrošnja in potrošnja gospodinjstev, medtem ko je bil v Evropi in na Japonskem glavni vir rasti izvoz, velika večina porasta v zunanjem povpraševanju pa je prišla iz držav v razvoju. Seveda pa nekatere države znotraj vsake izmed teh regij ne žanjejo sadov uspeha, in ostajajo vir zaskrbljenosti. Vendar je bila v celoti gospodarska rast leta 2004 impresivna (Global economic prospects 2005, str. 4).

Napredek v makroekonomskih načelih, okrepljena strukturna fleksibilnost, močnejša investicijska klima in nadaljnje prizadevanje k zmanjševanju trgovinskih ovir naj bi s primernimi podporami privedli do zmožnosti držav v razvoju, da bi dosegle in ohranjale letno rast na prebivalca na stopnji 3.5 odstotkov v obdobju od leta 2006 do 2015, kar bi podvojilo stopnjo rasti 90. let. Takšna rast bi omogočila večini držav v razvoju, da do leta 2015 prepolovijo obseg ekstremne revščine, kar je tudi glavni razvojni cilj (Global economic prospects, 2005, str.15).

To stanje pospešene rasti je odraz kombinacij: 1.) dolgoročnih trendov, osnovanih na boljšem makroekonomskem managementu (npr. manjša inflacija in zadolženost), 2.) izboljšane domače investicijske klime, ki se zbližuje s cikličnim okrevanjem globalne ekonomije, 3.) pomembnih strukturnih sprememb (kot sta npr. ekonomska diverzifikacija in oddaljitev od prevelikega zanašanja na kmetijstvo in s tem porast povpraševanja po storitvah ter integracija z globalno ekonomijo) in 4.) zmanjšanja trgovinskih ovir.

Vendar pa še ni čas prevelikega zadovoljstva. Dolgotrajna neravnovesja v globalni ekonomiji, povezana z naraščajočimi podvojenimi deficiti v ZDA, počasnejša, a dokaj stabilna rast v Evropi, visoke in spremenljive cene nafte in vprašanja glede smeri kitajske ekonomije predstavljajo nevarnosti za hitrost rasti držav v razvoju na srednji rok. Vzdrževanje tega tempa rasti je bistveno za usodo milijonov revnih po svetu. Kljub morebitnemu ohranjanju nedavne višje rasti nekatere regije, predvsem podsaharska Afrika, ne bodo uspele zmanjšati revščine do te stopnje. V teh državah sta bila rast in napredek pri zmanjšanju revščine minimalna, smrtnost otrok pa ostaja velika. Tukaj ekonomska rast ni dovolj, potreben je bolj usmerjen pristop (Global economic prospects 2005, str. 22).

Še vedno namreč obstaja velika revščina, saj kar 2.7 milijard ljudi živi z manj kot dvema dolarjema na dan, globalni trgovinski sistem pa je še vedno preprečen z ovirami, ki preprečujejo proizvodom držav v razvoju, da bi dosegala oddaljene trge. Zasledovanje teh izzivov preko multilateralnih, unilateralnih in regionalnih politik lahko prispeva k zmanjšanju revščine po svetu, kar se bo v naslednjih generacijah zagotovo bogato povrnilo (Global economic prospects 2005, str. 23)

3. PRIMER KITAJSKE IN KONKURENČNOST VZHODNOAZIJSKIH DRŽAV Z VIDIKA TUJIH INVESTITORJEV

Gledano globalno, je v zadnjih enajstih letih kitajsko gospodarstvo rastlo najhitreje, doživelo je pravi preporod. Rast kitajskega BDP¹⁵ je leta 2006 znašala 10.7 odstotka, kar je po trditvah tamkajšnjih statistikov največ po letu 1995. Poznavalce preseneča dejstvo, da je kitajska gospodarska rast že četrto leto zapored presegla deset odstotkov, čeprav je tamkajšnja politika sprejela ukrepe proti pregrevanju industrijske aktivnosti. Ukrepi, kot kaže, niso delovali v celoti, kot bi si kitajske oblasti želele, saj je izjemno močna konjunktura navzgor potisnila tudi cene. Inflacija se je tako leta 2006 glede na leto prej skoraj podvojila in dosegla 2.8 odstotka. Tako poznavalci ob inflacijskih pritiskih in napovedih o novem letu dvoštevilkne rasti BDP po pisanju Financial Timesa že napovedujejo, do bo kitajska centralna banka sprejela nove ukrepe denarne politike, ki bodo zaostрили ponudbo denarja na trgu. H kitajski gospodarski aktivnosti sicer še vedno največ pripomore rast naložb (24-odstotna), spremljata pa jo tudi krepka rast končne porabe in neto izvoz (Kitajsko gospodarstvo zraslo najbolj v 11. letih, Finance, 26.1.2007, str. 8).

¹⁵ BDP- bruto domači proizvod

Indija je četrto največje gospodarstvo na svetu, gledano po pariteti kupne moči, njen BDP pa dosega 3611 bilijonov USD. Je drugo najhitreje rastoče gospodarstvo na svetu s povprečno stopnjo rasti okoli osem odstotkov v zadnjih treh letih. Od kod gospodarstvu taka moč za rast?

Z nastopom digitalne dobe in s povečevanjem števila mladih izobražencev s popolnim znanjem angleškega jezika je ta azijska država postala pomembna destinacija za globalna podjetja, ki so prav Indijo izbrala za »outsourcing¹⁶« storitev, kot sta podpora strankam in tehnična podpora. Indija je postala tudi eden glavnih izvoznikov visoko usposobljene delovne sile v računalniškem in finančnem sektorju. Čeprav je med azijskimi državami še vedno poznana kot država z močnimi političnimi in zakonskimi temelji, pa gospodarska rast samo še pogloblja prepad med revnimi in bogatimi, kar celotni državi prinaša slabši socialni položaj. V samo delovanje države bo torej morala poseči oblast, da se bo neenakost lahko zmanjšala, kar je eden izmed pogojev za nadaljnji napredek te demokratične velesile v svetovnem merilu. Hitrejši razvoj ovirajo tudi visoke carine, restriktivni delovni zakoni in težavna birokracija.

3.1 KAJ LAHKO AZIJSKE DRŽAVE NAREDIJO V SMERI POVEČANJA SVOJE PRIVLAČNOSTI ZA TUJE INVESTITORJE

Ker so se azijske države (predvsem vzhodnoazijske) od leta 1960 dalje razvijale trikrat hitreje kot države Latinske Amerike in kar petkrat hitreje od držav Afrike, so bile privlačnejše za tuje investitorje kot druge države v razvoju. Zato se bom v tem poglavju osredotočila nanje.

Trgu prijazna institucionalna in komercialna infrastruktura ZDA, tamkajšne dobro postavljene in učinkovite uporabljene makroekonomske politike, inovatorsko izobraževalno in fiskalno okolje, ugodno za razvoj človeških virov, in nenehno produktno izboljševanje dajejo dober zgled azijskim državam pri njihovem prizadevanju za doseganje večje konkurenčnosti (Dunning, Narula, 2004, str. 242).

Osredotočila se bom na tri skupine dejavnikov, ki najverjetneje vplivajo na bodočo blaginjo azijskih podjetij. Ti dejavniki so globalna ekonomija (kot zunanji dejavnik), vloga vlad in vloga azijskih podjetij.

a) vpliv globalne ekonomije

Ekonomska blaginja azijskih ekonomij, še posebej tistih, ki so odvisne od tujih trgov, je močno pod vplivom svetovne ekonomije, predvsem večjih uspešnih držav. Manjše azijske države same po sebi praktično ne morejo vplivati na blaginjo svojih večjih sosed (Kitajske, Indonezije, Japonske), še manj pa na evropske ali ameriške države. Po drugi strani pa lahko gospodarska rast v eni izmed večjih azijskih držav sproži cikel ponovne rasti tudi drugod po azijski regiji. Večja

¹⁶ OUTSOURCING- zunanje izvajanje

azijska regionalna integracija prinaša številne prednosti. To niso samo nižji transportni in komunikacijski stroški, pač pa, kar je pomembnejše, tudi večje koristi, ki izvirajo iz specializacije ekonomske aktivnosti, vključno z inovacijami. Gotovo velik del konkurenčnosti podjetij iz Evropske unije zadnjih dvajsetih let izvira prav iz odstranitve znotrajevropskih trgovinskih in investicijskih ovir.

