

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**

**VPLIV GLOBALIZACIJE NA TRG DELA V DRŽAVAH V RAZVOJU**

**Ljubljana, januar 2007**

**IRENA URH**

## **IZJAVA**

Študentka Irena Urh izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Tjaše Redek, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_ Podpis: \_\_\_\_\_

## KAZALO

<b>UVOD</b>	<b>1</b>
<b>1 GLOBALIZACIJA IN STRATEGIJA PODJETIJ</b>	<b>2</b>
1.1 OPREDELITEV GLOBALIZACIJE	2
1.2 VZROKI IN POSLEDICE GLOBALIZACIJE	3
1.3 GLOBALIZACIJA IN VLOGA MULTINACIONALNIH PODJETIJ	5
1.3.1 <i>Opredelitev multinacionalnih podjetij</i>	5
1.3.2 <i>Načini vstopa multinacionalnih podjetij in vloga tujih neposrednih investicij</i>	7
1.3.3 <i>Prisotnost multinacionalnih podjetij in tujih neposrednih investicij v državah v razvoju</i>	10
<b>2 GLOBALIZACIJA IN NOVA SVETOVNA DELITEV DELA</b>	<b>11</b>
2.1 SELITEV DELOVNO INTENZIVNE PROIZVODNJE	11
2.2 PRIHRANKI MULTINACIONALNIH PODJETIJ ZARADI NIŽJIH STROŠKOV DELA V DRŽAVAH V RAZVOJU	14
<b>3 MULTINACIONALNA PODJETJA IN TRG DELA V DRŽAVAH V RAZVOJU</b>	<b>15</b>
3.1 VPLIV MULTINACIONALNIH PODJETIJ NA ZAPOSLENOST	15
3.1.1 <i>Neposredni vplivi na zaposlovanje</i>	16
3.1.2 <i>Posredni vplivi na zaposlovanje</i>	19
3.1.3 <i>Vpliv tujih neposrednih investicij na zaposlovanje žensk v državah v razvoju</i>	21
3.1.4 <i>»Potilnice« kot negativna izkušnja</i>	22
3.1.5 <i>Analiza primera: Tuje investicije in zaposlovanje v Vietnamu</i>	24
3.2 VPLIV GLOBALIZACIJE IN MULTINACIONALNIH PODJETIJ NA PLAČE	25
3.2.1 <i>Višina plač v multinacionalnih podjetjih v primerjavi z višino plač v domačih podjetjih</i>	26
3.2.2 <i>Razlogi za razlike v plačah</i>	27
3.2.3 <i>Vpliv prisotnosti tujih podjetij na raven plač v domačih podjetjih ali spillover plač</i>	30
3.2.4 <i>Vpliv prisotnosti tujih podjetij na povprečno raven plač v državi gostiteljici</i>	30
3.3 VPLIV MULTINACIONALNIH PODJETIJ NA RAZVOJ ČLOVEŠKEGA KAPITALA	31
3.4 VPLIV MULTINACIONALNIH PODJETIJ NA DELOVNE POGOJE, ZAPOSLOVNE STANDARDE IN OBSEG NEFORMALIZIRANIH OBLIK ZAPOSLOVANJA	34
<b>4 VPLIV GLOBALIZACIJE NA REVŠČINO</b>	<b>36</b>
4.1 OPREDELITEV REVŠČINE	36
4.2 KAKO MULTINACIONALNA PODJETJA ZMANJŠUJEJO REVŠČINO V DRŽAVAH V RAZVOJU	37
<b>SKLEP</b>	<b>42</b>
<b>LITERATURA</b>	<b>43</b>
<b>VIRI</b>	<b>45</b>



# UVOD

Za široko razširjen strah pred globalizacijo - »globafobijo« - najdemo mnogo vzrokov. Najbolj neposredno z globalizacijo povezano vprašanje za večino ljudi je zagotovo, kako je in kako bo globalizacija vplivala na njihove možnosti na trgu dela. Pričujoče diplomsko delo skuša analizirati probleme, ki se pojavljajo na trgu dela v državah v razvoju kot posledica globalizacije.

Zaradi velikosti, tehnološke sofisticiranosti in izvora (zlasti) v razvitih državah, se pogosto pričakuje, da so multinacionalna podjetja, ki so glavni nosilci globalizacije, boljši delodajalec kot domača podjetja. Pričakuje se, da tuje podružnice nudijo višje plačilo in boljše delovne pogoje, vlagajo več v usposabljanje in na svoje delavce prenašajo bolj moderne spretnosti. Tako vlade kot sindikati se vedno bolj zavedajo potencialnih koristi, ki jih lahko prinesejo multinacionalna podjetja v zvezi z izboljšanjem kvalitete zaposlovanja pod pogojem, da so institucije trga dela na mestu. Vključitev v mednarodne proizvodne in distribucijske mreže multinacionalk je lahko učinkovita pot za pridobitev novih spretnosti in tehnologij, kar lahko pomaga pri vpeljavi boljših delovnih praks in zahtevnejšega dela. Po drugi strani pa imajo nekateri opazovalci, vključno s sindikati, ki se zavedajo, da multinacionalna podjetja, tako kot vsa privatna podjetja, vodi profitni motiv, pomisleke v zvezi z možnostjo, da multinacionalke izkoriščajo svoje prednosti mobilnosti pred delovno silo, ki je večinoma lokacijsko omejena, da pritiskajo na plače in delovne standarde in da posredno spodbujajo vlade k sprostitvi njihove regulative trga dela.

Namen diplomskega dela je ugotoviti, kako globalizacija oziroma multinacionalna podjetja preko tujih neposrednih investicij in prenosa proizvodnje v države v razvoju vplivajo na trg dela teh držav. Pri predstavljanju teh vplivov se opiram predvsem na tujo literaturo, in sicer na strokovne članke, poročila in spletne vire.

Diplomsko delo je sestavljeno iz štirih delov. Prvi del začnem z opredelitvijo globalizacije, predstavim še njene vzroke in posledice. Sledi opredelitev multinacionalnih podjetij, nato opišem še načine vstopa multinacionalk in vlogo, ki jo imajo pri tem tuje neposredne investicije. Ker je namen tega sklopa ugotoviti, ali je v državah v razvoju prisotno zadosti veliko število podružnic multinacionalk, da sploh lahko govorimo o obstoju vpliva le-teh na trg dela teh držav, ugotavljam še, kateri dejavniki vplivajo na izbiro lokacij delovanja podružnic multinacionalk.

V drugem delu poskušam razložiti, kakšen je vpliv pogojev na trgu dela držav v razvoju na to, da multinacionalke s tujimi neposrednimi investicijami tam ustanovijo podružnice in tja prenesejo svojo delovno intenzivno proizvodnjo.

Osrednji del diplomskega dela je tretji del, kjer prikažem, kako in na kakšne načine multinacionalke vplivajo na zaposlenost, plače, razvoj človeškega kapitala in raven neformaliziranosti trga dela v državah v razvoju.

V zadnjem, četrtem, delu predstavim, kako multinacionalke preko vpliva na količino in kvaliteto zaposlovanja v državah v razvoju zmanjšujejo revščino v teh državah. Za konec pojasnim še, kakšen je vpliv multinacionalk oziroma splošnejše integriranosti držav v razvoju v globalno gospodarstvo na hitrost gospodarske rasti teh držav in kakšen je nadaljnji vpliv gospodarske rasti na zmanjšanje revščine.

## **1 GLOBALIZACIJA IN STRATEGIJA PODJETIJ**

Liberalistične politike širijo ekonomski prostor dostopen proizvajalcem in investitorjem in s tem pospešujejo proces globalizacije v velikem delu sveta. Proizvajalci in investitorji se vedno bolj obnašajo, kot da je svetovno gospodarstvo sestavljeno iz enega trga in proizvodnega področja z regionalnimi ali nacionalnimi podsektorji in ne iz niza nacionalnih gospodarstev povezanih s trgovino in investicijskimi tokovi.

### **1.1 Opredelitev globalizacije**

Ko poskušamo opredeliti pojem globalizacije, težava ni pomanjkanje definicij, saj je teh zelo veliko, ampak da se različne definicije medsebojno zelo razlikujejo. Neredko se poznavanje tega pojma jemlje za tako samoumevno, da se njegova definicija ne zdi potrebna. Za tiste definicije, ki so, pa je značilno, da so precej ohlapne. Nekateri jih zožijo le za potrebe lastnih člankov (Svetličič, 2004, str. 19).

Zelo poglobljeno, bolj politološko razčlenitev definicij globalizacije je podal Scholte (2000, str. 15-17). Razdelil jih je v pet skupin. Prva razume globalizacijo v pomenu internacionalizacije. Po tej definiciji ni globalizacija nič drugega kot oznaka za procese naraščajoče mednarodne izmenjave in medsebojne odvisnosti. Dokaz za to vrsto globalizacije so za ekonomiste trgovinski in kapitalski (investicije) meddržavni pretoki, medtem ko se politologi in sociologi predvsem sklicujejo na intenzivnejšo mobilnost med državami, ki vključuje ljudi, sporočila in ideje. Druga definira globalizacijo predvsem kot liberalizacijo in potemtakem meri na odpravljanje ovir med državami, ki stojijo na poti nastajanja odprte globalne ekonomije oziroma ekonomije brez meja. Po tej definiciji ni globalizacija nič drugega kot druga beseda za procese mednarodnega ekonomskega povezovanja. Tretja enači globalizacijo z univerzalizacijo. Izraz globalen se tu uporablja v pomenu biti svetovno razširjen in globalizacija je tu proces širjenja različnih predmetov in izkušenj k ljudem v vseh delih sveta. Običajno se tako misli npr. na uveljavljanje gregorijanskega koledarja, kitajskih restavracij, širjenje avtomobilizma, dekolonizacijo itn. Četrta definicija izenačuje globalizacijo s povečanim vplivom zahodnega sveta oziroma, kot se tudi pojavlja v medijih, vesternizacijo ali modernizacijo. Pri tem razumevanju globalizacije gre za to, da se ključne družbene strukture modernosti (kapitalizem, racionalizem, industrializem, birokratizem in druge) širijo po vsem svetu in pri tem tako rekoč zmeljejo v prah vse tiste stare

strukture in tradicije, na katere naletijo na svojem v bistvu neustavljivem pohodu. Globalizacijo pri tem neredko opisujejo kot imperializem v podobi McDonaldsov, Hollywooda in CNN-a. Peta definicija razume pod globalizacijo deterritorizacijo ali, bolje povedano, širjenje suprateritorialnosti. Ta najbolj razširjena definicija razume globalizacijo v smislu rekonfiguracije geografije, kar pomeni, da družbenega prostora ne obvladujejo več v prvi vrsti teritorialni prostori, teritorialne razdalje in teritorialne meje.

V nadaljevanju predstavljam nekaj posameznih ekonomsko obarvanih definicij globalizacije. Federal Reserve Bank of Minneapolis na svoji spletni strani navaja, da je globalizacija splošno širjenje mednarodne ekonomske aktivnosti, ki vključuje naraščajočo mednarodno trgovino, rast mednarodnih investicij (tuje investicije) in mednarodnih migracij ter naraščajoče ustvarjanje tehnologije med državami. Globalizacija je vedno večja svetovna integracija trgov dobrin in storitev, dela ter kapitala.

IMF ekonomsko globalizacijo definira kot zgodovinski proces, ki je posledica človeških inovacij in tehnološkega napredka. Globalizacija se nanaša na naraščajočo integracijo držav po svetu posebno preko trgovine in finančnih tokov. Pojem se včasih nanaša na gibanje ljudi (delavcev) in znanja (tehnologije) preko mednarodnih meja.

Tudi Bhagwati (2005, str. 3) ekonomsko globalizacijo opredeli podobno, in sicer kot integracijo nacionalnih ekonomij v mednarodno ekonomijo preko trgovine, tujih neposrednih investicij, kratkoročnih kapitalskih tokov, mednarodnih tokov delavcev in ljudi nasploh ter tokov tehnologije.

Za nekatere avtorje globalizacija pomeni odpravljanje ovir za prosto mednarodno trgovino in prost mednarodni pretok kapitala. Globalizacija se v tem smislu nanaša na politike liberalizacije, kot so vedno manjše carinske tarife in kontingenti ter zmanjšanje ali odprava ovir za mednarodni pretok kapitala. Za druge avtorje pa to ne predstavlja same globalizacije, ampak vzroke zanjo.

UNCTAD (Globalization and Liberalization, 1996, str. 13) je glede pravkar omenjene dileme zavzel stališče, da je globalizacija proizvod liberalizacije. Po drugi strani pa tudi globalizacija spravlja v gibanje sile, ki pospešujejo liberalizacijo. Ko podjetja na mednarodno proizvodnjo vedno bolj gledajo kot na nujo za njihovo konkurenčnost in dobičkonosnost, izvajajo vedno večji pritisk na vlade, da naj zagotovijo pogoje, ki jim bodo dovoljevali delovanje po vsem svetu. To ne vključuje le nadaljnje liberalizacije trgovine, ampak tudi prost vstop, pravico ustanavljanja in nacionalne obravnave, kot tudi svobodo mednarodnih finančnih transakcij, deregulacijo in privatizacijo.

## **1.2 Vzroki in posledice globalizacije**

Proces globalizacije je podpiral tehnološki napredek v transportu in komunikacijah in hitra liberalizacija in deregulacija trgovine in kapitalskih tokov tako na nacionalnih kot mednarodnih

ravnih. Stiglitz (2005) se s tem strinja, ko pravi, da je globalizacija posledica zniževanja komunikacijskih in transportnih stroškov in eliminacije od ljudi ustvarjenih ovir.