Seveda se azijske države in njihova podjetja soočajo tudi z drugimi ovirami, ki so povezane s trgovinskimi pogoji, s pogoji glede NTI in z vodenjem mednarodnega pretoka neotipljivih sredstev, predvsem finančnega premoženja. Potrebna je reforma mednarodnega trgovinskega in finančnega sistema, prav tako pa spoznanje ter v končni fazi uresničevanje prednosti prostega pretoka kapitala in odprtih trgov (Ozawa, Castello, Phillips, 2001, str. 294). Dandanes je po svetu večja in ostrejša konkurenca, kot je bila pred komaj petimi leti, prihodnja konkurenčnost azijskih podjetij (kot tudi tretje oz. četrte generacije azijskih tigrov, da niti ne omenjamo Indije in Kitajske) pa je močno odvisna od njihove sposobnosti in od sposobnosti njihovih vlad, da prepoznajo obliko in sestavine (kot so inovacije, izkoriščanje virov in sposobnosti držav celega sveta in njihovo integriranje s svojimi domačimi zmožnostmi) nove konkurence, ter v skladu s tem izboljšajo in/ali reorganizirajo svoje zmožnosti in vire.

b) vloga vlad

Kljub splošnemu trendu deregulacije in liberalizacije trgov ter pojavu globalnega kapitalizma ostaja pri pospeševanju konkurenčnosti ekonomskih sistemov ključna prav vloga nacionalnih vlad. Nič manj pa ni pomembno spoznanje, da se ta vloga neprestano spreminja. Kar je bilo primerno za Japonsko ali Korejo v zgodnjih stopnjah njunega ekonomskega razvoja, danes zanju ni več primerno. S pojavom notranjega trga Evropske unije so se morale politike pospeševanja konkurenčnosti držav članic povsem preoblikovati. Z nastopom elektronskega poslovanja so se meje ekonomske menjave preusmerile proti tistim državam, ki imajo ustrezno visok nivo zakonodajne infrastrukture. Tudi večina držav v razvoju od konca devetdesetih let prejšnjega stoletja zasleduje izvozno usmerjene razvojne strategije, ki so v izrazitem nasprotju z uvoznimi strategijami, ki so jih prakticirale pred dvajsetimi leti (Graham, 1996, str. 119).

V pomoč nam je, da razlikujemo med dvema vlogama, ki ju lahko igrajo države kot organizacije pospeševanja konkurenčnosti. Prva je, da so kreatorji in vzdrževalci ekonomskega sistema, ki upravlja z alokacijo virov pod njihovo pristojnostjo, ter pravil, ki spremljajo ta sistem. Druga vloga, ki si jo vlade delijo s privatnimi podjetji, je, da so le-te udeleženci in upravljalci tega sistema. Tako se prva vloga udejanja v zagotovitvi primernega zakonskega, institucionalnega in etičnega okvira s ciljem pospeševanja učinkovitosti in socialno odgovornega delovanja trga pri proizvodnji že obstoječih proizvodov in storitev ter pri inovacijah novih. Opozoriti pa je treba na določene lokacijske potrebe, ki jih zahtevajo neposredni tuji investitorji (Graham, 1996, str. 121).

Poudarila bi pomembnost treh skupin dejavnikov, ki jih upoštevajo tuji investitorji kot lokacijske preference. To so nacionalni politični okvir, ekonomske determinante in pospeševanje

gospodarstva. S svojimi makroekonomskimi in mikroekonomskimi politikami lahko vlade vplivajo na vsakega od teh dejavnikov. V današnji na znanju temelječi ekonomiji sta obseg in kakovost od vlade sponzoriranih izobraževalnih programov, inovacijskih sistemov in fizične infrastrukture ključna v zagotavljanju, da bodo imeli tuji investitorji dostop do določenih nemobilnih sredstev, katere tretirajo kot potrebne za dopolnitev in/ali za izboljšanje svojih ključnih zmožnosti. Podobno lahko vlade na različne načine (ne samo s konkurenčnimi in davčnimi politikami) zagotovijo prave pogoje za učinkovitost podjetij, za pospeševanje podjetništva in domačega investiranja, za večje izobraževanje in usposabljanje delavcev ter za večjo diskriminatornost potrošnikov pri njihovih nakupovalnih navadah. S svojimi socialnimi politikami lahko pospešijo premike delavcev iz manj v bolj produktivne aktivnosti oz. dejavnosti, pomagajo podjetjem in gospodinjstvom, da se prilagodijo nuji tehnološkega napredka in zagotovijo določeno varnost, ki kljubuje vsaj nekaterim od neugodnih vplivov ekonomskih sprememb (Govindarajan, Gupta, 2001, str. 288).

Vlade lahko z izobraževanjem in s primernimi spodbudami ter regulacijskimi ukrepi zagotovijo ustrezno etično ravnanje institucij in vedenje ekonomskih subjektov znotraj svojih pristojnosti, ki spodbuja vrednote, kot so odgovornost, poštenost, fleksibilnost, zaupanje, recipročnost, lojalnost itd. To so ključni elementi ekonomske morale, ki postaja sama po sebi vedno pomembnejša konkurenčna prednost v lokacijskem portfelju tujih investorjev. Zlasti pri politikah privabljanja NTI morajo vlade uporabiti vrsto mikroekonomskih strategij, ki bodo prilagojene oz. prirejene njihovim dinamičnim komparativnim prednostim, prav tako pa tudi specifičnim potrebam glavnih tujih investorjev, katere želijo pridobiti.

Pomemben je način, kako države medsebojno konkurirajo za pridobitev NTI, to je, kako organizirajo in izvršujejo svoje ekonomske strategije. Vrednost selektivne ali nišne, industrijske ali inovacijske strategije je v tem, da ne samo diferencira med določenimi konkurenčnimi prednostmi držav (npr. ena država lahko proizvaja eno vrsto avtomobilov, tekstilnih, farmacevtskih in prehrabnih proizvodov, medtem ko druga država precej drugačno vrsto enakih proizvodov), temveč da tudi pomaga »zakleniti«¹ cenjeno tujo investicijo, to je, narediti jo bolj lokacijsko-vezano ob hkratnem spodbujanju nenehnega izboljševanja aktivnosti (Narula, 1996, str. 176).

Primer Singapurja je klasičen primer tega, kaj vse se da narediti. Uspešna in dinamična produktna specializacija, ki je v skladu s potrebami domačih in globalnih potrošnikov, še vedno ostaja ključna pri pospeševanju nacionalne ekonomske prosperitete. Za doseganje tega pa je potrebno skrbno načrtovanje in poglobljeno sodelovanje med privatnim in javnim sektorjem. Ne nazadnje je to potrebno zato, da vlade in države lahko bolje prepoznajo tesno medsebojno odvisnost med različnimi ekonomskimi aktivnostmi (vzdrž in preko vrednostne verige), kar med drugim navadno pomeni, da morajo biti druga drugi v neposredni geografski bližini.