Najbolj široko priznani faktorji, ki pospešuje ekonomsko globalizacijo, tako globalizacijo proizvodnje kot financ, so napredek v informacijski tehnologiji; tehnični napredek, ki je povzročil znižanje stroškov mednarodnega transporta blaga, ljudi in mednarodnih komunikacij; in tehnološki napredek v proizvodnji, ki omogoča, da je dekompozicija proizvodnega procesa izvedljiva. Veliko zmanjšanje stroškov mednarodnega transporta in komunikacij in možnost dekompozicije proizvodnega procesa ni imelo za posledico le tega, da je ogromno število dobrin in storitev lahko postalo predmet mednarodne menjave, ampak tudi pospešitev procesa internacionalizacije proizvodnje proizvodov in storitev. Hkrati pa sta padec stroškov mednarodnih komunikacij in nedavni napredek v informacijski tehnologiji odprla ogromne možnosti za mednarodne finančne tokove (Globalization and Liberalization, 1996, str. 13).

Uporabo tujih proizvodnih enot nastalih s tujimi neposrednimi investicijami je pospešil tudi napredek managerske znanosti, ki je znatno dvignil sposobnost podjetij, da razvijejo managerske strukture, ki so sposobne upravljanja številnih proizvodnih enot lociranih na oddaljenih področjih po svetu. Vendar je mogoče najpomembnejši faktor, ki je omogočil hitro globalizacijo proizvodnje, revolucija v telekomunikacijah. Ta je omogočila praktično neomejen prenos podatkov pri zelo nizkih stroških, kar je omogočilo, da so podjetja lahko preprosto geografsko diverzificirala različne stopnje proizvodnje brez izgube managerske kontrole (Globalization and Liberalization, 1996, str. 13).

Svetličič (1996, str. 9) kot dejavnike pospeševanja globalizacije poleg že omenjenih navaja še izboljšanje računovodskih tehnik, ki so omogočile izogibanje davkom s pomočjo transfernih cen, okrepitev svetovnega gospodarstva, ki je vnesla večjo stabilnost in zmanjšala riziko razlastitve tujega premoženja, in spremembe v povpraševanju, ki terjajo vedno bolj diferencirane in potrošniku prijazne proizvode.

Osnovno gonilo procesa globalizacije je dejstvo, da podjetja iščejo profit povsod po svetu. To jim omogočajo napredek v informacijski tehnologiji ter manjši transportni in komunikacijski stroški. Da obdržijo ali povečajo svoj tržni delež in maksimirajo profit v svetovnem gospodarstvu, ki ga zaznamujejo hitre tehnološke spremembe, zbližujoči okusi kupcev in liberalizirani tokovi blaga, storitev, kapitala in tehnologije, podjetja zasledujejo strategije, ki jim omogočajo izkoriščanje virov konkurenčnih prednosti, tako da kombinirajo svoja lastna, za podjetje specifična sredstva s sredstvi, ki so specifična za določene lokacije. Podjetja minimizirajo transakcijske stroške in maksimirajo učinkovitost in dobičke z ustrezno izbiro oblike mednarodnih transakcij in distribucije sredstev in mednarodnih proizvodnih aktivnosti (Globalization and Liberalization, 1996, str. 12).



Proces liberalizacije in globalizacije za države v razvoju prinaša tako priložnosti kot nevarnosti. Uspešna zaključitev Urugvajskega kroga<sup>1</sup> obeta širitev prostora svetovnih trgov dostopnega izvoznikom in potencialnim izvoznikom v državah v razvoju. Večji dostop do mednarodnih finančnih trgov omogoča zunanjo financiranje razvoja in s tem omogoča, da domače investicije presegajo domače varčevanje. Zunanje finančne transakcije poleg tega omogočajo večjo fleksibilnost finančnega managementa podjetij. Multinacionalke zagotavljajo kapital za financiranje investicij. Mednarodna proizvodnja, ki obsega proizvodnjo matičnih podjetij multinacionalk, njihovih tujih podružnic in ostalih podjetij, ki so preko nekapitalskih dogovorov in zvez povezana z multinacionalkami, je potencialni vir priložnosti za rast in razvoj, saj je lahko pomemben vir priložnosti za države, da okrepijo svoje tehnološke in organizacijske sposobnosti ter sposobnosti človeškega kapitala. Poleg tega mednarodna proizvodnja lahko poveča možnost teh držav za dostop do trgov in širitev trgovine (Globalization and Liberalization, 1996, str. 16, 22-23).

Po drugi strani pa proces globalizacije in liberalizacije povzroča številne potencialne negativne posledice in grožnje za razvoj držav v razvoju. Nekatere najpomembnejše so: izguba avtonomije na določenih področjih na nacionalni ravni, ki omejuje ali spreminja domet politik za razvoj; tveganje nestabilnosti in prekinitve razvoja zaradi finančne odprtosti; tveganje marginalizacije, ki se pojavlja predvsem v najmanj razvitih državah, ki so nesposobne znatno sodelovati v procesu globalizacije in zato od njega ne morejo imeti koristi (Globalization and Liberalization, 1996, str. 25, 27).

### **1.3 Globalizacija in vloga multinacionalnih podjetij**

Možnost podjetij, da mednarodno alocirajo svoja ekonomska sredstva, in mednarodni sistem proizvodnje ustvarjen v tem procesu sta postala del novega konteksta. Posledica tega je, da so multinacionalna podjetja postala pomembni akter v svetovnem gospodarstvu.

#### **1.3.1 Opredelitev multinacionalnih podjetij**

Obstaja mnogo opredelitev, kaj je multinacionalno podjetje (v nadaljevanju MNC). Izrazi multinacionalna korporacija, multinacionalno podjetje in svetovno podjetje pa so pravzaprav medsebojno zamenljivi.

Multinacionalka je poenostavljeno definirana kot podjetje, ki kontrolira in upravlja proizvodne obrate locirane v vsaj dveh državah. Mucchielli in Saucier sta jo definirala kot podjetje, ki

---

<sup>1</sup> Urugvajski krog je zadnji in največji od osmih krogov multilateralnih pogajanj GATT-a. V primerjavi s predhodnimi krogi je v njem sodelovalo veliko več držav in v pogajanja so bila vključena nova področja (poleg carinskih omejitev, nevarinskih omejitev, antidumpinških ukrepov, nadomestil, standardov in drugih ukrepov, ki ovirajo prost pretok blaga, še storitve, intelektualna lastnina in investicije). Trajal je od leta 1986 do leta 1994. Zaključil se je 15.4.1994, ko je večina ministrov 123-ih na srečanju v Marakešu v Maroku sodelujočih vlad podpisala Marakeški sporazum.

nadzira vsaj eno proizvodno enoto v tuji državi in vsaj 10 odstotkov kapitala podjetja (Mucchielli, Saucier, 1997, str. 8).

Po definiciji UNCTAD-a so transnacionalne korporacije združena ali nezdružena podjetja, ki obsegajo matično podjetje in njegove tuje podružnice. Matično podjetje je definirano kot podjetje, ki nadzira sredstva drugih entitet, ki se nahajajo v državah, ki niso domača država matičnega podjetja, ponavadi preko lastništva določenega deleža v lastniškem kapitalu. Delež v lastniškem kapitalu v višini 10 ali več odstotkov navadnih delnic ali glasovalne moči v pridruženem podjetju ali njegov ekvivalent v nepridruženem podjetju se normalno smatra za mejo obstoja nadzora nad sredstvi (World Investment Report (v nadaljevanju WIR) 2005, 2005, str. 297).

Tuja podružnica je pridruženo ali nepridruženo podjetje, v katerem ima investitor, ki je rezident v drugi državi, v lasti delež, ki mu dopušča dolgoročni interes v managementu tega podjetja (10 odstotni lastniški delež v pridruženem podjetju ali njegov ekvivalent v nepridruženem podjetju) (WIR 2005, 2005, str. 297).

Prvi izmed dveh osnovnih pogojev, ki jih mora po Barlett-u in Ghoshal-u (1989, str. 2) izpolnjevati podjetje, da ga prištevamo med mednarodne korporacije je, da mora znatno investirati v tujo državo in ne samo izvažati. In drugi pogoj je, da mora biti aktivno udeleženo pri upravljanju svojih podružnic v tujini in ne sme biti samo formalni lastnik podjetja.

Jaklič (2002, str. 184) MNC opredeli kot podjetje, ki ima znatne neposredne naložbe v dveh ali več tujih državah ali pa sodeluje s podjetji, ki jih aktivno nadzira oziroma jih upravlja. Po tej opredelitvi je MNC podjetje, ki ima svoja lastna prodajna podjetja v tujini, nastopa kot nadrejeni partner v pogodbenih odnosih (kot so licenciranje, franšizing, pogodbe na ključ, skupna vlaganja) ali neposredno vlaga v proizvodne podružnice v tujini.

Czinkota et al. (2001, str. 10) globalno podjetje opredelijo kot poslovno organizacijo, ki deluje preko svojih nacionalnih meja; to je, ki deluje v več kot eni državi. Uporaba termina globalen se nanaša na podjetje z globalno orientiranostjo, na takšno podjetje, ki spozna, da njegove aktivnosti lahko vplivajo na situacije po svetu in da situacije po svetu lahko vplivajo nanj. To ne pomeni, da podjetje posluje na vseh trgih ali celo v vseh državah sveta. Prav tako ne pomeni, da podjetje prodaja standardne proizvode na svetovnih trgih, ampak ta definicija prej nakazuje, da mora podjetje, da bo uspešno, misliti globalno in delovati lokalno. Za razliko od globalnega podjetja je domače podjetje podjetje, ki deluje znotraj svojih nacionalnih meja.

Svetličič (1996, str. 74) MNC opisuje kot podjetja, ki imajo dober položaj na vseh strateško pomembnih trgih ter globalno integracijo in koordinacijo poslovanja, poleg tega preskrbo prilagajajo skladno z okoliščinami, proizvajajo izdelke in storitve, ki so namenjeni svetovnemu in lokalnemu trgu, njihovega nacionalnega porekla pa ni več mogoče jasno ugotoviti.

Izraz MNC se na splošno nanaša na podjetje, ki deluje mednarodno. Ne le da MNC delujejo v mnogih državah, ampak se tudi upravljajo na tak način, da ne dolgujejo zvestobe nobeni državi, se vidijo kot prebivalec sveta in skušajo zaslužiti dobičke na globalni osnovi<sup>2</sup>. MNC imajo naslednje prednosti, ki niso na razpolago tipičnim podjetjem, ki poslujejo na mednarodni osnovi (Czinkota et al., 2001, str. 10-11):

- Napredna tehnologija; na splošno imajo MNC dostop do tehnologije napredne ravni, kar jim omogoča, da so zelo konkurenčne, ko vstopijo na nove tuje trge.
- Razvoj proizvodov; MNC se lahko okoristijo z razvojem proizvoda na enem trgu in če so uspešne, lahko ta uspeh uporabijo za izkoriščanje tujih trgov.
- Finančna moč; zaradi svoje velikosti<sup>3</sup> so MNC sposobne pridobiti kapital enostavneje in ob nižjih stroških kot mali, lokalni tuji konkurenti.
- Management; ker so MNC velike organizacije, imajo globino v stopnjah svojega managementa. Prav tako si, da povečajo dobiček podjetja in/ali učinkovitost, lahko privoščijo zaposliti posameznike s specializiranimi poslovnimi sposobnostmi.
- Zmanjšana politična tveganja; opravljanje posla v tuji državi s seboj prinaša določeno stopnjo tveganja zaradi sprememb v državnem političnem sistemu. Ker so MNC nagnjene k temu, da poslujejo v mnogih državah, se politično tveganje razporedi po teh mnogih lokacijah in se na ta način zmanjša relativna stopnja tveganja na katerikoli lokaciji.

### **1.3.2 Načini vstopa multinacionalnih podjetij in vloga tujih neposrednih investicij**

MNC se širijo v druge države preko pogodbenih in investicijskih oblik vstopa. Med pogodbene oblike vstopa, ki so danes prevladujoče oblike vstopa na tuje trge, se štejejo: licenčno poslovanje, franšizing, skupna vlaganja, strateške zveze in pogodbena izdelava. Investicijska oblika vstopa pa pomeni vstop preko tujih neposrednih investicij (v nadaljevanju TNI). Glavni vzroki za pogodbeno obliko vstopa so znižanje stroškov proizvodnje (cenejša delovna sila), znižanje transportnih stroškov (velike geografske oddaljenosti tujih trgov), subvencije oziroma spodbude tujim vlagateljem in izognitev različnim omejitvam vstopa (carinske in necarinske omejitve) (Makovec Brenčič, Hrastelj, 2003, str. 149).

V tem diplomskem delu se osredotočam na MNC, ki nastanejo s TNI, saj so v nasprotju s tistimi, ki nastanejo s posrednimi naložbami v tuje proizvodno poslovanje, v državah gostiteljicah fizično prisotne in zato lahko bolj neposredno vplivajo na te države. Ker so TNI bistven element nastanka in razvoja takšnih MNC, bom izraza MNC in TNI uporabljala kot medsebojno zamenljiva. Svetličič (1996, str. 275) v zvezi s tem pravi, da gre pri MNC in TNI za isti pojav, le zorna kota sta različna. Pri TNI je poudarek na procesu pretoka kapitala, medtem ko je pri MNC

---

<sup>2</sup> Cilj MNC je maksimiranje dobička na ravni celotne korporacije in ne v okviru posameznih podjetij.

<sup>3</sup> Mnogo MNC je finančno močnejših od vlad nekaterih držav, v katerih delujejo.

v ospredju organizacija, ki izvaja nadzor nad dejavnostmi, do katerih je prišlo v največji meri s pomočjo TNI.

Po OECD Benchmark Definition do neposredne investicije pride, ko ima podjetje s sedežem v eni državi v lasti 10 ali več odstotkov navadnih delnic ali glasovalne moči v pridruženem podjetju ali ekvivalent v nepridruženem podjetju, ki ima sedež v drugi državi, česar cilj je uveljavljanje trajnega interesa. Trajni interes pomeni, da obstaja dolgoročni odnos med neposrednim investitorjem in podjetjem in precejšnja stopnja vplivanja neposrednega investitorja na management podjetja, v katerega je usmeril svojo investicijo (Zajc Kejžar, 2006, str. 9-10).

IMF TNI definira zelo podobno, in sicer kot prevzem najmanj desetih odstotkov navadnih delnic ali glasovalnih pravic v javnih ali privatnih podjetjih s strani nerezidenčnega investitorja. Neposredne investicije vključujejo trajni interes v managementu podjetja in vsebujejo reinvesticijo profitov.

Smatra se, da TNI s seboj v gostujočo državo prinesejo sveženj proizvodnih sredstev, vključno z dolgoročnim tujim kapitalom, podjetništvom, tehnologijo, spretnostmi, inovativnimi sposobnostmi in managerskim, organizacijskim in izvozno trženjskim know how-om. V primerjavi s tujimi bančnimi posojili in portfeljskimi investicijami so kapitalski tokovi povezani s TNI bolj stabilni, nimajo fiksnih plačil obresti, so investirani neposredno v proizvodne kapacitete in so visoko motivirani s pričakovanji glede dolgoročne dobičkonosnosti (Ikiara, 2003, str. 3).

Med dejavniki, ki vplivajo na odločitev podjetja, da se odloči investirati v tuji državi, najdemo tako dejavnike, ki izvirajo iz samega podjetja, kot dejavnike, ki izvirajo iz okolja. Iz industrijsko-organizacijske perspektive je Dunning (1981) oblikoval ogrodje, v katerem so MNC podjetja, ki imajo v lasti tri posebne vrste prednosti skupaj znane kot »OLI«. Lastniške, lokacijske in internalizacijske prednosti so tri vrste prednosti, ki naj bi razložile, zakaj in kdaj bo podjetje investiralo v tujini. Prva prednost je prednost lastništva (angl. ownership advantage). Gre za lastništvo za podjetje specifičnih stvari in pravic, ki jih konkurenčna podjetja nimajo oziroma jih imajo v manjši meri ali pod slabšimi pogoji (Slaughter, 2002, str. 3; Rojec, 1993, str. 41).

S tem se strinjata Jaklič (2002) in Ruffin (1984). Jaklič (2002, str. 181) pravi, da naj se podjetje odloči za TNI, ko ima proizvod ali storitev (oz. kombinacijo obeh), ki temelji na edinstvenem znanju, saj takšnega znanja ne želi deliti z drugimi oz. skuša samo pobrati čimveč sadov takšnega izdelka ali storitve. Ruffin (1984, str. 245, 248) razmišlja v isti smeri, ko pravi, da so TNI podjetja sredstvo za ponotranjenje donosov od posebnih lastnosti (tajna tehnologija, tržne sposobnosti ipd.). Te lastnosti so neločljivo povezane z lastništvom podjetja in niso predmet menjave bodisi da jih ni možno prodati bodisi da jih podjetje noče prodati.

Druga prednost je lokacijska prednost (angl. location advantage), ki zagotavlja, da je izkoriščanje prednosti lastništva tudi v tujini in ne samo v domači državi za podjetje stroškovno učinkovito (Slaughter, 2002, str. 3).

In tretja prednost je internalizacijska prednost (angl. internalization advantage), ki omogoča podjetju večjo dobičkonosnost pri lastni proizvodnji, kot pa bi jo doseglo, če bi pogodbeno sodelovalo z drugim neodvisnim podjetjem, ki je bolj seznanjeno z domačim okoljem. Kumar (1996, ni oštevilčeno) kot internalizacijsko prednost navaja npr. visoke informacijske stroške, nevarnost izgube trgovinskih skrivnosti ter visoke stroške upravljanja in vzdrževanja kakovosti.

Glas (1994, str. 46) razlago za to, da podjetja pričnejo tudi s proizvodnjo v tujih državah in ne le s prodajo, navezuje na lokacijske prednosti. Pravi, da podjetje, ki je doma uspešno in ima določene prednosti pred tujimi konkurenti, prične izvažati in v procesu uveljavljanja na tujem trgu prične razmišljati, da bi bilo zanj bolj donosno, če bi organiziral tudi proizvodnjo v tej državi, saj ob tem lahko pričakuje določene prednosti, kot so (Glas, 1994, str. 46):

- nižji transportni stroški zaradi bližine trga,
- izognitev carinskim in drugim uvožno/izvoznim omejitvam (proizvod se zdaj smatra za domači proizvod gostujoče države),
- ugodne davčne olajšave za investicije v zaposlovanje,
- ustrežnejša prostorska alokacija virov (bližina surovin, cenejših virov energije in cenejše delovne sile),
- ohlapnejši predpisi v državah v razvoju kot so v razvitih državah (predpisi na okoljevarstvenem področju, področju varnosti pri delu ipd.).

Rojec (1993, str. 47) iz literature povzame tri glavne skupine lokacijsko specifičnih prednosti:

- stroški dela oziroma proizvodni stroški, kjer je pomembna cena, kvaliteta in produktivnost proizvodnih dejavnikov,
- tržni dejavniki, kot so velikost in rast trga, ki opredeljuje tudi možnost izkoriščanja ekonomije obsega, lokalna konkurenca, transportni in komunikacijski stroški,
- vladne politike, kjer so najpomembnejše zunanjetrgovinske omejitve, določbe do tujih investicij, načela glede prevzemov in združitvev, repatriacije dobičkov, dejavniki, ki vplivajo na investicijsko klimo, politična stabilnost, infrastruktura (pravna, trgovska, transportna itd.).

Michalet (2000, str. 6-9) navaja podobne lokacijske prednosti kot determinante TNI, le da jih deli v dve skupini, in sicer v spremenljivke institucionalnega okolja ter spremenljivke ekonomskega in družbenega okolja. Med prvimi navaja politično in makroekonomsko stabilnost; transparentno, stabilno in nediskriminatorno pravno in regulatorno okolje ter odsotnost birokratskih procedur in institucionalne togosti. Med drugimi navaja velik in rastoč trg; učinkovit komunikacijski sistem; razpoložljivost kvalificirane delovne sile; prisotnost učinkovitih lokalnih podjetij; privatizacijske programe in davčne spodbude (davčne počitnice in subvencije).

### **1.3.3 Prisotnost multinacionalnih podjetij in tujih neposrednih investicij v državah v razvoju**

Preden začnemo z ugotavljanjem vpliva globalizacije na trg dela v državah v razvoju (v nadaljevanju DVR), se moramo vprašati, če vpliv globalizacije sploh obstaja. Zanima nas torej, če je tam, kjer so stroški dela relativno nizki, to je v DVR, prisotno zadosti visoko število MNC oziroma podružnic MNC, da lahko sklepamo, da le-te imajo vpliv na trg dela v teh državah.

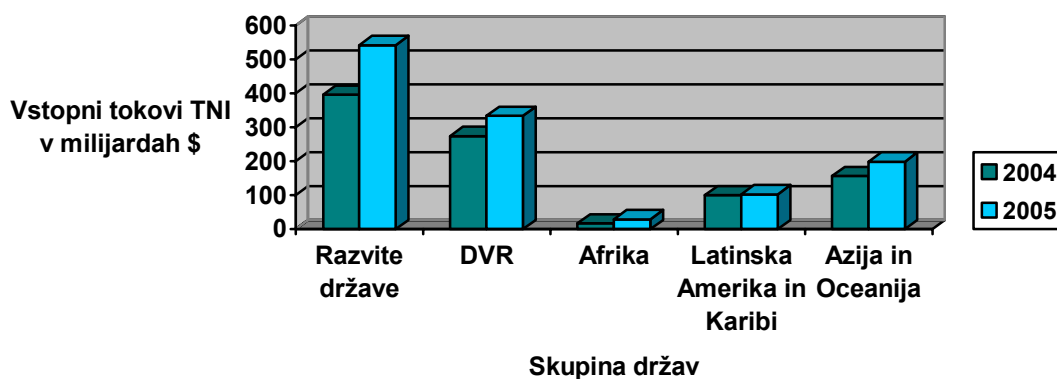
V zgodnjih devetdesetih letih prejšnjega stoletja je bilo ocenjeno, da je na svetovni ravni obstajalo 37.000 MNC z najmanj 170.000 tujimi podružnicami. Do leta 2004 je število matičnih podjetij MNC naraslo na okoli 70.000 in število tujih podružnic MNC na najmanj 690.000. Od teh podružnic jih je sedaj 35,8% lociranih v razvitih državah, 15,6% v tranzicijskih državah (jugovzhodna Evropa in CIS) in skoraj polovica, kar 48,6%, v DVR. Ker se v DVR nahaja tako velik delež podružnic MNC, lahko sklepamo, da gre v teh državah za zadosti veliko prisotnost MNC, da ima posledice na trg dela. Sicer pa je za podružnice MNC locirane v DVR značilno, da so po posameznih regijah oz. državah porazdeljene zelo neenakomerno. Tako se jih v Afriki nahaja le 1,7%, v Latinski Ameriki in karibskem področju 10,6% in v Aziji in Oceaniji kar 87,6% (WIR 2005, 2005, str. 264-265).

Porazdelitev materinskih podjetij MNC je po pričakovanjih drugačna od porazdelitve podružnic MNC. Od 69.727 vseh matičnih podjetij na svetu, se jih največ, kar 72,4%, nahaja v razvitih državah, 25,9% v DVR in 1,7% v tranzicijskih državah (WIR 2005, 2005, str. 264-265).

Naj navedem še nekaj podatkov o TNI. V letu 2005 so pri vstopnih tokovih dominirale razvite države, ki so v letu 2005 prejele 59,2 % celotnih tokov, medtem ko so DVR prejele 36,5 % ter tranzicijske države preostala 4,3 % (WIR 2006, 2006, str. 299-302).

Med prvimi desetimi državami glede na velikost vstopnih tokov TNI v letu 2005 so bile Združeno kraljestvo, ZDA, Kitajska, Francija, Nizozemska, Hongkong-Kitajska, Kanada, Nemčija, Belgija in Španija (WIR 2006, 2006, str. 299-302). Tudi vstopni tokovi TNI usmerjeni v DVR so, kot podružnice MNC v teh državah, geografsko zelo koncentrirani. V letu 2005 je največjih pet prejemnic TNI med DVR (Kitajska, Hongkong-Kitajska, Brazilija, Mehika in Singapur- v tem vrstnem redu) prejelo kar 60 % celotnih tokov namenjenih v DVR (WIR 2005, 2005, str. 7). Največji delež vstopnih tokov TNI med DVR prejmejo države južne, vzhodne in jugovzhodne Azije. Tokovi TNI v najmanj razvite DVR pa ostajajo nizki.

Slika 1: Vstopni tokovi tujih neposrednih investicij po regijah, 2004-2005 (v milijardah dolarjev)



Vir: WIR 2006, 2006, str. 39.

Glavni vir TNI so razvite države, ki so imele leta 2005 v celotnih izstopnih tokovih 83 odstotni delež. Tega leta je delež DVR v teh tokovih znašal 15,1% in delež tranzicijskih držav 1,9% (WIR 2006, 2006, str. 299-302). Čeprav razvite države globalno ostajajo glavni vir TNI, tudi DVR, posebej tiste iz Azije in Oceanije, postajajo vedno bolj pomemben vir TNI.

Med prvo deseterico držav glede na velikost izstopnih tokov TNI so se leta 2005 uvrstile: Nizozemska, Francija, Združeno kraljestvo, Japonska, Nemčija, Švica, Italija, Španija, Kanada in Hongkong-Kitajska (WIR 2006, 2006, str. 299-302). Med DVR so leta 2004 prvih pet mest zasedle naslednje države: Hongkong-Kitajska, Singapur, Brazilija, Tajvan (Kitajska provinca) in Republika Koreja.

## 2 GLOBALIZACIJA IN NOVA SVETOVNA DELITEV DELA

Glavna razlika med MNC in ostalimi podjetji je, da MNC razdelijo svoje proizvodne aktivnosti in s tem zaposlenost med svoje mednarodno razpršene enote. Razdelitev proizvodnih aktivnosti med različne lokacije je odvisna od mnogih dejavnikov, med katerimi so tudi lokacijske prednosti različnih držav. Pomembna lokacijska prednost so lahko tudi pogoji na trgu dela v smislu razpoložljivosti in cene delovne sile različnih veščin in sposobnosti.

### 2.1 Selitev delovno intenzivne proizvodnje

Ker stroški dela v delovno intenzivni proizvodnji absorbirajo velik del ustvarjenih dohodkov podjetja, so mednarodne razlike v plačah ob upoštevanju produktivnosti delovne sile (to je razlike v stroških dela na enoto) eden od glavnih dejavnikov odločitve MNC, da s TNI na lokacijah z nižjo ceno dela ustanovijo svoje proizvodne podružnice in tja prenesejo svojo delovno intenzivno proizvodnjo. Podjetja, ki znaten obseg svoje proizvodnje prenesejo v nizko

dohodkovne države, se ponavadi soočajo z močno cenovno konkurenco na trgu, ki jih spodbudi k temu, da iščejo nižje stroške delovne sile in nižje proizvodne stroške.

Jasno je, da je glavni element stroškovne prednosti DVR pred razvitimi državami razlika v stroških dela. Tovarniški delavec v ZDA ali Evropi stane od 15 do 30 ali več \$ na uro, odvisno od tega, kje je tovarna locirana, ali je sindikalno organizirana in od obsega ugodnosti, ki jih zagotavlja. V nasprotju s tem kitajski tovarniški delavec zasluži približno 1\$ na uro, kar pomeni 15- ali več-kratno stroškovno prednost. Plače v Mehiki in srednji ter vzhodni Evropi so dva- do osem-krat tako visoke kot tiste na Kitajskem, ampak še vedno veliko nižje kot tiste v ZDA in zahodni Evropi (Navigating the Five Currents of Globalization, 2005, str. 4).