Nekateri strokovnjaki so precej jasno prikazali, da so države, ki gojijo prostorsko grozdenje (kopičenje) sorodnih aktivnosti tiste, ki so že v preteklosti zabeležile najbolj impresivne učinke v sektorjih, iz katerih so ti grozdi sestavljeni. Dobro poznani primeri vključujejo aglomeracijo

visokointenzivne in na znanju temelječe industrije v Massachusettsu, urarske industrije v Švici, konzerviranje paradižnikov v Neaplju, industrije plutovinastih zamaškov na severu Portugalske, filmske industrije v Hollywoodu, industrije konjske krme v Cambridgeu v Novi Zelandiji in računalniškega grozda programske opreme v Bangaloru. Druge raziskave so prav tako pokazale, da pod pogojem, da so razmere ugodne, tuji investitorji lahko in pogosto že igrajo pomembno vlogo pri podpiranju, razvijanju in pospeševanju teh grozdov.

Uspešen venezuelski naftni grozd, kanadski telekomunikacijski in aluminijški grozd, grozd finančnih storitev v Hong Kongu, elektronski grozd v Singapurju in farmacevtski grozd v New Jerseyu (ZDA) so samo nekateri izmed takšnih primerov (Enright, 2000, str. 271).

Poganjalci ekonomske rasti, četudi razširjeni v vedno več državah, postajajo obenem vedno bolj prostorsko skoncentrirani znotraj posameznih držav. Lahko bi jih ponazorili z otočjem. Te majhne koncentracije podjetij so tesno povezane druga z drugo, pogosto preko različnih načinov NTI in preko čezmejnih notranjih aktivnostih. Tukaj bi rada poudarila, da vodstvo teh »podnacionalnih ekonomij« preko različnih političnih instrumentov pogostokrat določa nadgrajevanje konkurenčnih prednosti svojih pripadajočih podjetij, prav tako pa tudi vsakršna dejanja, ki jih naredijo njihovi nacionalni tekmeci. Tako meni tudi Narula (1996), ki gleda na mikroregije kot na portale oz. pristope, ki povezujejo večje prostorske površine z ostalo globalno ekonomijo.

Naslednja ugotovitev, ki izhaja iz prve, je, da postajajo odločilni dejavniki, ki vplivajo na lokacijske odločitve multinacionalk, vedno bolj regionalne investicijske agencije (s svojimi pospeševalnimi ukrepi) in spodbude, ki jih ponujajo regionalne vlade, vedno manj pa nacionalne vladne politike. Tako je gotovo v Evropi in ZDA. Videti je, da razen v primeru zelo majhnih in najmanj razvitih ekonomij, postajajo nacionalne vlade vedno bolj nevtralne do vhodnih NTI in jim niso več tako nenaklonjene. Obenem pa morajo biti pozorne na načine, s katerimi mikroekonomske politike vplivajo (na dober ali na slab način) na konkurenčne prednosti določenih regij znotraj svoje domene oz. oblasti, še posebej pa na tiste, po katerih povprašujejo tuji investitorji.

Omeniti pa je treba tudi vedno bolj spreminjajočo se vlogo azijskih vlad. Prav tako se spreminjajo tudi značilnosti konkurenčnih prednosti podjetij. Poslovni teoretiki se v splošnem strinjajo, da edinstvene in ključne prednosti današnjih uspešnih družb niso več toliko tehnološka sredstva, katerih lastniki so, niti niso njihove zmožnosti učinkovitega razvijanja ali izboljševanja tega premoženja. Ključne prednosti so namreč v sposobnostih iskanja, izkoriščanja in vplivanja na človeške, fizične in finančne vire, ki jih podjetja potrebujejo z vsega sveta, pa tudi v motiviranju svojih delničarjev- zavezniških partnerjev (kot so npr. delavci, potrošniki, prav tako pa tudi dobavitelji). Tako bodo podjetja učinkovita, vendar še vedno socialno odgovorna glede načina, po katerem delujejo. To pa spodbuja celovit in integriran managerski pristop (Hämäläinen, 2003, str. 285).

Prav tako se teoretiki strinjajo, da naj bi bila glavna naloga top managementa ne toliko v nadzoru ali formalnem upravljanju uporabe resursov, temveč bolj v postavljanju ciljev ter v usmerjanju in spodbujanju podjetništva. To napeljuje na manj hierarhično in manj piramidno ter bolj kooperativno in mnogostransko strategijo odločanja. Med ekonomskimi cilji in prebivalstvom države naj ne bi prihajalo do konfliktov. Kot primer, nekatere izmed najbolj okoljevarstveno usmerjenih multinacionalk, so tudi naprodktivnejše, medtem ko spet druge spoznavajo, da je njihov sloves socialno odgovornih zaposlovalcev, neposredno povezan z njihovo dolgoročno dobičkonosnostjo (Hämäläinen, 2003, str. 286).

Globalni kapitalizem mora biti socialno odgovoren, če želi ostati glavni mehanizem ustvarjanja premoženja enaindvajsetega stoletja. Socialni in ekonomski cilji postajajo med seboj vedno odvisnejši. Tako potrebuje inovatorska in učinkovita ekonomija izobraženo, dobro motivirano in zadovoljno delovno silo. Potrebuje asimilacijo nezaposlene delovne sile v produktivno delovno silo. Mora spodbujati vrline kreativnosti, sodelovanja in spoštovanja človekovih pravic. Potrebuje tudi nizke ravni onesnaženja (npr. na Kitajskem vlada zelo velika stopnja onesnaženosti ozračja, rastlinstva in voda), saj je onesnaženost znak neproduktivne uporabe fizičnih virov. Mora tudi minimizirati kriminal, droge in terorizem, ki so socialne in tudi ekonomske slabosti. Potrebno je učinkovito zdravstvo in zagotovitev ustreznih varnostnih standardov. Potrebuje tudi vsestranske in jasno definirane konkurenčne politike, ki pomagajo zaščititi šibkejši člane družbe pred nesprejemljivim ravnanjem močnejših. Ne nazadnje potrebuje tudi trden in učinkovit zakonski sistem, transparentne računovodske prakse in močan etični kodeks oz. vrsto ukrepov z namenom minimiziranja neustreznega oz. neetičnega poslovnega vedenja, moralnega tveganja in oportunitizma (Gilpin, 2000, str. 300-309).

Vse to so socialni cilji, vendar so povsem skladni s ciljem izboljšanja konkurenčnosti. Drugi cilji vključujejo neke vrste nadomestilo (trade-off), vsaj na kratek rok. Tu je mišljena enakopravnejša razdelitev dohodka s potrebnimi spodbudami za inventivnost in ustvarjanje večjega bogastva. Da bi se demokratičen kapitalizem obržal, je pomembna predvsem vloga vlad, da rešijo paradoks med neenako razdeljenim dohodkom, kar je posledica globalnega kapitalizma in med zahtevami socialne pravičnosti. Potreben je dialog med vlado in privatnim sektorjem, katerega namen je zmanjšanje neučinkovitosti in pospeševanje inovacij. Posledično bo to povečalo konkurenčnost podjetij in zagotovilo tiste vrste lokacijskih prednosti, ki so potrebne za privabljanje NTI.

Glede na analizo, ki jo je leta 1997 objavil MDS (Mednarodni denarni sklad) v svojem Svetovnem konkurenčnem letnem poročilu (World Competitive Yearbook), več kriterijev in različnih kazalcev vpliva na konkurenčnost domačih ali tujih podjetij. V analizo so bile zajete tri skupine držav, in sicer zahodne razvite države¹⁷ in deset vzhodnoazijskih držav, ki so bile glede na BDP na prebivalca razdeljene v dve skupini. V skupini 1 so Singapur, Hong Kong, Japonska, Tajvan, Malezija in Koreja, v skupini 2 pa Tajska, Kitajska, Filipini in Indonezija (Dunning, Narula, 2004, str. 252).