Tabela 1: Povprečni stroški dela na zaposlenega v proizvodni dejavnosti na uro/mesec/leto v posameznih državah (v ameriških dolarjih)

Država	Leto	Povprečni stroški dela na zaposlenega v proizvodni dejavnosti v \$
Finska	2004	34,12/uro
Nemčija	2002	40,05/uro
Mehika	2005	5,57/uro
ZDA	2004	22,87/uro
Nikaragva	2004	0,96/uro
Japonska	2001	5 075/mesec
Republika Koreja	2004	3 491/mesec
Filipini	2003	238/mesec
Tajska	2005	631/mesec
Argentina	2005	489/mesec
Brazilija	2004	600/mesec
Čile	2004	673/mesec
Kolumbija	2002	661/mesec
Hongkong - Kitajska	2004	22 744/leto
Singapur	2004	24 614/leto
Avstrija	2000	53 376/leto
Kitajska	2001	1 870/leto
Ekvador	2004	7 996/leto
Malezija	2001	5 573/leto
Gvatemala	2000	4 040/leto

Vir: Labour Cost in Manufacturing, 2006 (podatki podani v nacionalnih valutah so preračunani v ameriške dolarje po deviznih tečajih UN Operational Rates of Exchange na dan 15.1.2007).

Razlika v stroških dela med razvitimi državami in DVR je delno pojasnjena z razlikami v pogojih na trgu dela (na strani ponudbe) in delno tudi z razlikami v delovni produktivnosti. Na splošno produktivnost v proizvodnji v DVR znaša približno 40 do 50% tiste v isti industriji v



razvitih državah. Vendar je v nekaterih delovno intenzivnih aktivnostih malo verjetno, da se delovna produktivnost zelo razlikuje med državami, ne glede na raven razvoja (WIR 1999, 1999, str. 271).

BCG trdi (Navigating the Five Currents of Globalization, 2005, str. 4-5), da ni verjetno, da bi se razlika v stroških med hitro razvijajočimi državami in razvitimi državami znatno zmanjšala v naslednjih nekaj desetletjih, ampak naj bi se vsaj v naslednjih nekaj letih absolutno celo povečevala in to kljub temu, da so stopnje gospodarske rasti v hitro razvijajočih državah veliko višje kot pa v razvitih. Rast plač na Kitajskem in v Indiji naj bi bila omejena zaradi demografskih gibanj, ki povzročajo, da v teh dveh državah zelo veliko število ljudi prejema prenizko plačilo za svojo izobrazbo.

Podjetja v hitro razvijajočih državah (Kitajska, države centralne in vzhodne Evrope, države jugovzhodne Azije, Indija, Mehika in Brazilija), ki so najbolj privlačne DVR za lociranje proizvodnje, ne iščejo le prednosti v stroških dela, ampak tudi prednosti v sposobnostih delovne sile. Do leta 2010 bodo Kitajska, Indija in Rusija verjetno zagotavljale po več kot 2 milijona novih znanstvenikov in inženirjev na leto, kar je veliko v primerjavi s 400 000 v ZDA. Poleg tega hitro razvijajoče države tudi v tradicionalnih proizvodnih disciplinah ponujajo velik »bazen« kvalificiranih delavcev, ki so željni uporabiti svoje talente kot rokodelci. V hitro razvijajočih državah je tako kvalificirana kot nekvalificirana delovna sila pokazala, da je talentirana, sposobna usposabljanja in željna dviga po lestvici kvalificiranosti. Vodilna podjetja uporabljajo prednost v sposobnostih na tri načine (Navigating the Five Currents of Globalization, 2005, str. 7-8):

- za dvig celotne poslovne učinkovitosti: opravljanje mnogih nalog bi bilo v domačih državah predrago ali bi zahtevalo zaposlitev specializirane in predane delovne sile ali bi povzročalo velike dodatne fiksne stroške in dolgotrajen proces notranje presoje,
- za naslavljanje nezadovoljenih potreb kupcev: večja uporaba kvalificirane, fleksibilne delovne sile namesto strojev lahko omogoča cenejšo proizvodnjo po meri narejenih proizvodov, kot je to mogoče v visoko avtomatizirani ureditvi in
- za pogon razvoja novih proizvodov: veliko nižji stroški inženirjev in izobraženega raziskovalnega osebja omogočajo, da podjetja ob danem proračunu drastično dvignejo svoj obseg R&R.

Podjetja običajno odprejo proizvodnjo v t.i. izvozno procesnih conah (v nadaljevanju IPC), ki sta jih UNCTC in ILO v eni od skupnih publikacij (Economic and Social Effects of Multinational Enterprises in Export Processing Zones, 1988, str. 4) definirala kot jasno zasnovane industrijske cone, ki predstavljajo prosto trgovinsko enklavo v carinskem in trgovinskem režimu države in kjer imajo tuja proizvodna podjetja, ki proizvajajo v glavnem za izvoz, koristi od določenega števila fiskalnih in finančnih spodbud.

Ključni razlog, da tuja podjetja investirajo v IPC, so nizki stroški dela in fleksibilnost delavcev. Raziskava WB je pokazala, da je ena izmed skupnih značilnosti teh con fleksibilnost delovnih

zakonov. Vlade v IPC tujim investitorjem nudijo ohlapno regulativo socialnih in zaposlitvenih pravic, kar v mnogih državah le odseva zakonodajo in prakso, kakršni sta v ostalem delu gospodarstva, v drugih državah pa so v IPC delovni standardi nižji in zaposlitvene pravice manjše kot drugje v gospodarstvu, za kar obstajajo trije potencialni razlogi: izvzem IPC iz nacionalnih delovnih zakonov, vlade izvajanja nacionalne zakonodaje kljub njeni siceršnji veljavnosti v IPC ne uveljavljajo, prepoved vstopa sindikatov v IPC (Perman et al., 2004, str. 6-7). Gostujoče države spoznavajo, da je za MNC poleg cene delovne sile pomembna tudi njena kvaliteta, zato mnoge ustanovljajo t.i. »pametne« cone, v katerih se z mnogimi strategijami zagotavlja, da se delovna produktivnost ves čas izboljšuje. Med drugim takšne cone investitorjem nudijo razne spodbude, da razvijajo človeški kapital (WIR 1999, 1999, str. 272).

IPC so se razvile, saj zdaj v njih poleg prvotnih dejavnosti sestavljanja in predelovanja najdemo še širok razpon drugih dejavnosti, vključno z visoko tehnološko dejavnostjo, turistično dejavnostjo in finančnimi centri. Večina aktivnosti je še vedno nizko tehnoloških in nizko kvalificiranih, proizvodnja je skoncentrirana v tekstilu, oblačilih in elektroniki (Perman et al., 2004, str. 5).

V nekaterih conah delujejo odgovorna podjetja, ki nudijo dobre delovne pogoje in višje plače kot so drugje v gospodarstvu in na ta način izboljšujejo produktivnost. Ker pa v IPC prevladujejo industrije, kot sta tekstil in elektronika, kjer je prisotna huda konkurenca, zahtevne proizvodne zahteve in kratki življenjski cikli proizvodov, se v večini con nahaja takšna vrsta podjetij, ki svoj uspeh gradi na izkoriščanju poceni in ubogljive delovne sile (Perman et al., 2004, str. 7).

## **2.2 Prihranki multinacionalnih podjetij zaradi nižjih stroškov dela v državah v razvoju**

Po podatkih BCG-ja (Navigating the Five Currents of Globalization, 2005, str. 5) podjetja, ki svojo proizvodnjo prenesejo v DVR, pri svojih stroških delovanja zaradi razlike v ceni dela med razvitimi državami in DVR uživajo od 20 do 25 odstotni prihranek. Celotni neto prihranek pri stroških delovanja ob upoštevanju še drugih tipičnih prihrankov pri stroških (amortizacija, cenejši materiali, sestavni deli in orodja, obseg proizvodnje in posebne spodbude) in tipičnih dodatnih stroškov (logistični stroški, drugi managerski stroški in uvozne dajatve za proizvode, kot so npr. električni motorji, transformatorji in kompresorji) pa je od 20 do 40 odstotni.

Nizka cena dela je tudi vzrok, da je dajanje proizvodnje sestavnih delov in opravljanja podpornih storitev v zunanje izvajanje lokalnim podjetjem poceni. V visoko delovno intenzivnih sektorjih, kot so storitve, je stroškovna prednost pridobljena zaradi zunanjega izvajanja visoka tudi do 60%, kar se v zadnjem času odraža v tem, da se klicni centri, poslovni procesi in storitve R&R dajejo v zunanje izvajanje v Indijo (Navigating the Five Currents of Globalization, 2005, str. 4).

Nižja cena dela v DVR pa ne povzroča le prihrankov pri stroških delovanja, ampak tudi prihranke pri višini zahtevanih kapitalnih investicij, saj možnost, da se znatna količina drage

tehnologije nadomesti s poceni delovno silo, zmanjšuje potrebo po kapitalu. Mnogo nalog, ki jih druge opravlja draga in pogosto nefleksibilna tehnologija, lahko v DVR opravlja delovna sila in to brez izgub v kvaliteti. Če se podjetje odloči preoblikovati svoj proces tako, da omogoča omenjeno nadomestitev, se njegovi stroški dela zvišajo za okoli 15%, vendar se ob tem njegov donos na kapital poveča kar za dve odstotni točki. Nižja potreba po strojih in opremi povzroči okoli 10 odstotni prihranek v višini kapitalnih investicij (Navigating the Five Currents of Globalization, 2005, str. 5-7).

### **3 MULTINACIONALNA PODJETJA IN TRG DELA V DRŽAVAH V RAZVOJU**

Najpomembnejši rezultat globalnega, svetovnega gospodarskega reda so multinacionalna podjetja (MNC), ki z uporabo globalne trženjske strategije in TNI osvajajo svet. V tem poglavju bom prikazala kompleksni vpliv, ki ga imajo MNC preko TNI in prenosa proizvodnje na trg dela DVR. Najprej bom predstavila njihov vpliv na zaposlenost, nato na plače in razvoj človeškega kapitala, na koncu pa še na stopnjo neformalizacije trga dela teh držav.

#### ***3.1 Vpliv multinacionalnih podjetij na zaposlenost***

MNC, kot glavna sila v internacionalizaciji ekonomskih aktivnosti, vplivajo na obseg zaposlovanja in kvaliteto služb po svetu. Podružnice MNC ustvarjajo zaposlenost na tri načine. Prvič jo ustvarjajo s tem, da zaposlujejo ljudi v svojih podjetjih (neposredna zaposlenost). Drugič jo ustvarjajo pri svojih dobaviteljih, podizvajalcih in pri podjetjih, ki jih oskrbujejo s storitvami, kjer gre tako za domača podjetja kot tudi za tiste podružnice drugih MNC, ki jih prvotna podružnica privabi v državo, s tem ko povprašujejo po njihovih proizvodih in storitvah (posredna zaposlenost). Tretjič jo ustvarjajo tako, da povečujejo dohodke, ki vodijo v večjo potrošnjo, varčevanje in investicije (terciarna zaposlenost). Te pozitivne učinke na zaposlenost moramo postaviti nasproti potencialnim izgubam zaposlenosti povzročenimi zaradi prisotnosti podružnic MNC. Vstop tujega podjetja lahko namreč prisili lokalne konkurente k prenehanju poslovanja ali jih spodbudi k zmanjšanju števila zaposlenih.

Skupni učinek TNI na zaposlovanje v gostujoči DVR je težko oceniti in je verjetno, da variira med državami in industrijami. Poleg tega lahko učinek variira skozi čas. Tako je lahko kratkoročno zmanjšanje zaposlenosti več kot pokrito na dolgi rok, če TNI povečujejo konkurenčnost, učinkovitost in izvozno orientiranost domačih podjetij in s tem vplivajo na dvig njihovih ravni proizvodnje ali stimulirajo ustanovitev novih domačih ali tujih dobaviteljev. Po drugi strani pa lahko takrat, ko so TNI nagnjene k preseljevanju, neugodno vplivajo na razvoj lokalnih podjetij ali zadržujejo tehnološki napredek, dolgoročni učinki izničijo kratkoročne koristi ali poslabšajo kratkoročne izgube TNI v zvezi z zaposlenostjo in kvalificiranostjo. Ker je

zelo težko določiti, kaj bi se zgodilo, če ne bi bilo TNI, je njihov končni učinek negotov (WIR 1999, 1999, str. 261-262).

### 3.1.1 Neposredni vplivi na zaposlovanje

MNC v državah gostiteljicah neposredno tako ustvarjajo kot povzročajo izgube v zaposlenosti. Ustvarjajo jo z zaposlovanjem v svojih rudnikih, plantažah, proizvodnih obratih in storitvenih podjetjih, medtem ko v primeru, da TNI vstopijo v gostujočo državo preko prevzemov in združitvev, to lahko vodi k znatni izgubi zaposlenosti v prevzetem podjetju (novo ustvarjeni tuji podružnici).

Razpoložljive ocene o neposredno ustvarjeni zaposlenosti moramo interpretirati previdno, saj npr. navajajo, da je neposredna zaposlenost v tujih podružnicah v DVR v srednjih in poznih devetdesetih letih prejšnjega stoletja znašala okoli 17 milijonov (glej Tabelo 2), a je po drugih ocenah (Aaron, Andaya, 1998, str. 10) lahko znašala celo 26 milijonov. Neposredna zaposlenost v MNC predstavlja le zanemarljiv del (odvisno od ocene okoli enega do dveh odstotkov) v celotni delovni sili v DVR vzeti kot skupina, čeprav je delež nekoliko višji, če ga pogledamo v razmerju do formalnega zaposlovanja. V proizvodnem sektorju je delež tujih podružnic v zaposlenosti v mnogih državah višji. Z rastjo mednarodne proizvodnje raste tudi delež zaposlenosti v tujih podružnicah MNC, ki so locirane v DVR (WIR 1999, 1999, str. 264).