¹⁷ Tukaj bi pripomnila, da je poudarek na skupini kot celoti. Dejstvo je sicer, da je bilo samo med azijskimi državami (npr. Singapurjem in Korejo; Kitajsko in Indonezijo) toliko razlik v konkurenčnih kazalcih, kot je bilo razlik med azijskimi državami kot skupino in zahodnimi državami, tudi kot skupino.

Zaključki analize so pokazali (glej **Tab. 1**, v prilogi 1), da je v sredini oz. v zadnji polovici devetdesetih let glavna slabost skupine 1, azijskih držav s srednje visokim do visokim dohodkom, gledano kot celota in relativno glede na zahodne narode, v sedmih pomembnih kategorijah, in sicer: visoka nezaposlenost mladega prebivalstva, kakovost zakonskih in administrativnih sistemov, inovacijske kapacitete, neustrezne prakse oz. postopki, nadpovprečni mednarodni telefonski stroški, omejitve glede NTI in neprimerna konkurenčna zakonodaja.

Tudi v skupini 2 azijskih držav so bile nazorno prikazane enake slabosti. Poleg njih pa je relativno glede na skupino 1 in glede na zahodne države skupina 2 zabeležila tudi nizko razpoložljivost kapitala, trge s premalo povpraševanja glede na presežek svetovne ponudbe, nezadostno zaščito intelektualne lastnine, premalo lokalne oz. domače konkurence in neustrezno informacijsko tehnologijo (Dunning, Narula, 2004, str. 252).

Tudi Porter je glede na nekatere druge podatke glede mikrokonkurenčnosti držav opazil, da se morajo države z nizkimi in srednje velikimi dohodki, kot je v našem primeru skupina 2, za izboljšanje svojega konkurenčnega položaja osredotočiti na zmanjšanje korupcije, dvig regulatornih standardov, izboljšanje informacijske in komunikacijske infrastrukture, večje pospeševanje razvoja grozdov in lokalne konkurence ter na izboljševanje kakovosti domače potrošniške izbire. Obenem meni, da so bili glavni dejavniki, ki so omejevali izboljšano ekonomsko delovanje, nezadostna lokalna konkurenca, nesprejemljivo visoko administrativno-regulatorno breme ter neustrezna ali nezadovoljiva fizična oz. upravna infrastruktura.

Vloga vlad, pa naj gre za lokalne, nacionalne ali nadnacionalne, je zagotoviti ekonomski, zakonski in politični okvir ter institucionalno infrastrukturo, ki omogoča privatnim trgov učinkovito delovanje, in sicer na socialno odgovoren način. Prav tako pa so vlade tudi kreatorke »pravil igre« in mej sprejemljivega tržnega vedenja. Seveda morajo poskrbeti tudi za to, da se ta pravila izpolnjujejo in spoštujejo (Dunning, Narula, 2004, str. 247).

c) vloga azijskih podjetij

V demokratičnem kapitalizmu obstaja na tisoče posameznih podjetij, ki jih vodijo želje milijonov potrošnikov in so tako pravi kreatorji bogastva. Azijska podjetja imajo večinoma še vedno predvsem tradicionalno organizacijsko in finančno strukturo, kar pa za današnje stalno spreminjajoče se globalno okolje več ne zadošča. Veliko bi se lahko naučila od globalnih multinacionalk, ki se okolju stalno prilagajajo. Prav tako je dosti še neizkoriščenega potenciala za eventualno medsebojno sodelovanje, tudi v smislu outsourceinga (zunanjega sodelovanja).

Zanimive so ugotovitve revije *World Competitive Yearbook* (letno poročilo konkurenčnosti) glede managementa dveh skupin azijskih podjetij v primerjavi s podjetji zahodnih držav (glej **Tab. 2**, v prilogi 2). V raziskavo so bile vključene (že predhodno omenjene) tri skupine držav, in sicer dve skupini azijskih držav in ena skupina razvitih zahodnih držav. Prikazane so prednosti in slabosti azijskih podjetij glede na podjetja zahodnih držav. Izsledki raziskave so zanimivi. Glavne slabosti azijskih držav z višjimi dohodki so pomanjkanje kompetentnosti oz. sposobnosti

višjega (senior) managementa, pomanjkanje transparentnosti in/ali odgovornosti, nizke inovatorske zmožnosti in preveč kompleksne in/ali toge organizacijske strukture ali sistemi. Njihove komparativne prednosti pa so v majhnem številu industrijskih sporov, v total quality managementu (TQM) in v sposobnosti hitre uvedbe proizvodov na tržišče.

Za države z nizkimi do srednje visokimi dohodki so bile slabosti podobne, poleg tega pa se je za glavno slabost njihove celotne konkurenčnosti izkazala njihova neizkušenost pri prodiranju na mednarodne trge. Obenem so te države uživale kar nekaj ključnih prednosti (glej **Tab. 2**, v prilogi 2), čeprav se je v splošnem njihova konkurenčna sposobnost spreminjala od tiste, ki je temeljila na poceni delovni sili in na naravnih virih, do tiste, ki je bazirala na izboljšanju produktov, na izgradnji mednarodnih distribucijskih sistemov in na širjenju trgov (Dunning, Narula, 2004, str. 255).

Opozorila pa bi na nekatera vprašanja, za katera menim, da bi si jih morala zadati azijska podjetja, če se želijo približati uspešnim zahodnim podjetjem:

1. Do katere mere so obstoječe konkurenčne prednosti prilagojene potrebam obstoječih ali potencialnih porabnikov glede na to, da je ekonomsko okolje vedno bolj odprto, konkurenčno in inovacijsko? Bi morali posvečati več pozornosti produktnim inovacijam in izboljšavam? Bi morali povečati investicije v razvoj človeških virov?
2. Ali je organizacijska struktura podjetja prilagojena potrebam vedno zahtevnejšega okolja? Je preveč hierarhična? Ali spodbuja iniciativnost, podjetništvo in dolgoročne odločitve managerjev? Kako so lahko različni deli organizacije bolje integrirani? Azijski managerji opažajo, da so v zadnjem desetletju tamkajšnje številne zahodne multinacionalke drastično in uspešno prestrukturirale svoje organizacije in jih napravile bolj vizionarske, pri tem pa spodbujale večji pomen podružnic pri odločanju. So ti uspehi odraz zahodne kulture? Ali so lahko asimilirani z azijskimi organizacijami ter prilagojeni njihovim kulturnim in drugim specifičnim potrebam? Dunning (2004) meni, da je odgovor na to vprašanje pritrdilen, če ne v celoti, pa vsaj v oziru globalno usmerjenih korporacij, saj se je že uveljavila »serija dobrih praks«, katere namen je čim boljša zadovoljitev potreb, in sicer ne posamezne kulture, temveč kozmopolitanske oz. svetovljanske kulture.
3. Ali se posveča dovolj pozornosti vrsti in sestavi proizvodov ter proizvodnim procesom? Bi bilo potrebno več opuščanja in/ali outsourcinga nekaterih nebistvenih aktivnosti? Ali se ustrezno diferencirajo njihovi proizvodi in storitve, ki se ponujajo domačim in tujim kupcem, od tistih proizvodov in storitev, ki jih ponujajo tuji konkurenti?
4. Bi morali preoblikovati obstoječo lokacijsko strategijo? Ali se dovolj izkorišča oz. spodbuja grozdenje? Ali so del »učee se« mikroregije? Ali so zveze s tujimi dobavitelji, kupci in izobraževalnimi institucijami to, kar morajo biti? Ali se maksimalno izrabljajo vse prednosti regijskih integracijskih shem?
5. So se raziskale vse poti za identificiranje in izkoriščanje virov, zmožnosti in trgov tujih držav? Kako lahko izhodne NTI ali odločitve o strateških zvezah s tujimi podjetji pospešijo izboljšanje domačih konkurenčnih prednosti?

6. Ali se posveča dovolj pozornosti povezovanju socialnih in ekonomskih ciljev domačih podjetij, in sicer predvsem na področju delovnih pogojev, kreativnega učenja, varnosti, okoljskih in proizvodnih standardov?

3.2 VLOGA MULTINACIONALK PRI IZBOLJŠANJU KITAJSKE KONKURENČNOSTI

Ekonomska in politična vloga Kitajske v prihodnosti predstavlja eno izmed najpomembnejših vprašanj, s katerimi se dandanes sooča azijsko-pacifiška regija, na dolgi rok pa cel svet. Zaradi njene osupljive gospodarske rasti in možnosti, da postane bodoča svetovna velesila, bom v tem poglavju skušala pojasniti, da so k tej skokoviti rasti veliko prispevale tuje multinacionalke s svojimi NTI.

Kitajski ekonomski uspeh je močno odvisen od njenega dostopa do tujega kapitala in tehnologije in tudi od njenega dostopa na ameriški trg. Razen tega je kitajska industrijska ekonomija v veliki meri »votla« ekonomija. Precejšen delež njenega svetovnega trgovinskega presežka je bil namreč ustvarjen s pomočjo tujih, in ne kitajskih podjetij. Veliki izvozniki iz Kitajske so v mnogih primerih podružnice tujih multinacionalk (predvsem ameriških, japonskih, evropskih, tajvanskih). Prav tako je za precejšen del kitajskega uspeha zaslužen Hong Kong, ki je njen največji dobavitelj kapitala. Ekonomsko rast kitajske ekonomije večinoma poganjajo NTI, izvoz, delovna sila, prav tako pa tudi akumulacija domačega kapitala in/ali širjenje domačega trga (Gilpin, 2000, str. 283).

Tuje multinacionalke so bile neposredno ali posredno zaslužne za približno tri četrtine kitajskega izvoza. Največja tovarna športnih čevljev na Kitajskem in na svetu ima tajvanske managerje, financira jo Goldman Sachs, pogodbeno pa proizvaja proizvode blagovnih znamk Nike, Reebok in Adidas. Sredi med osemdesetimi in devetdesetimi leti prejšnjega stoletja se je število tujih podjetij in multinacionalk na Kitajskem skokovito povečalo, kitajski izvoz, za katerega so bile zaslužne tuje multinacionalke, pa je drastično porastel. Te tuje podružnice so bile večinoma tovarne, ki so proizvajale polproizvode, sestavne dele in tehnološko nezahtevne izdelke masovne potrošnje, kot so npr. igrače, tekstil, obutev, potrošna elektronika itd. Ti izvozni artikli so se ponavadi tržili pod tujimi blagovnimi znamkami. Posledično se je večina profita teh multinacionalk stekala k tujcem, Kitajska pa je pridobila le relativno majhen delež, in sicer v davkih in plačah delavcev (Gilpin, 2000, str. 284).

Vstop Kitajske v STO je s seboj prinesel velike priložnosti, izzive in odgovornosti. Priložnosti so povsem očitne, predvsem prosta soudeležba na razvijajočem se globalnem tržišču, pomoč pri izoblikovanju prihodnje strukture, vsebine in pogojev svetovne trgovine in investicijskih sporazumov. Prav tako tudi izzivi niso nič manj zahtevni. Za polno izkoriščanje teh priložnosti mora Kitajska povečati svojo produktivnost in izvozno konkurenčnost svojih industrij, okrepiti veščine in znanje delovne sile, izboljšati svojo zakonsko in institucionalno infrastrukturo ter preoblikovati svoje ekonomske aktivnosti. To mora narediti na način, ki podpira njene

komparativne konkurenčne prednosti, kar omogoča državi in tudi njenim prebivalcem soudeležbo pri koristih, ki jih prinaša globalna ekonomija. V zadnjih tridesetih letih so številne strokovne raziskave pokazale, da v primeru zagotovitve ustrezne institucionalne strukture in primernih makroekonomskih politik, igrajo pri uresničevanju teh ciljev ključno vlogo NTI ter trgovinski, informacijski in tehnološki tokovi.

3.2.1. DVIG PRODUKTIVNOSTI

NTI dvigujejo konkurenčnost industrij države gostiteljice, in sicer pod pogojem, da so v skladu z ustreznimi ekonomskimi politikami vlade države gostiteljice. Dunning je v raziskavi leta 1958 ocenil vpliv ameriških podjetij v britanski proizvodni industriji na produktivnost britanskih domačih konkurentov in na britanski izvoz. Vsebina te študije, ki je bila ponovno izdana leta 1998, pa tudi nekatere druge raziskave, povezane s to tematiko (ki so bile izvedene 20 let po prvi izdaji), so videti precej oddaljene od trenutnih ekonomskih potreb in prizadevanj Kitajske, vendar pa kažejo dejansko precej podobnosti. Ne nazadnje si je v petdesetih letih prejšnjega stoletja Velika Britanija (VB) prav tako kot danes Kitajska, po obdobju socialnih nemirov in preobratov prizadevala okrepiti svoj industrijski mehanizem in ponovno pridobiti nekaj svoje preteklo ekonomske veličine. Izsledki teh raziskav so bili ponovno obravnavani v številnih poznejših študijah glede vhodnih NTI, tako glede razvitih, kot tudi nerazvitih držav. Nekaj ključnih ugotovitev izvedene študije:

1. Ne glede na to, v katerem industrijskem sektorju so proizvajale, so podružnice ameriških (ZDA) proizvodnih multinacionalk dosegle višje ravni produktivnosti in profitabilnosti, kot so jih dosegli njihovi britanski konkurenti. Tako je bilo predvsem zato, ker so bile bolj podjetniško naravnane, tehnološko sposobnejše in ker so imele več managerskega in organizacijskega strokovnega znanja. S svojo prisotnostjo v VB so ameriške multinacionalke pomagale v tamkajšnje poslovno okolje vcepiti novo in dobrodošlo mentaliteto konkurenčnosti in podjetništva.
2. V letih od prve študije leta 1958 do kasnejše leta 1976 se je vrzel produktivnosti in profitabilnosti med ameriški podružnicami in njihovimi britanskimi konkurenti znatno zmanjšala (Dunning, Narula, 2004, str. 258). Tako je bilo skoraj povsem zaradi prenesenega znanja, postavljenih praktičnih primerov in konkurenčnih spodbud, ki so jih zagotavljale ameriške podružnice. Poleg tega so bili tehnološki učinki na konkurenčnost njihovih britanskih dobaviteljev in industrijskih partnerjev izključno pozitivni.
3. Ameriške podružnice so bile usmerjene v hitro rastoče, tehnološko intenzivne in izvozno naravnane sektorje. Zagotavljale so proizvode z visoko dohodkovno elastičnostjo povpraševanja. Po določenem času, ko je VB izboljšala svojo inovatorsko infrastrukturo, so se tamkajšnje ameriške podružnice lotile več raziskovalnih in razvojnih aktivnosti in postopoma pomagale izboljšati britansko ekonomijo na način, ki je bil v skladu z njihovimi dolgoročnimi komparativnimi prednostmi. Danes je VB ena izmed najuspešnejših držav v Evropi, veliko pa so k temu pripomogle prav vhodne NTI in globalne operacije njihovih lastnih podjetij.