Tabela 2: Število zaposlenih v multinacionalnih podjetjih (v milijonih)

Leto	Število zaposlenih v vseh MNC	Število zaposlenih v podružnicah MNC v razvitih državah	Število zaposlenih v podružnicah v DVR
1985	65	15	7
1995	78	15	15
1998	86	17	19

Vir: WIR 1999, 1999, str. 265.

Ustvarjena zaposlenost v tujih podružnicah MNC je med gostujočimi DRV zelo neenakomerno razporejena, kar odraža neenakomerno distribucijo TNI. V relativno malo gostujočih DVR, ki so privabile velike tokove TNI, zaposlenost v podružnicah predstavlja velik del v zaposlenosti v proizvodnem sektorju (glej Tabelo 3). To velja predvsem za države, v katerih je v primerjavi z ostalimi industrijskimi aktivnostmi veliko IPC in podobnih posebnih ureditev za proizvodnjo za izvoz. Ni presenetljivo, da je v drugih gostujočih državah ta delež veliko manjši (WIR 1999, 1999, str. 265).

Tabela 3: Zaposleni v tujih podružnicah kot odstotek celotne zaposlenosti v izbranih DVR

Država	Leto	Proizvodni sektor	Celotna industrija
Brazilijska	1995	13,4	3,5
Kitajska	1997	-	4,1
Hongkong – Kitajska	1994	16,0	12,8
Indonezija	1996	4,7	0,9
Malezija	1994	43,7	-
Mehika	1993	17,9	3,3
Nepal	1998	1,9	-
Singapur	1996	52,1	-
Šrilanka	1996	54,4	22,1
Tajvan - kitajska provinca	1995	21,1	11,1
Vietnam	1995	14,9	5,3

Legenda: - = ni podatka

Vir: WIR 1999, 1999, str. 265.

**Neposredni vpliv TNI na ustvarjeno zaposlenost** v gostujoči državi v razvoju je **odvisen od mnogih dejavnikov**, med katerimi si naslednji zaslužijo posebno pozornost: obseg TNI; način vstopa TNI; sektorska porazdelitev tokov TNI; vrsta tehnologije, ki jo MNC prinesejo s seboj v državo gostiteljico; vrsta trgovinske in industrijske politike; učinkovitost trga dela in kvaliteta institucij trga dela ter kvaliteta delovne sile.

*Obseg tujih investicij* (na splošno in posebej tistih usmerjenih v delovno intenzivne aktivnosti) je pomemben dejavnik velikosti njihovega vpliva na zaposlenost v državi gostiteljici. Veliko DVR prejema zelo omejene tokove TNI. V teh primerih je vpliv TNI na zaposlenost minimalen (Jenkins, 2002, str. 23).

Kot je bilo že prej omenjeno, se neposredni vpliv razlikuje, ko gre za različne *oblike vstopa TNI*. Velikost na novo ustvarjene zaposlenosti je odvisna od tega ali gre za greenfield investicije, skupna vlaganja ali za združitve in prevzeme. Ustanovitev greenfield podjetij na splošno pomeni nove službe. Ko pa tuja podjetja vstopijo preko združitve in prevzemov obstoječih podjetij, je vsaj na začetku ustvarjenih malo, če sploh kaj, novih zaposlitev. Vpliv čez čas je negotov. V nekaterih primerih tuja podjetja racionalizirajo na novo prevzeta podjetja, kar vodi v znatno zmanjšanje zaposlenosti. Možno je tudi, da tuja podjetja vstopijo z ambicioznimi širitvenimi načrti, kar posledično ustvari nove službe. Kadar pa bi podjetje, ki ga je prevzelo tuje podjetje, prenehalo poslovati, moramo na ta način ohranjene službe pripisati zaposlitvenemu vplivu TNI (Jenkins, 2002, str. 23). V enem od poročil UNCTAD-a (WIR 1999, 1999, str. 262) je zapisano, da vstop tujega podjetja preko prevzemov ali združitve ne ustvarja novega povpraševanja po delovni sili, ampak lahko vodi v odpuščanje, in sicer takoj ali s časovnim zamikom.

Naslednji dejavnik, ki vpliva na učinke TNI na zaposlenost v državi gostiteljici, je *sektorska porazdelitev*. Če so TNI skoncentrirane v visoko kapitalno intenzivnih sektorjih, bo njihov vpliv

na zaposlenost verjetno omejen. Kapitalski tokovi v delovno intenzivne industrije (tekstil, obutev, predelava hrane, pohištvo, igrače, alkoholna in brezalkoholna pijača, preproste montažne operacije ...) pa imajo brez dvoma bolj ugoden vpliv na zaposlenost. Ni pomembno samo, v kateri sektor so usmerjene TNI, ampak tudi tehnologija, ki jo uporabljajo tuji investitorji. Kjer je tehnologija visoko mehanizirana, bo ustvarjanje zaposlenosti omejeno (Jenkins, 2002, str. 23).

Potrebno je upoštevati, kakšno *vrsto tehnologije MNC ponavadi prenesejo v državo v razvoju*. MNC, z namenom da bi zmanjšale svoje stroške, prenašajo dele svoje proizvodnje v DVR, kjer so plače nižje. Pomembna je stopnja kvalifikacijske intenzivnosti proizvodnje, ki se prenaša na nizko-stroškovne lokacije. Ta proizvodnja je ponavadi nizko-kvalifikacijsko intenzivna za razvite države, a verjetno relativno kvalifikacijsko intenzivna za DVR, ki sprejmejo TNI. Npr. preselitev proizvodnje iz ZDA preko TNI v maquiladora (montažni) sektor v Mehiko povzroči zmanjšanje povpraševanja po nekvalificirani delovni sili v ZDA (to prispeva k povečanju razmika med plačami kvalificiranih in nekvalificiranih delavcev v ZDA) in hkrati povzroči povečanje povpraševanje po kvalificirani (po dojetanju v Mehiki) delovni sili v Mehiki. Na koncu pride do povečanja dohodkovne neenakosti v obeh državah. To velja tako v primeru nevtralnega tehnološkega napredka v DVR kot v primeru, ko prenos proizvodnih operacij povzroči kapitalsko ali kvalifikacijsko pristranske tehnološke spremembe – v tem primeru velja še bolj (Cornia, 2004, str. 197).

Ena od značilnosti države gostiteljice, ki vpliva na zaposlenost v MNC (vsaj v aktivnostih, ki sodelujejo v mednarodni trgovini), je njena *trgovinska in industrijska politika*. V izvozno orientiranih režimih, ceteris paribus, z obilno in poceni delovno silo ter z ugodnim okoljem za TNI lahko pride do znatne ustvarjene zaposlenosti v MNC. Zgodnje izkušnje v vzhodni Aziji kažejo, da preproste aktivnosti proizvodnje za izvoz v MNC (v nekaterih državah s precejšnjim lokalnim sodelovanjem) ustvarjajo veliko število (sprva nizko plačanih in nizko kvalificiranih) služb v MNC. Pojavlja pa se vprašanje, če je ta zaposlenost časovno vzdržna. To je odvisno od tega, ali MNC izboljša svoje tehnologije in kvalificiranost, ko plače rastejo. Režimi substitucije uvoza lahko v začetnih fazah spodbudijo ustvarjanje zaposlenosti. Vendar je rast, če so visoke ravni zaščite ohranjene in vodijo k neučinkovitostim in tehnološkem zaostajanju, nagnjena k temu, da se čez čas upočasni. Tudi domače konkurenčne politike vplivajo na ustvarjanje zaposlenosti. Na splošno je konkurenčna naravnost, s tem ko povzroča manj ovir za vstop novih podjetij (posebno malih in srednjih) in spodbuja večjo fleksibilnost, nagnjena k ustvarjanju bolj vzdržne rasti zaposlenosti (Lall, 2004, str. 93).

Ker se večina držav usmerja k bolj svobodnim trgovinskim in industrijskim režimom, je učinek na zaposlenost v aktivnostih, ki sodelujejo v mednarodni trgovini, delno odvisen od tega, kako hitro se bodo te aktivnosti prestrukturirale in na ta način kljubovale mednarodni konkurenci. Rast zaposlenosti je vedno bolj odvisna od konkurenčnih sposobnosti gostujočih gospodarstev. Gospodarstva, ki se bodo lahko hitro prestrukturirala in pospeševala učinkovite nove proizvodne aktivnosti, bodo deležna rasti zaposlenosti, ki jo bodo povzročale TNI v tistih sektorjih, ki so udeleženi v mednarodni trgovini. V ostalih gospodarstvih bo rast zaposlenosti lahko izvirala iz storitvenih aktivnosti, ki niso del mednarodne trgovine, kot je npr. turizem, kjer imajo TNI

pomembno vlogo. Nekaj naprednih gospodarstev, kot sta Singapur in Hongkong (Kitajska), se lahko usmeri v visoko tehnološke storitve, kot so finance, MNC pa jim bodo pri tem zagotavljale ključne kvalifikacije in povezave z globalno ekonomijo (Lall, 2004, str. 93-94).

Izkušnje glede neposredne zaposlenosti v MNC v liberaliziranih državah gostiteljicah so mešane. Nekatere so uživale vzdržno rast zaposlenosti, in sicer še posebej tiste, ki so imele močan izvozni sektor že na začetku in so ohranjale rast izvoza. Mnoge druge države, posebno v podsaharski Afriki in v delih Latinske Amerike, so se soočale s padanjem outputa in zaposlenosti v formalnem sektorju (World Employment 1996/97, 1996, str. 157). MNC imajo pozitiven vpliv na prestrukturiranje industrijskih aktivnosti, čeprav se to dogaja večinoma v državah, kjer je prisotna vzdržna osnova domače sposobnosti. V drugih državah ima kombinacija trgovinske liberalizacije in globalizacije negativen vpliv na zaposlenost.

Pomembni dejavnik je tudi *učinkovitost trga dela in kvaliteta institucij trga dela* (npr. delovni zakoni, sindikati). V primeru, ko je na trgu dela prisotna segmentacija, kar pomeni, da prihaja do rasne ali etične segregacije pri zaposlovanju, bodo investicije verjetno ustvarile manj zaposlenosti kot v primeru, ko trgi dela delujejo dobro. V veliko DVR gostiteljicah TNI je prisotnih mnogo informacijskih, koordinacijskih in drugih pomanjkljivosti, ki omejujejo njihovo sposobnost odzivanja na potrebe trga, nudenja novih kvalifikacij ali varovanja interesov zaposlenih (Lall, 2004, str. 94).

UNCTAD v enem od svojih poročil (WIR 1999, 1999, str. 263) poleg omenjenih dejavnikov navaja še *kvaliteto delovne sile*, kjer gre za raven in sestavo razpoložljivih kvalifikacij in potencial za usposabljanje managerjev, tehnikov in delavcev.

### **3.1.2 Posredni vplivi na zaposlovanje**

MNC v državah gostiteljicah tudi posredno ustvarjajo in povzročajo izgube v zaposlenosti. Pozitivni posredni učinki prisotnosti tujih podjetij na zaposlenost se pojavljajo, ko imajo tuja podjetja multiplikativni učinek na lokalna podjetja, kar pomeni, da slednja zaposlijo dodatno delovno silo, da lahko oskrbujejo tuje investitorje. V teh primerih je nujno, da poleg delavcev zaposlenih neposredno pri tujih podjetjih upoštevamo tudi posredno zaposlenost, ki jo tuja podjetja ustvarijo. Do negativnih posrednih učinkov pa pride, ko tuji investitorji uporabijo svoje superiorne konkurenčne moči in izrinejo lokalne konkurente, ki zato odpuščajo delavce ali prenehajo s poslovanjem. V tem primeru je neposredna zaposlenost pri tujih podjetjih večja kot so celotne koristi TNI na zaposlenost (Jenkins, 2002, str. 23-24).

MNC zaposlenost posredno ustvarjajo tako, da povzročijo ustvarjanje zaposlenosti v podjetjih, ki so njihovi dobavitelji, podizvajalci ali jih oskrbujejo s storitvami. Izgube zaposlenosti pa posredno povzročajo tako, da izrinejo obstoječa podjetja iz trga in s tem povzročijo brezposelnost njihovih zaposlenih. Poleg tega lahko ali preko zmanjšanja proizvodnje lokalnih podjetij zaradi njihovega manjšega tržnega deleža ali zaradi napora lokalnih podjetij, da

povečajo svojo učinkovitost in konkurenčnost z odpuščanjem svoje delovne sile, spodbudijo lokalne konkurente k zmanjšanju števila zaposlenih (WIR 1999, 1999, str. 261).

Jenkins (2002, str. 30-31) ta pojav razloži na zelo podoben način. Pravi, da moramo pri posrednih učinkih tujih investicij na zaposlenost v lokalnih podjetjih upoštevati dva učinka. Prvi je vpliv, ki ga ima vedno večje tuje lastništvo na produkcijo lokalnih podjetij. Ta je lahko bodisi pozitiven bodisi negativen. Pozitiven je, ko večje tuje lastništvo ustvarja nove tržne priložnosti za lokalne proizvajalce. Negativen je, ko podjetja v tuji lasti konkurirajo lokalnim podjetjem in jih s tem izrinejo iz trga. Drugi učinek je vpliv tehnologije, kjer gre za to, da lokalna podjetja soočena s konkurenco tujih investitorjev uvedejo bolj napredno tehnologijo, da preživijo. To, podobno kot racionalizacija, povzroči nižje stopnje rasti zaposlenosti.

Posredna zaposlenost ustvarjena s strani tujih podružnic v gostujoči državi je lahko, kjer so povezave z lokalnimi proizvajalci močne, večja oz. znatno večja kot tista ustvarjena neposredno. Za proizvodni sektor kot celoto posredna zaposlenost v formalnem sektorju znaša med ena- in dva-krat toliko kot je število neposredno ustvarjenih služb v podružnicah. Odvisno od različnih dejavnikov, ki vplivajo na obseg posrednega zaposlovanja, pa je lahko zaposlitveni multiplikator veliko večji (WIR 1999, 1999, str. 265).

**Obseg posrednega zaposlovanja je odvisen od aktivnosti in proizvoda podružnic, sposobnosti dobaviteljev, obsega zunanjega izvajanja in velikosti podružnic** (Lall, 2004, str. 94).

Aktivnosti, ki vključujejo veliko število dobaviteljev inputov (npr. predelava hrane), zunanjih izvajalcev ali storitvenih podjetij (inženirski in električni proizvodi) ustvarjajo znatno posredno zaposlenost (Lall, 2004, str. 94).

Tuja podjetja raje dobavljajo inpute, vmesne proizvode in storitve od tistih dobaviteljev, s katerimi imajo dolgotrajne odnose. V istem času pa imajo ta podjetja raje dobavitelje, ki so bliže. MNC zato, razen če so na voljo primerni dobavitelji v gostujoči državi, dobavljajo svoje inpute od dobaviteljev v svojih domačih državah ali povzročijo, da ti dobavitelji ustanovijo podružnice v gostujoči državi, kjer same delujejo. Ko se domače sposobnosti razvijajo, se odnosi MNC z dobavitelji spremenijo. V industrijah in tehnologijah, kjer imajo lokalna podjetja dobre sposobnosti ali do njihove sprejemljive ravni lahko pride z nekaj pomoči, MNC pogosto razvijejo lokalne dobaviteljske mreže. Kjer pa so domače sposobnosti šibke, je malo verjetno, da bi do takšnih povezav prišlo ali da bi le-te rasle, kar omejuje potencial TNI pri posrednem ustvarjanju zaposlenosti. Posredni vpliv TNI na zaposlenost preko povezav nazaj je na kratki rok odvisen od obsega, v katerem dobaviteljska podjetja iz domače države ali drugih držav investirajo v gostujočo državo, in na dolgi rok od uspešnosti graditve sposobnosti domačih dobaviteljev (WIR 1999, 1999, str. 265-266).

Do ustvarjanja posredne zaposlenosti lahko pride tudi zaradi tega, ker MNC dobavljajo končne proizvode od podizvajalcev in agentov, ki se zanašajo na proizvodnjo delavcev ali gospodinjestev



v neformalnih sektorjih gostujoče DVR. V nekaterih proizvodnih industrijah se na veliko zanašajo na ta sistem, kar povzroča zaskrbljenost, da v določenih industrijah mreže mednarodne proizvodnje MNC prispevajo k neformaliziranosti delovnih razmerij (WIR 1999, 1999, str. 266-267).

### 3.1.3 Vpliv tujih neposrednih investicij na zaposlovanje žensk v državah v razvoju

Kjer so TNI skoncentrirane v industrijah, kot so tekstilna industrija, kmetijsko-predelovalna industrija, sestavljanje v elektronski industriji, in nekaterih storitvah, je večina s strani tujih podružnic v DVR ustvarjenega zaposlovanja ponujenega ženskam. V mnogih teh podružnicah se proizvajajo delovno intenzivni proizvodi za izvoz. Ta »feminizacija« zaposlovanja v proizvodnji in izvozu je posebej značilna za IPC, kjer delež žensk v zaposlenosti v proizvodnji lahko doseže celo 70 ali 80%. Ta vzorec zaposlovanja po spolu odraža poklicno strukturo teh industrij (v DVR in razvitih državah), izvozno orientiranost proizvodnje MNC v teh industrijah in preferenco delodajalcev po mladih, nizko plačanih, delno kvalificiranih delavcih, ki se smatrajo za ubogljive in nezahtevne (WIR 1999, 1999, str. 268).

Tabela 4: Zaposlovanje žensk v izbranih izvozno procesnih conah v državah v razvoju

Država	Leto	Delež žensk v vseh zaposlenih (v odstotkih)	Glavna industrija
Bangladeš	1998	69	Oblačilna, usnjarska, obutvena, elektronska
Dominikanska republika	1998/1999	58	Oblačilna, elektronska
El Salvador	1997	80	Oblačilna, elektronska
Fidži	1999	80	Oblačilna, prehrabena
Haiti	1998	69	Oblačilna
Jamajka	1997	90	Oblačilna
Madagaskar	1997	60	Oblačilna, usnjarska
Mauritius	1997	68	Oblačilna, cvetličarska
Nikaragva	1997	72	Oblačilna, cvetličarska

Vir: WIR 1999, 1999, str. 268.

Posledice vključenosti žensk v zaposlovanje so stvar razpravljanja. Optimistični pogled pravi, da so delovni pogoji v MNC ali njihovih podružnicah relativno superiorni in s tem bolj zaželeni kot tisti, ki prevladujejo v lokalnih podjetjih, tako v formalnih kot neformalnih sektorjih. Dejstvo, da so ženske zaposlene v tujih podružnicah, povzroča nekaj pritiska na lokalna podjetja, da zaposlijo ženske, kjer tradicionalno to ni v navadi, ali da v tolikšni meri izboljšajo delovne pogoje, da ustrezajo tistim v konkurenčnih tujih podružnicah. Razen tega plačana zaposlenost kakršnekoli vrste, v MNC ali domačih podjetjih, omogoča ženskam osebna življenja, saj s tem služijo dohodek in pridobijo identiteto, ki jim zagotavljata neodvisnost od svojih družin. V tem

pogledu ima feminizacija trga dela v podružnicah in izvozno orientiranih domačih podjetjih pozitivne učinke za ženski spol. Po drugi strani pa pesimistični pogled trdi, da globalno iskanje nizko plačane delovne sile s strani proizvajalcev res vodi v tokove TNI in mednarodno proizvodnjo na eni strani in v vedno večjo vključitev žensk v izvozno orientirano proizvodnjo na drugi strani, a to spremlja izrazit prepad med spoloma glede višine plač in delovnih pogojev. Ženske imajo nižje absolutne plače in so podvržene težjim delovnim pogojem, ker, kot pravi pesimistični pogled, so bolj potrpežljive in manj bojevite kot moška delovna sila (WIR 1999, 1999, str. 268). Kljub nižjim plačam imajo ženske lahko koristi od formacije IPC, saj bi v nasprotnem primeru mnoge ostale zaposlene v neformalnem sektorju ali ostale doma.

### 3.1.4 »Potilnice« kot negativna izkušnja

Eden od prioriteten mehanizmov DVR za privabljanje tujih investorjev je ustanovitev IPC, kar je posledično tudi način za ustvarjanje novih zaposlitev. Različnost opredelitev, kaj lahko smatramo kot IPC, vodi k velikim težavam pri ugotavljanju točnega števila IPC in delavcev zaposlenih v IPC po svetu. Razpoložljive ocene kažejo, da obstaja med 200 in 850 IPC in da je v njih zaposlenih od 4 do 27 milijonov delavcev (Jauch, 2002, str. 102). ILO je izvedel raziskavo o IPC, katere rezultati so pokazali, da se je število IPC in število držav, ki jih gostijo, v času zadnjih treh desetletij hitro večalo. Sedaj je po podatkih te študije v teh conah po svetu zaposlenih več kot 40 milijonov delavcev, tri četrtine od tega na Kitajskem, kjer je okoli 30 milijonov delavcev zaposlenih v več kot 2000 različnih conah.

Tabela 5: Ocene razvoja izvozno procesnih con

	1975	1986	1995	1997	2002
Število držav z IPC	25	47	73	93	116
Število IPC	79	176	500	845	3000
Število zaposlenih (v milijonih)	-	-	-	22,5	43
- od katerih na Kitajskem	-	-	-	18	30
- od katerih v drugih državah, za katere so podatki razpoložljivi	0,8	1,9	-	4,5	13
<b>Skupaj države za katere so podatki razpoložljivi (108)</b>					

Legenda: - = ni podatka

Vir: Employment and Social Policy in Respect of Export Processing Zones, 2003, str. 2.

Ustvarjanje služb v IPC za državo pogosto ni stroškovno učinkovito. Gostujoča država, ki gosti IPC, trpi dve vrsti stroškov: neposredne stroške namestitve infrastrukture in subvencioniranih storitev; posredne stroške v obliki izgubljenih vladnih dohodkov (posledica izvzema iz obdavčenja, uvoznih in izvoznih carin itd.). Kenijska vlada je npr. porabila 40 milijard šilingov (približno 514 milijonov \$) za ustanovitev IPC, v kateri je bilo ustvarjenih le 2 000 novih služb.

Mnogo več služb bi se lahko ustvarilo, če bi bil ta denar namenjen ustvarjanju služb v proizvodnem sektorju malega merila ali v druge programe ustvarjanja služb v širšem gospodarstvu (Jauch, 2002, str. 102).

Potrebno je poudariti še, da službe v IPC niso vedno nove službe, ampak so včasih ustvarjene na račun obstoječih služb zunaj con. Npr. v Mehiki je zaposlenost v maquiladora-h v letu 1995 zrasla za 10,4%, vendar se je sočasno zaposlenost v mehiških proizvodnih industrijah zunaj con zmanjšala za 9%. Z drugimi besedami, zaposlenost v proizvodnih industrijah se je premaknila v sektor IPC, ob čemer se celotno število služb skoraj ni povečalo. Ta proces so opisovali kot maquiladorazacija mehiškega gospodarstva. Problem brezposelnosti pa je ostal (Jauch, 2002, str. 102).

Ustvarjanje zaposlenosti preko TNI v IPC ima omejitve tako v smislu vrst delovnih mest, ki se ustvarjajo, saj so ta delovna mesta pogosto slabe kvalitete, kot trajnosti le-teh, saj so TNI, ki so locirane v IPC, pogosto prenesene v druge države, ko se stroški dela povečajo. »Potilnice« so tovarne, v katerih se pojavlja izkoriščanje delavcev v obliki nizkih plač, visokih delovnih norm, grobega ravnanja, majhne varnosti pri delu ter dela mladih žensk in otrok (Radojčić, 2005, str. 15).

Mnogi delavci v IPC se zaradi nespoštovanja že tako ohlapne delavske zakonodaje dnevno soočajo s pojavi kot so presežno število delovnih ur, neplačevanje nadur, diskriminacije pri zaposlovanju, odsotnost varnostnih ukrepov na področju zdravja in varnosti, nepravične odpustitve, otroško delo, nespoštovanje določil o višini minimalne plače, odsotnost medicinske sheme, spolno nadlegovanje, nespoštovanje pravice do bolniškega dopusta ipd.

Nike je primer MNC, ki je bila javno obtožena toleriranja »potilniških« delovnih pogojev v podjetjih svojih zunanjih izvajalcev proizvodnje. V javnost so prišli podatki o premalo plačanih delavcih v Indoneziji, otroškem delu v Kambodži in Pakistanu ter slabih delovnih pogojih na Kitajskem in v Vietnamu. Mnoga dobaviteljska indonezijska podjetja v zgodnjih devetdesetih letih niso plačevala niti minimalnih dnevni plač (takrat približno 1\$), čeprav naj bi po kalkulacijah indonezijske vlade minimalna plača pokrila le 70% osnovnih potreb posameznika, kaj šele družine. Do tega je prišlo, ker je vlada dovolila izvzem teh tovarn iz določil o minimalni plači. V sredini devetdesetih let je Nike zaradi pritiska javnosti tem svojim dobaviteljem naročil, naj ne naprošajo več za izvzem iz določil o zakoniti minimalni plači. V teh tovarnah so zaposlene predvsem mlade ženske, ki morajo opravljati 11-urni delavnik (skupaj z obveznimi nadurami), za uro dela pa prejmejo okoli 15 centov. Najbolj izkušene delavke zaslužijo 2\$ na dan. Tudi za indonezijske razmere je to bedna mezda, ki pa ustreza zakonsko določenemu minimumu (1,22\$ na dan). Poleg tega korejski managerji (tovarne so v lasti Korejcev) s temi delavkami ravna zelo grobo in nasilno in jih v primeru, da ne izpolnijo delovnih norm, zmerjajo in jim zmanjšajo zaslužek. V zvezi s slabimi delovnimi pogoji v tovarnah v Vietnamu se je med drugim poročalo o tem, da je presežni izpust kemikalij v eni od tovarn povzročil številne primere kožnih in srčnih bolezni, presežni prah v tej tovarni pa je povzročil nastop

respiratornih bolezni (Locke, Siteman, 2002, str. 9-10, 13; Martin, Schumann, 1997, str. 143-144).

### **3.1.5 Analiza primera: Tuje investicije in zaposlovanje v Vietnamu**

Tuje investicije v Vietnamu v 1990-ih niso bile majhne, kar pomeni, da so imele potencial za velik prispevek k zaposlenosti v Vietnamu. V začetnih letih tujih investicij v Vietnamu so bile le-te skoncentrirane v kapitalno intenzivnih industrijah. V poznih 1990-ih je to postalo manj značilno. Leta 1995 je skoraj polovica celotnega outputa tujih podjetij izhajala iz visoko kapitalno intenzivnih industrij in samo 29% iz visoko delovno intenzivnih industrij. Do leta 1999 je delež kapitalno intenzivnih industrij padel le na 40% celotnega outputa tujih podjetij, kar je bilo še vedno 4% več, kot je tega leta znašal delež kapitalno intenzivnih industrij v celotnem outputu lokalnih zasebnih podjetij. Delež delovno intenzivnih industrij v celotnem outputu posamezne vrste podjetij je bil leta 1999 za 3% nižji v tujih kot v lokalnih zasebnih podjetjih. Tuja podjetja so se med letoma 1995 in 1999 najhitreje širila v industrijah s srednjo ravniyo kapitalne intenzivnosti (Jenkins, 2002, str. 25-26).