4. Kar nekaj let po drugi svetovni vojni je bila britanska ekonomija preprejena s protekcionizmom, britanski potrošnik pa je bil v nasprotju z ameriškim navajen na nižje standarde kakovosti. Med pomembnejšimi posledicami takratnega vstopa ameriških podjetij na britansko tržišče so bile višje pričakovane norme, ki so bile prenesene v britansko okolje. To pa ni koristilo samo britanskemu potrošniku, pač pa je tudi omogočilo britanskim domačim proizvajalcem, da so lažje prodirali na zahtevnejše trge. Trideset let kasneje je imel prihod japonskih avtomobilskih in elektronskih multinacionalk še koristnejši učinek pri zviševanju britanskih standardov kakovosti in potrošniških pričakovanj. Pravzaprav so bili japonski tuji investitorji v veliki meri odgovorni za ponovno oživitev propadajoče avtomobilske industrije v VB.
5. Podprte z britansko regionalno politiko so imele ameriške podružnice tudi lasten interes, da ustvarijo mreže sorodnih aktivnosti v določenih regijah VB, predvsem v manj ugodnih oz. prosperitetnih območjih in okrožjih, kjer je bila nadpovprečna brezposelnost. Pravzaprav so bili taki grozdi z vsemi koristmi vred, ki jim jih sedaj priznavajo različni strokovnjaki, med prvimi, ki so se pojavili v povojni mednarodni ekonomiji.
6. Pristop VB k skupnemu evropskemu trgu leta 1971 in kasnejša zaključitev notranjega trga Evropske unije v letu 1993 sta vodili k precejšnjemu povečanju ameriških neposrednih investicij v VB, še posebej tistih, ki so visoke kakovosti in izvozno usmerjene.

Izpostavljenost britanske ekonomije vhodnim NTI iz ZDA v zgodnjem povojnem obdobju (taka vlaganja so znašala 90 odstotkov vseh vhodnih investicij do leta 1960) je bila večinoma koristna za njeno industrijsko obnovo. Kitajska pa se lahko iz britanskih izkušenj tudi marsičesa nauči.

V zadnjih petdesetih letih se je britanska izkušnja z vhodnimi NTI mnogokrat ponovila, in sicer v številnih primerih drugih razvitih in tudi nerazvitih držav, majhnih in velikih, liberalnih ali koordiniranih tržnih ekonomij. Za Kitajsko je bila nedavno tega za Mednarodni denarni sklad (MDS) narejena študija, ki je pokazala, da so v devetdesetih letih prejšnjega stoletja vhodne NTI prispevale k 2-2.5 odstotni rasti BDP. Za leto 2000 pa je bilo ocenjeno, da so bile podružnice tujih multinacionalk odgovorne za nič manj kot 48 odstotkov kitajskega industrijskega izvoza (študija MDS, 2002). Prav tako je študija razkrila, da je bila produktivnost delovne sile istih podružnic dvakrat večja kot produktivnost v državnih podjetjih (Dunning, Narula, 2004, str. 262).

Seveda pa so obstajale tudi izjeme. Niso vse države vedno iskale vhodnih NTI. Kot primer bi navedla, da sta v večini povojnega obdobja, Japonska in Indija strogo omejili prisotnost tujih lastniških podjetij. Vendar pa sta s prihodom globalne ekonomije in s prostim ter hitrejšim pretokom tehnologij prek nacionalnih meja obe državi pospešili svojo dobrodošlico tujim investitorjem. Med leti 1997 in 2002 je npr. Japonska pridobila sedemkrat, Indija pa štirikrat več NTI, kot sta jih pridobili v prejšnjih petih letih. Druga svetovna regija, kjer so narasli pritoki NTI, je osrednja in vzhodna Evropa. Prilivi NTI so se povečali iz letnega povprečja 3.4 bilijonov \$ v zgodnjih devetdesetih letih do 23.2 bilijonov \$ med leti 1998 in 2000 (Sustainable Development in a Dynamic World, World Development Report 2003, str. 208).

Lep primer uspešne izvedbe politik, povezanih s pritoki tujega kapitala in predvsem z NTI, so vzhodnoazijske novointustrializirane države (azijski tigri: Južna Koreja, Tajvan, Singapur, Hong Kong). Tuja posojila in NTI so bili sestavni del industrijske in trgovinske politike vzhodnoazijskih NID. Relativna pomembnost NTI v vzhodnoazijskih NID je razvidna iz deleža investicij v BDP omenjenih držav. V obdobju med leti 1985-88 je obseg NTI kot delež BDP znašal 2% v Južni Koreji, 8% na Tajvanu, 20-26% v Hong Kongu in 54% v Singapurju. V osemdesetih letih so tuja podjetja v Singapurju proizvedla 80% celotnega singapurskega izvoza, v Južni Koreji 25%, na Tajvanu 15% in v Hong Kongu 20% (Tan Kong-Yan, 1997, str. 574).

Najpomembnejši prispevek NTI v novointustrializiranih državah je bilo povečanje tehnoloških sposobnosti domače države. Bolj kot obseg pritoka tujega kapitala preko NTI je bil za nadaljnji razvoj azijskih tigrov pomemben prenos tehnologije in managerskih sposobnosti v te države. NTI državi v razvoju ne prinašajo torej le novega kapitala in deviz, temveč tudi managerske sposobnosti, strokovno osebje, tehnološko znanje ter proizvodne in produktne inovacije.

Vloga, ki jo igrajo NTI pri pospeševanju konkurenčnosti gospodarstva, je tesno povezana s stopnjo in z modelom razvoja države. Vsekakor je na podlagi te trditve mogoče predlagati ustrezne politike, ki naj bi jih zasledovale vlade, da bi zagotovile skladnost vloge NTI s svojimi širšimi ekonomskimi in socialnimi cilji. V večini držav v razvoju imajo velik pomen agencije investicijskega razvoja, ki pomagajo pri pospeševanju investicij.

Za prihodnost kitajske ekonomije bo najverjetneje najvažnejši prehod na tretjo stopničko razvoja (kamor prehaja tudi Slovenija), še posebej v večjih mestih in obalnih področjih. Kitajska namreč predstavlja velik in rastoč domači trg, ki privablja NTI z motivom iskanja trga z namenom dobavljanja tistih proizvodov, pri katerih so imele države investitorke komparativno prednost pri njihovi preskrbi. Obenem pa postaja zaradi vedno večjega znanja in managerskih veščin na Kitajskem močnejša tendenca tujih podjetij k zaposlitvi v aktivnosti z višjo dodano vrednostjo, usmerjenih v izvoz. Zaradi izboljšanja domačih virov in sposobnosti kitajska podjetja s svojimi izhodnimi NTI in/ali s čezmejnimi kooperativnimi partnerstvi že začenjajo izkoriščati svoje tuje trge, prav tako pa tudi že iščejo nove izhode za povečanje svojih konkurenčnih zmožnosti. Vedno večji delež izvoza je sedaj sestavljen iz od srednje do visoko tehnološko intenzivnih proizvodov in storitev.

V velikih državah, kot sta Kitajska in Indija, je opaziti vedno večjo regionalno specializacijo ekonomskih aktivnosti s kopičenjem (aglomeracijo) ali mreženjem sorodnih aktivnosti. Primer tega je bangalorski grozd računalniških software podjetij v Indiji in grozd finančnih aktivnosti v Hong Kongu v jugovzhodni Aziji (Enright, 2000, str. 297).

3.2.2 SPREMEMBA LOKACIJSKIH POTREB TUJIH INVESTITORJEV

Nadalje pa je dolgoročni cilj današnjih držav v razvoju seveda prehod na četrto razvojno stopnjo, za katero je značilno bliskovito povečanje inovacijskih aktivnosti. Velikokrat igrajo tuje

multinacionalke ključno vlogo pri spodbujanju takih aktivnosti, še posebej kot del svojih globalnih ali regionalnih strategij. V tem procesu ključna tudi vloga nacionalnih ali regionalnih vlad, delno s svojo pripravljenostjo izboljšati podporno infrastrukturo za aktivnosti z višjo dodano vrednostjo in z določitvijo take politike, ki je naklonjena NTI, delno pa z zagotovitvijo primernih davčnih in drugih spodbud za svoja domača podjetja, da bodo inovativnejša in v nenehnem iskanju novih trgov, posamezniki pa bolj podjetniški in motivirani za vseživljensko učenje. Privlačnost države za tuje investitorje je predvsem v njenih virih, zmožnostih in trgih, ki so:

- a) lokacijsko vezani, to je nemobilni preko državnih meja,
- b) ključno vplivajo na zmožnosti domačih in tujih korporacij, katerih lastni viri in sposobnosti so mobilne, da združijo ti dve vrsti sredstev oz. prednosti na najproduktivnejši način.