Ker so bila tuja podjetja bolj produktivna kot domača, so v primerjavi s slednjimi ustvarjala manj zaposlenosti na enoto outputa. V povprečju so lokalna zasebna podjetja ustvarila petkrat toliko služb ob dani ravni outputa kot tuja podjetja. Celotna zaposlenost na enoto outputa v tujih podjetjih je znašala le 40% te zaposlenosti v vietnamskih podjetjih. Razlika glede ustvarjene zaposlenosti med tujimi in lokalnimi podjetji je izhajala iz razlik v tehnologiji, vertikalni integraciji in sektorski distribuciji. Raven vertikalne integracije je bila v tujih podjetjih za petino nižja in raven produktivnosti je bila v tujih podjetjih skoraj dvakrat tolikšna kot v lokalnih podjetjih. Najpomembnejši dejavnik, zaslužen za nižjo raven zaposlenosti ustvarjene s strani tujih podjetij, je bila njihova bolj napredna tehnologija, čeprav sta tudi manjša vertikalna integracija tujih podjetij, ki je verjetno odražala njihovo večjo odvisnost od uvoženih inputov, in nagnjenost tujih podjetij h koncentraciji v manj vertikalno integriranih industrijah, znatno prispevali k celotnemu učinku (Jenkins, 2002, str. 26,28-29).

V Vietnamu so industrije, kjer se je tuje lastništvo precej povečalo med letoma 1995 in 1999, zaostajale v rasti zaposlenosti. Večji delež podjetij v tuji lasti je bil pričakovano povezan z nižjo rastjo zaposlenosti, saj so tuja podjetja ustvarjala manj zaposlenosti na enoto outputa kot lokalna. Kljub velikim tokovom tujega kapitala v Vietnam v 1990-ih letih in znatnemu prispevku tujih podjetij k outputu v tem obdobju je bilo število delavcev zaposlenih neposredno pri tujih podjetjih še vedno relativno nizko.

V teoriji so posredni učinki TNI na zaposlenost lahko pozitivni ali negativni, kar je odvisno od vpliva, ki ga ima prisotnost tujih podjetij na lokalna podjetja. V Vietnamu so bili negativni posredni učinki verjetno večji kot pozitivni. Pozitivni vpliv prisotnosti TNI na lokalne dobavitelje je bil namreč relativno mali, ker so tuja podjetja večino svojih inputov uvozila. Prisotnost tujih podjetij pa je izrinjala lokalna zasebna podjetja in vplivala na racionalizacijo v

lokalnih javnih podjetjih zaradi tuje konkurence, kar je oboje vodilo v zmanjševanje zaposlenosti.

Tabela 6: Neposredna zaposlenost v tujih podjetjih v Vietnamu

Leto	Število vseh tujih podjetij	% v celotni delovni sili	Število tujih podjetij v industriji	% v industrijski delovni sili
1996	95 400	0,3	163 488	6,0
1997	130 304	0,4	225 253	8,3
1998	184 201	0,5	253 712	9,3
1999	190 099	0,5	293 583	10,0
2000	218 350	0,6	288 490	-
2001	353 804	0,9	301 911	-

Legenda: - = ni podatka

Vir: Jenkins, 2002, str. 33.

Če je bil skupni vpliv prisotnosti tujih podjetij na zaposlenost v Vietnamu pozitiven, je bil verjetno precej majhen, ko upoštevamo tudi visoko uvozno sestavino tujih podjetij ter vpliv izrinjanja in racionalizacije na zaposlenost v domačih podjetjih. Vietnamska vlada je s tem, ko ni uvedla popolne liberalizacije trgovine, ampak je ohranila pomembne elemente protekcionalizma v 1990-ih letih, zagotovila, da je bil celoten vpliv na zaposlenost pozitiven.

Za zaključek o celotnem vplivu MNC na zaposlenost v državah gostiteljicah lahko rečemo, da ni jasnega rezultata – vse je odvisno. MNC imajo potencial za povečanje zaposlenosti, če pripeljejo neto dodatna sredstva v državo gostiteljico in ne povzročajo velikih negativnih učinkov na zaposlenost v lokalnih podjetjih. Ta potencial je še posebej velik za izvozno orientirane globalne operacije, ki so v tehnološko intenzivnih aktivnostih vključene v integrirane proizvodne sisteme. Ali ima določena država koristi na področju zaposlovanja ali ne, je odvisno od njene privlačnosti kot lokacije za TNI (to je od njene konkurenčnosti v globalnem svetu) in sposobnosti lokalnih podjetij. V državah, kot so Malezija, Tajska, Mehika in Kitajska, so TNI povzročile znatno novo zaposlovanje. Veliko večje število drugih držav pa je na področju zaposlovanja pridobilo relativno malo (Lall, 2004, str. 95).

### **3.2 Vpliv globalizacije in multinacionalnih podjetij na plače**

Dnevno časopisje je polno anekdot o delavcih, ki trpeče dolge ure delajo za nizke plače v groznih pogojih v MNC v DRV, ko proizvajajo dobrine za zahodne potrošnike. To negativno dojemanje, da MNC izkoriščajo in slabo ravnavajo s svojimi delavci, še podkrepijo ocene, da stroški dela praviloma predstavljajo majcen delček maloprodajne cene dobrin in bi zato MNC lahko in tudi morale plačevati višje plače svojim delavcem.

Teoretično imajo lahko MNC vrsto pozitivnih in negativnih učinkov na delavce v državi gostiteljici. Empirično, vključno nekaterim nezanesljivim dokazom, dejansko ne obstaja sistematičen dokaz, ki bi dokazal, da MNC zagotavljajo slabše delovne pogoje, plačujejo nižje mezde kot v alternativnih zaposlitvah ali zatirajo delavske pravice in tako na splošno neugodno vplivajo na svoje delavce. Pravzaprav zelo velik del empiričnih dokazov kaže, da se dogaja ravno nasprotno. Tuje lastništvo dviguje plače tako preko dvigovanja delovne produktivnosti kot preko večanja obsega proizvodnje in v teku izboljšuje tudi delovne pogoje.

Tabela 7: Višina povprečne plače v tujih podružnicah multinacionalnih podjetij, ki imajo sedeže v ZDA, in višina povprečne domače plače v proizvodnji v treh dohodkovnih skupinah gostujočih držav, 1994

	Vse države	Dohodkovna skupina gostujoče države <sup>4</sup>		
		Visoka	Srednja	Nizka
Povprečna plača v podružnicah ameriških MNC (v tisočih \$)	15,1	32,4	9,5	3,4
Povprečna domača plača v proizvodnji (v tisočih \$)	9,9	22,6	5,4	1,7
Razmerje	1,5	1,4	1,8	2,0

Vir: Graham, 2000, str. 94.

### 3.2.1 Višina plač v multinacionalnih podjetjih v primerjavi z višino plač v domačih podjetjih

Redko najdemo študijo, ki ne bi zaključila, da tuja podjetja v državi gostiteljici v povprečju plačujejo višje plače kot (vsaj zasebna) lokalna podjetja. V zvezi s tem se pojavlja vprašanje, če tuja podjetja res plačujejo višje plače, saj višje plače lahko odražajo le njihovo izbiro glede delavcev, prevzetih podjetij ali lokacij. Lahko gre torej le za to, da izbirajo bolj usposobljene delavce, ki bi zahtevali višje plače od kateregakoli delodajalca, ali prevzemajo podjetja z višjimi plačami ali koncentrirajo svoje aktivnosti v tistih industrijah in regijah države, kjer so plače višje. Skratka, potrebno je odgovoriti na dve vprašanji. Prvo je, ali tuja podjetja plačujejo višje plače, tudi ko upoštevamo relativno boljšo kvaliteto njihove delovne sile oz. ali v primerjavi z domačimi podjetji plačujejo višje plače za delavce iste kvalitete. Drugo je, ali je možno učinek vstopnih TNI na trg dela v državi gostiteljici pripisati velikosti podjetja, industriji, kapitalski intenzivnosti, intenzivnosti R&R ali kateri drugi značilnosti tujega podjetja.

<sup>4</sup> Pri razvrstitvi držav v posamezne dohodkovne skupine se upošteva definicija WB. Trenutno velja, da je nizko dohodkovna država država, katere letni BNP p.c. je leta 2003 znašal 745\$ ali manj; visoko dohodkovna država je država, katere letni BNP p.c. je leta 2003 znašal 9 206\$ ali več; srednje dohodkovna država je država, katere BNP p.c. je leta 2003 znašal več kot 745, a manj kot 9 206\$.

Predstavljam povzetek nekaterih dokazov, da podjetja v tuji lasti in podizvajalska podjetja v proizvodni industriji plačujejo višje plače kot domača podjetja (povzeto po Lipsey, 2002, str. 23-25; Lim, 2001, str. 39-40):

- Primerjava plač v tujih in domačih podjetjih v štirih državah v vzhodni Aziji je pokazala, da so bile plače (14 do 23 letna povprečja) višje v tujih podjetjih, čeprav ta razlika v Singapurju in Tajvanu ni bila velika.
- Podjetja v tuji lasti so v mehiški proizvodni industriji v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja plačevala približno 25% višje plače kot podjetja v domači lasti.
- Obstaja statistično značilna razlika med plačami v podjetjih v tuji lasti in podjetjih v domači lasti v 3 od 12 industrij na Slonokoščeni obali, v 12 od 18 v Maroku in v 8 od 9 v Venezueli. Razmerje med tujimi in domačimi plačami je imelo razpon, kjer so bile razlike znatne, od 1,1 do 1,9 na Slonokoščeni obali, od 1,3 do 2,6 v Maroku in od 1,2 do 2,0 v Venezueli.
- Podružnice MNC iz ZDA plačujejo plačno premijo, ki se giblje od 40% v visoko dohodkovnih državah do 100% v nizko dohodkovnih državah, kar je dvakrat toliko kot povprečna domača premija v nizko dohodkovnih državah.<sup>5</sup>
- Delavci v tuje-lastniških in podizvajalskih podjetjih za proizvodnjo oblačil in obutve v Vietnamu se uvrščajo med zgornjih 20% populacije glede gospodinjskih izdatkov.
- V Bangladešu so zakonite minimalne plače v IPC za 40% višje kot je nacionalni minimum za nekvalificirane delavce oziroma za 15% višje za delno kvalificirane delavce in 50% višje za kvalificirane delavce.
- V Mehiki so podjetja z med 40 in 80 odstotnim deležem izvoza v celotni prodaji v najslabšem primeru plačevala za 11 odstotkov višje plače kot neizvozno orientirana podjetja; plače v podjetjih s prodajo za izvoz nad 80% pa so bile med 58 in 67% višje.
- V Šanghaju delavci v štirih podjetjih GM služijo 4,59\$ na uro, kar je približno trikrat več, kot znaša urni zaslužek za primerljivo delo v neameriških podjetjih v Šanghaju.

### 3.2.2 Razlogi za razlike v plačah

UNCTAD v enem od svojih poročil (WIR 1999, 1999, str. 270) navaja, da tendenca, da delovna sila zaposlena neposredno v tujih podružnicah uživa višje plačilo in ugodnejše delovne pogoje kot tista zaposlena v domačih podjetjih v gostujoči državi, odraža številne dejavnike:

- Tuje podružnice so ponavadi koncentrirane v bolj kapitalno-, kvalifikacijsko- in trženjsko- intenzivnih industrijah kot domača podjetja in produktivnost v takšnih industrijah je na splošno višja kot v ostalih. V DVR obstaja izrazita razlika med tujimi in domačimi podjetji tudi glede velikosti, tehnologije in organizacije proizvodnje (celo

---

<sup>5</sup> Pri razvrstitvi držav med nizko oz. visoko dohodkovne se uporablja definicija WB, ki kot nizko dohodkovno državo trenutno opredeljuje državo, katere letni BNP p.c. je leta 2003 znašal 745\$ ali manj in kot visoko dohodkovno državo državo, katere letni BNP p.c. je leta 2003 znašal 9 206\$ ali več.

znotraj iste industrije), kar pojasni razširjenost razlik med plačami znotraj posamezne industrije.

- Na svetovni trg orientirane tuje podružnice potrebujejo zanesljivo delovno silo, da izpolnijo standarde kontrole kvalitete in proizvodne načrte. Posebno takrat, ko so podružnice del globalne mreže neodvisnih proizvajalcev, kvaliteta in učinkovitost narekujejo potrebo po dobro usposobljeni, stalni in izkušeni delovni sili. Podružnice v takih industrijah v gostujoči državi ponavadi »poženejo korenine« in ponudijo dobre plače, ugodnosti in delovne pogoje. Prav tako imajo visoke stroške usposabljanja, infrastrukture in dobaviteljskega sistema. Tuja podjetja lahko s ponudbo privlačnih argumentov spodbudijo sposobne delavce, da se jim pridružijo in ostanejo z njimi, in zmanjšajo tveganje napak in zamud v proizvodnji.
- Velikost in vidnost mnogih MNC jih naredi bolj naklonjene sindikalnemu organiziranju in pritiskom delovnih sindikatov kot tudi nacionalnim in mednarodnim akcijam v zvezi s standardi zaposlovanja kot so manjša lokalna podjetja.

Študije pa navajajo še nekaj drugih razlogov. Lipsey (2002, str. 57) tako ugotavlja, da so značilnosti tujih podjetij, ki so lahko vzrok, da v povprečju plačujejo višje plače kot domača podjetja, da so tuja podjetja ponavadi večja (večje ekonomije obsega), bolj kapitalno intenzivna in bolj intenzivna v rabi vmesnih proizvodov. Lipsey (2002, str. 57) pravi še, da so višje plače v tujih podjetjih lahko tudi posledica uporabe relativno bolj kvalifikacijsko intenzivnih proizvodnih metod. Poleg teh značilnosti samih tujih podjetij navaja, da je pomembno tudi, da so tuja podjetja ponavadi locirana v tistih sektorjih gospodarstva in tistih regijah, kjer so plače višje.