Ključni dejavnik pri vplivanju na lokacijsko atraktivnost držav za tuje investitorje pa je, da so vlade predvsem s svojimi monetarnimi in trgovinskimi politikami tiste, ki nosijo glavno odgovornost za ustvarjanje in povečevanje vrednosti tega nemobilnega premoženja, katerega velik delež so javne dobrine. Verjetno pa sta najpomembnejši od vsega (kar nam kaže tudi izkušnja z Japonci) kultura oz. mentaliteta prebivalcev države in institucij do dinamike tržnih sil in tehnoloških sprememb ter zahtev globalne ekonomije. V zadnjem času se kot pomemben lokacijski dejavnik vedno bolj poudarja osebna morala in institucionalna etika. Potrošniki postajajo vse kritičnejši do dvomljivih poslovnih praks, investitorji pa bolj zavedni do okolja.

Mnogo empiričnih študij (vključno s tisto, ki jo je leta 2002 izvedla Londonska ekonomska inteligenčna enota-EIU) trdi, da so pritoki NTI izjemno občutljivi na političen sestav in na poslovno okolje držav gostiteljic. Med pozitivnimi dejavniki (tistimi, ki privabljajo NTI), ki jih omenja EUI študija, so stopnja, do katere so zaščitene pravice intelektualne lastnine, skladnost, transparentnost in pravičnost zakonskega, finančnega in davčnega sistema, kakovost institucionalne infrastrukture ter pozitiven in ugoden odnos agencij investicijskega pospeševanja (Sustainable Development in a Dynamic World, World Development Report 2003, str. 248).

Med pomembnimi negativnimi dejavniki (ki odbijajo NTI), pa so socialni nemiri, obseg kriminala in ekonomske nemorale, stopnja korupcije, tveganje razlastitve tujega premoženja, nadzor menjave in neugodno makroekonomsko okolje. Pomen vsakega od naštetih dejavnikov je večinoma odvisen od vlade. Tuji investitorji tako niso zaskrbljeni samo glede ekonomskih značilnosti držav gostiteljic, katere so, kot je navedeno, večinoma specifične za določene vrste NTI, temveč tudi glede političnega sestava in poslovnega okolja. Za tranzicijske ekonomije in za države v razvoju so še posebej pomembni obseg in vsebina privatizacijskih shem ter kakovost institucionalne infrastrukture.

SKLEP

Multinacionalna podjetja igrajo pomembno vlogo pri ekonomskem razvoju manj razvitih in nerazvitih držav. Obseg in vsebina teh koristi pa sta močno odvisna od ekonomskega in socialnega razvoja držav gostiteljic in od politik njihovih vlad pri zasledovanju teh ciljev.

Učinki, ki jih povzročajo NTI, se tretirajo kot eni od najučinkovitejših načinov, ki pospešujejo industrijski razvoj in povzročajo napredek. Vsebina, raven in obseg koristi pa se od države do države močno razlikujejo.

Pomembno je spoznanje, da multinacionalke s svojim delovanjem ne služijo kot formula za ekonomski razvoj določene države. Tudi v primeru, da iščejo prenos znanja, dajo prednost uporabi tehnologij, ki so prilagojene njihovim potrebam in razlogom, zaradi katerih so se odločile investirati. Svoje investicijske odločitve prilagodijo potrebam obstoječega trga in relativni kakovosti lokacijskih prednosti (sposobnostim in zmožnostim, v katerih ima domača ekonomija primerjalno prednost). Kadar je sprejeta odločitev za vstop na določen trg s pomočjo NTI so z naravo lokacijskih prednosti države gostiteljice določeni tudi načini delovanja na tem trgu in raven pristojnosti podružnic. Lahko rečemo, da medtem, ko so notranji dejavniki multinacionalk, kot je to njihova internacionalizacijska strategija, vloga nove lokacije v njihovem globalnem portfelju podružnic in motivatorji za njihovo investicijo, ključni v strukturi njihove investicije, so odvisni tudi od razpoložljivih lokacijsko specifičnih virov, s katerimi lahko v ta namen razpolagajo.

Multinacionalke in prosti tokovi vhodnih NTI lahko vodijo do povečanja produktivnosti in izvoza, vendar pa za posledico nimajo zmeraj povečanja konkurenčnosti domačega sektorja ali povečanja industrijskih kapacitet, ki določata ekonomsko rast na dolgi rok. NTI same po sebi ne zagotavljajo priložnosti za rast, razen v primeru, da obstaja domači industrijski sektor, ki ima potrebno tehnološko sposobnost, da izkoristi eksternalije, ki izvirajo iz delovanja multinacionalne aktivnosti. Povedano enostavneje, NTI niso nujen pogoj za razvoj.

Čezmejne strateške zveze so vse pomembnejši način, s katerim lahko tako podjetja kot tudi vlade povečajo svoje lastniške (O) in lokacijske prednosti (L); vlade pa morajo ponovno oceniti, in kjer je to potrebno, okrepiti inovacijsko, podjetniško in institucionalno infrastrukturo, da lahko s temi kooperacijskimi podvigi požanjejo maksimalne koristi.

Poudariti je treba, da je prisotnost določene minimalne ravni lokacijskospecifičnih prednosti bistven katalizator privabljanja mobilnih investicij. Prav tako pa je potrebna tudi prisotnost domačih podjetij s tehnološkimi zmožnostmi za izkoriščanje učinkov, ki nastajajo z delovanjem teh multinacionalnih dejavnosti. Uporaba NTI kot načinov prenosa tehnologije je učinkovita samo, dokler obstaja zadostna lokalna absorpcijska tehnološka zmožnost. Poleg tega morajo obstajati tudi »pravi« tržni pogoji, iz katerih se učijo domača podjetja.

Izziv za nacionalne vlade leži v zagotavljanju »prave« vrste nemobilnega premoženja in v spodbujanju mobilnih investicij, ki naj se »zaklenejo« v to premoženje. Lahko bi rekli, da je za države v razvoju to vprašanje zahtevnejše, še posebej odkar za pridobitev tudi najenostavnejših oblik NTI obstaja mejni prag premoženja (vključno z institucionalno infrastrukturo), ki mora biti dosežen.

Eksternalije, ki nastajajo iz NTI, pa so najverjetneje povezane s tistimi investicijami, ki nastajajo iz motiva iskanja učinkovitosti, in ki morajo biti prostorsko povezane z lokacijsko omejenimi komplementarnimi aktivnostmi.

V letu 2000 je več kot 60.000 multinacionalk imelo preko 820.000 tujih podružnic po vsem svetu, pri tem pa je bilo 55 držav, od katerih je vsaka gostila preko 1000 tujih multinacionalk. Večina multinacionalk ima sedež svojega matičnega podjetja v Severni Ameriki, v Evropi ali na Japonskem. Vendar pa analitiki napovedujejo, da bodo nekatere države v razvoju, kot so Kitajska, Indija in Brazilija, imele v prihodnosti odločilno vlogo.

Zaključila bi z mislijo Oscarja Wilda, ki se glasi:

»Če je na svetu kaj slabšega, kot biti izkoriščan s strani multinacionalk, je to, da te sploh ne izkoriščajo.«

LITERATURA

1. Alam M., Naseer A.: Convergence and polarisation: testing for an inverted-u relation between growth rates and GDP per capita. *Applied Economics*, London, 1992, 24, 368 str.
2. Amsden, Alice H.: *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford : Oxford University Press, 1992. 379 str., 21tbl.
3. Bartlett Christopher, Ghoshal Sumantra: *Transnational Management*. Boston : Irwin McGraw-Hill, 2000. 880 str., 21 tbl.
4. Bevan A., Estrin S., Meyer K.: Foreign investment, location and institutional development in transition economies. *International Business Review*, B.k.: Elsevier, 13(2004), 1, str. 43-64.
5. Borenszstein E., J. De Gregorio and J.W. Lee: How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, Amsterdam, 1998, 6, str. 68-115.
6. Caves J.: *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge : Cambridge University Press, 1996. 458 str.
7. Dowrick S., Gemmell N.: Industrialisation, catching up and economic growth: a comparative study across the world's capitalist economies. *The Economic Journal*, Cambridge, 101(1991), 3, str. 75-263.
8. Dunning John, Narula: *Multinationals and Industrial Competitiveness*. Cheltenham (UK) : Elgar, 2004. 287 str., 25 tbl.
9. Dunning J.H., R. Van Hoesel, Narula: Third world multinationals revisited: new developments and theoretical implications. *Globalization, Trade and Foreign Direct Investment*. Oxford : Pergamon, 1998, str. 254-261.
10. Enright M.: *The Globalisation of Competition and the Localization of Competitive Advantage: Policies Towards Regional Clustering*. Globalisation of Economic Activity and Economic Development. Basingstoke (UK) : MacMillan, 2000. 303 str.
11. Gilpin Robert: *The challenge of global capitalism*. New Jersey : Princeton University Press, 2000. 373 str.
12. Govindarajan V., Gupta A.: *The Quest for Global Dominance: Transforming Global Presence into Global Competitive Advantage*. San Francisco : Josey-Bass, 2001, 320 str.
13. Graham E.: *Global corporations and national governments*. Washington : Institute for International economics, 1996. 152 str.
14. Hämmäläinen Timo J.: *National competitiveness and economic growth*. Cheltenham (UK) : Edward Elgar, 2003. 380 str., 33 tbl.
15. Jaklič Marko: *Poslovno okolje podjetja*. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 353 str.

16. Johnson Debra, Turner Colin: International Business. London : Routledge, 2003. 352 str.
17. Lall S.: Does Foreign Direct Investment promote development? New Methods, Outcomes and Policy Approaches. B.k.: Peterson Institute, 2005. 440 str.
18. Mytelka Krieger Lynn: Competition, innovation and competitiveness in developing countries. Pariz : Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development, 1999. 215 str., 23 tbl.
19. Narula R.: Multinational Investment and Economic Structure. London : Routledge, 1996. 217 str.
20. Ozawa, Castello, Phillips: The internet revolution, the "McLuhan" stage of catch up and institutional reforms in Asia. *Journal of Economic Issues*, Sacramento, 35 (2001), 2, str. 289-298.
21. Rojec Matija: Tuje investicije v slovenski razvoj. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1994. 284 str.
22. Rugman M. Alan: The regional multinationals. Cambridge : Cambridge University Press, 2005. 276 str.
23. Rugman M. Alan: The regional multinationals. Cambridge : Cambridge University Press, 2005. 276 str.
24. Stiglitz Joseph E: The economic role of the state. Oxford : Basil Blackwell, 1989. 178 str., 24 tbl.
25. Svetličič Marjan: Svetovno podjetje. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1996. 426 str.
26. Tan Kong-Yam: East Asia as an Independent Engine of Growth. Singapore : Singapore University Press, 1997, str. 574-586.

VIRI

1. Global Economic Prospects 2005: Trade, Regionalism and Development. Washington : The World Bank Publishing, 2005. 151 str.
2. Globalisation. The Economist. London : Profile Books, 2001. 324 str.
3. Kitajsko gospodarstvo zraslo najbolj v 11 letih. Finance, Ljubljana, 26.1.2007, str. 8.
4. IMD World Competitiveness Yearbook 2006: Equity and Development. 18. izdaja. B.k.: IMD (International Institute for Management Development), 2006. 535 str.
5. World Development Report 2003: Sustainable Development in a Dynamic World. B.k.: Oxford University Press, USA, 2002. 271 str.

PRILOGE

Tabela 1: Relativne prednosti in slabosti vzhodnoazijskih in zahodnih držav, na katere lahko vpliva vlada

	Skupina 1	Skupina 2	Zahodne države
Prednosti	-odprte (ali odpirajoče se) ekonomije -dobro domače varčevanje -dobre letalske povezave -vrednosti, trgovane na borzi -državni/privatni lastniški odnosi podjetij -regulacija bančnih institucij	-nizka brezposelnost -dolgi delovni časi -nizki izdatki centralne vlade -nizki osebni davki -nizki stroški delovne sile -redkost investicijskih sporov	-dobra zaščita lastniških pravic -visok odstotek vpisa v izobraževalne ustanove -močna konkurenčna zakonodaja -nizki stroški kapitala -ustrezna raven tveganega kapitala -naraščajoč pomen malih in srednje velikih podjetij
Slabosti	-administrativna centralizacija -omejitve NTI in čezmejnih operacij -pomanjkanje regionalne integracije -visoka brezposelnost mladega prebivalstva -neustrezne poslovne prakse -pomanjkljiva zaščita potrošnikov -cenovni nadzor -pomanjkljiva konkurenčna zakonodaja -pomanjkljive internetne povezave -visoki mednarodni telefonski stroški	-administrativna centralizacija -pomanjkljiva zaščita lastniških pravic -visoka brezposelnost mladega prebivalstva -nizka javna poraba za izobraževanje -neustrezne poslovne prakse -pomanjkanje računalniških sposobnosti -pomanjkljiva informacijska tehnologija -visoki mednarodni telefonski stroški	-nadpovprečna brezposelnost -nefleksibilnost ljudi do sprememb -neustrezno domače varčevanje -birokracija -pretekla pričakovanja ljudi in institucij glede razmer blaginje -protekcionizem (npr. kmetijske politike v EU)

Vir: IMD World Competitiveness Yearbook 2006, str. 268.

Legenda:

- skupina 1 predstavlja 6 vzhodnoazijskih držav (glede na BDP/preb.) : Singapur, Hong Kong, Japonska, Tajvan, Malezija, Koreja;

- skupina 2 predstavlja 4 vzhodnoazijske države (glede na BDP/preb.) : Tajska, Kitajska, Filipini, Indonezija;

- zahodne države predstavljajo 10 najkonkurenčnejših zahodnih industrializiranih držav : ZDA, Nizozemska, Danska, Norveška, Finska, Švica, Kanada, Irska, Luksemburg, Velika Britanija

Tabela 2: Relativne prednosti in slabosti managementa glede na World Competitive Yearbook

	Skupina 1	Skupina 2	Zahodne države
Prednosti	-čas, potreben za lansiranje novega proizvoda na trg - total quality management -malo industrijskih sporov	-podjetja uživajo zaupanje javnosti -motivacija delavcev -total quality management -malo industrijskih sporov -občutek socialne odgovornosti	-management kakovosti -učinkovitost pri ustvarjanju vrednosti za delničarje -podjetništvo in rast novih podjetij
Slabosti	-sposobnosti višjega managementa -razmerje cena/kakovost proizvodov -celotna produktivnost -stroškovna neučinkovitost in okornost managementa -podpovprečna inovacijska sposobnost -toga/visoka administrativna struktura	-celotna produktivnost -delovna produktivnost -razmerje cena/kakovost proizvodov -pomanjkanje izkušenj v mednarodnem poslovanju -podpovprečna inovacijska sposobnost	-visoki stroški delovne sile -čas, potreben za lansiranje novega proizvoda na trg, je predolg -industrijski spori

Vir: IMD World Competitiveness Yearbook 2006, str. 269.