Raziskava Haddad-a in Harrison-a (1993, str. 58) je pokazala, da so bile v Maroku v povprečju plače v tujih podjetjih glede na domača podjetja višje za 70 odstotkov. Ta razlika je bila delno posledica večje velikosti tujih podjetij. Ko sta izključila vpliv velikosti, se je razlika zmanjšala na 30 odstotkov. Tehtana povprečna mediana realnih plač je bila znatno višja v tujih podjetjih v 16 od 18 posameznih industrij.

Aitken, Harrison in Lipsey (1996, 345-371) so naredili medsektorsko analizo podjetij v Venezueli in Mehiki, da bi odkrili vir plačne premije v tujih podjetjih. Kot začetno točko so vzeli, da podjetja v tuji lasti v obeh državah plačujejo okoli 30 odstotkov več kot domača podjetja tako za kvalificirano kot nekvalificirano delovno silo. Ugotovili so, da je industrijski sektor odgovoren za znaten delež plačne premije TNI. Tuja podjetja so namreč nagnjena k lociranju v sektorje, ki so bolje plačani v gospodarstvu. V Mehiki je učinek industrije pojasnil dve tretjine, v Venezueli pa eno tretjino plačne premije tujih podjetij. Nato so se posvetili še lokaciji. Tuje podružnice so bile v Mehiki in Venezueli locirane v regijah z visokimi plačami. Vendar so tudi ob upoštevanju regije tuja podjetja plačevale več kot domača. Na koncu so upoštevali še velikost in kapitalno intenzivnost podjetij. Ugotovili so, da so podjetja v tuji lasti bolj nagnjena k delovanju v večjih velikostih, kar poveča ekonomije obsega in s tem utegne povzročiti dvig plač.



Omenila sem že, da so tuja podjetja nagnjena k temu, da zaposlujejo bolj izobražene in bolj kvalificirane delavce kot domača podjetja v isti industriji. MNC zato iščejo delavce na drugih delih trga dela kot povprečno domače podjetje, iz česar sledi, da lahko plačujejo višje plače le zaradi tega, ker zahtevajo druge vrste delavcev v pogledu izobrazbe, kvalificiranosti ali lokacije (Brown, Deardorff, Stern, 2003, str. 37). Vendar je bilo kljub tem pomislekom empirično dokazano, da MNC, tudi ob upoštevanju dejavnika ravni kvalificiranosti, še vedno plačujejo višje plače kot domača podjetja.

Lipsej in Sjöholm (2001) sta pri ugotavljanju, ali tuja podjetja domačim delavcem v Indoneziji res plačujejo višje plače kot domača podjetja, postavila tri ločene regresijske enačbe. V prvi sta upoštevala le lastništvo in raven izobrazbe. Ugotovila sta, da tuja podjetja plačujejo 33% več za nekvalificirane in 70% več za kvalificirane delavce kot domača podjetja. Nato sta v regresijsko analizo dodala spremenljivki regije in sektorja. Plačna premija je s tem padla na 25% za nekvalificirane in na 50% za kvalificirane delavce. Na koncu sta dodatno upoštevala še velikost podjetja, input energije na delavca, ostale inpute na delavca in delež žensk v vseh zaposlenih. Plačna premija je zaradi tega padla na 12% za nekvalificirane in na 22% za kvalificirane delavce. Torej je bila okoli ena tretjina plačne premije v podjetjih v tuji lasti za delovno silo specifične kvalitete pojasnjena z regijo in industrijo, ena tretjina z inputi in velikostjo podjetja, ena tretjina pa je ostala nepojasnjena. Potemtakem podjetja v tuji lasti plačujejo višje plače za kvalificirane in nekvalificirane delavce, kot bi jih, če bi upoštevala le vpliv večje produktivnosti povezane z več inputi na delavca in bolj učinkovito velikostjo proizvodnje na dvig plač.

Findlay-ov model (Findlay, 1978) navaja naslednje štiri razloge za to, da tuja podjetja za isto kvaliteto delovne sile plačujejo več. Tuje podjetja lahko s tem ohranja dobre odnose z javnostmi. Med delavci je lahko delo v domačih podjetjih bolj zaželeno, zato jim mora tuje podjetje za delo pri njih ponuditi višje plače. Tuje podjetje lahko plačuje višje plače, da zmanjša odhod delavcev v domača podjetja in s tem zmanjša hitrost s katero njihova tehnologija uhaja h domačim konkurentom. Zadnji razlog je, da tuja podjetja zato, ker omejeno poznajo lokalni trg dela, plačujejo višje plače, da privabijo boljše delavce, medtem ko imajo lokalna podjetja več znanja in lahko identificirajo in privabijo boljše delavce, brez da jim ponudijo višje plače.

Alternativna razlaga za to, da MNC plačujejo višje plače kot domača podjetja, je pritisk antiglobalizacijskih protestov. Ta pritisk lahko ustvari odpor vsaj pri najbolj vidnih MNC, da bi jih povezovali s plačami in delovnimi pogoji, ki bi lahko postali vir sramote in povzročili zmanjšanje prodaje, celo ko so takšne plače in delovni pogoji na lokalnih trgih na splošno prevladujoči. Zaradi teh pritiskov MNC lahko plačujejo višje plače kot so ravnotežne, celo ko ne pričakujejo, da se bo posledično izboljšala produktivnost njihovih delavcev (Brown, Deardorff, Stern, 2003, str. 38). MNC lahko plačujejo plače, ki so višje od tržnih, tudi zaradi drugih razlogov, kot so pritisk nevladnih organizacij, uveljavitev zakonov o minimalni plači ali celo strah pred vladnim kaznovanjem.

Plačno premijo lahko delno pojasni tudi mednarodna razdelitev dobička znotraj MNC, saj so MNC v povprečju bolj profitabilne kot domača podjetja. Za seznam evropskih MNC so v 1990-

ih letih našli močno korelacijo med plačami v njihovih podružnicah in dobičkonosnostjo materinskega podjetja (Slaughter, 2002, str. 8).

V predstavljenih študijah je bilo empirično dokazano, da MNC, tudi ob upoštevanju njihovih drugačnih značilnosti (velikost, kapitalska intenzivnost, obseg inputov na delavca), drugačnih značilnosti njihovih delavcev (izobrazba) in njihovega drugačnega izbora sektorjev in regij delovanja, še vedno plačujejo višje plače kot domača podjetja. Standardni konkurenčni modeli in celo najbolj poznani modeli nepopolne konkurence tega ne morejo pojasniti.

Ne glede na splošno tendenco, da so v tujih podružnicah plače navadno višje kot v domačih podjetjih v podobnih aktivnostih, so plače v tujih podružnicah v aktivnostih z nizko dodano vrednostjo, ki temeljijo na preprosti tehnologiji, nizke. Posebno podružnice, v katerih se opravljajo delovno intenzivne operacije sestavljanja v IPC in/ali tiste, ki preskrbujejo domači trg, nudijo nizke plače, ki so pogosto nižje kot tiste v večjih podjetjih v glavni domači ekonomiji. Pravzaprav so nizki stroški dela konkurenčna prednost, ki jo iščejo te MNC, ko investirajo v določeno industrijo ali določeno lokacijo, kot so IPC. Lociranje v IPC v določenih primerih povzroči celo izvzem tujih podružnic iz normalnih plačnih norm ali zakonov (WIR 1999, 1999, str. 271).

### **3.2.3 Vpliv prisotnosti tujih podjetij na raven plač v domačih podjetjih ali spillover plač**

Prisotnost tujih podjetij lahko vpliva na raven plač v domačih podjetjih ne glede na to ali tuja podjetja plačujejo višje plače kot domača podjetja ali ne. Dokazi o prelivu (angl. spillover) plač, to je o vplivu vstopa ali prisotnosti tujega podjetja v industriji ali regiji ali v industriji znotraj regije na plače v domačih podjetjih, so redki in ne omogočajo zaključkov glede smeri vpliva (Lipsey, 2002, str. 57). Medtem ko so Aitken, Harrison in Lipsey (1996) za primer Venezuele odkrili, da ima tuja prisotnost precejšen negativen vpliv na plače v domačih podjetjih, sta Lipsey in Sjöholm (2001, str. 26-27) ugotovila znaten pozitiven spillover na plače v domačih podjetjih v Indoneziji.

### **3.2.4 Vpliv prisotnosti tujih podjetij na povprečno raven plač v državi gostiteljici**

Visoka stopnja tujega lastništva lahko vpliva na povprečno raven plač v državi ali industriji ne glede na to ali so plače v tujih podjetjih višje kot v domačih ali ne in ne glede na to ali se v primeru višjih plač v tujih podjetjih le-te prelivajo v domača podjetja ali ne (Lipsey, 2002, str. 32).

Aktivnosti tujih podjetij lahko tam, kjer tuja podjetja delujejo, povzročijo dvig plač v povprečju na tri naslednje načine. Plače se lahko v povprečju dvignejo zaradi kombinacije višjih plač v

tujih podjetjih in spillover-ja plač (povišanje plač) na domača podjetja. Lahko se dvignejo zaradi višjih plač v tujih podjetjih, tudi ko ni spillover-ja plač na domača podjetja ali je le-ta negativen (znižanje plač). Do dviga plač v povprečju lahko pride tudi, ko ni razlik v plačah med tujimi in domačimi podjetji, če je trg dela zadosti konkurenčen in dvig povpraševanja po delovni sili s strani tujih podjetij prisili vsa podjetja, da enakovredno dvignejo svoje ravni plač (Lipsey, 2002, str. 20).

Obstajajo (sicer redki) dokazi, da prisotnost tujih podjetij vpliva na dvig povprečne ravni plač v državi gostiteljici. To so npr. dokazali Aitken, Harrison in Lipsey (1996) na primeru Mehike in Venezuele; Feenstra in Hanson (1995) na primeru Mehike ter Figlio in Bloningen (2000) na primeru Južne Karoline (lokalna študija). V nadaljevanju ugotovitve dveh raziskav predstavljam še nekoliko podrobneje.

Aitken, Harrison in Lipsey (1996, str. 345-371) so raziskovali vpliv tujega lastništva na plače v Mehiki in Venezueli. Ugotovili so, da v Mehiki in Venezueli 10 odstotni dvig deleža tujih investicij v regionalni/industrijski zaposlenosti povzroči dvig plač za 2,5%. Empirično analizo so nato opravili še na ravni podjetja, kjer so upoštevali podatke o velikosti in starosti. Kot pri analizah na ravni industrije je povečanje tujega lastništva povzročilo dvig plač tako kvalificiranih kot nekvalificiranih delavcev, s tem da je bil vpliv na kvalificirane za okoli 50% višji.

Feenstra in Hanson (1995) sta v svoji študiji ugotavljala vpliv kapitala v tuji lasti na plačno premijo kvalificirane delovne sile v Mehiki v obdobju od leta 1975 do 1988. Ugotovila sta, da tuji kapital nadproporcionalno poveča povpraševanje po kvalificirani delovni sili in da povečanje deleža podjetij, ki so v tuji lasti, povzroči znatni dvig relativnega dohodka kvalificirane delovne sile. Sprostitvi prepovedi večine tujega lastništva v Mehiki (leta 1982 in 1985) je neposredno sledil skoraj šestkratni dvig deleža TNI v vseh investicijah. V tem času so se, po skoraj dvajsetih letih konvergence, plače kvalificiranih in nekvalificiranih delavcev začele razhajati.

### **3.3 Vpliv multinacionalnih podjetij na razvoj človeškega kapitala**

Naslednje zanimivo vprašanje je, ali obstaja povezava med prisotnostjo podružnic MNC in izboljšanjem kvalificiranosti delovne sile znotraj posameznih industrij v DVR. Velja, da MNC spodbujajo tako povpraševanje kot ponudbo višje kvalificirane delavne sile na trgu dela teh držav.

Znanstvena literatura na strani povpraševanja navaja naslednje kanale: prenos tehnologije v podružnice v državi gostiteljici; tehnološke tokove v domača podjetja v državi gostiteljici, in sicer tako tiste, ki so posredovani preko trga kot preko prelivov; investicije in fizični kapital, ki so povezani z novimi tehnologijami (Slaughter, 2002, str. 1).

Pri prvem kanalu, prenosu tehnologije v podružnice v državi gostiteljici, gre za prenos tehnologije znotraj MNC, torej iz matičnega podjetja na podružnice. Vstopne TNI lahko za

državo gostiteljico pomenijo nove proizvodne tehnologije, ki lahko v podružnicah MNC, če gre za takšne tehnološke spremembe, ki zahtevajo višje kvalificirane delavce (angl. skill-biased technological change, v nadaljevanju SBTC), povzročijo dvig povpraševanja po bolj kvalificirani delovni sili.

Drugi kanal na strani povpraševanja je, da te nove tehnologije lahko dosežejo tudi domača podjetja v državi gostiteljici. To se lahko zgodi preko tržno posredovanih ureditev, kot je npr. patentno licenciranje, ali preko netržnih kanalov, kjer gre za prelive. Do prelivov pride, ker se domača podjetja učijo od podružnic MNC, ki so v isti industriji, skozi vrsto neformalnih kontaktov: trgovinske predstavitve; dobaviteljske/distributerske razprave; izpostavljenost podružničnim produktom, trženju in patentom; tehnična podpora s strani podružnic; obratno inženirstvo. Naslednji način za preliv znanja na domača podjetja je premik zaposlenih, ki posedujejo vsaj nekaj znanja posebnega za tuje podružnice, iz podružnic v domača podjetja. V obeh primerih utegnejo TNI spodbuditi domača podjetja k povpraševanju po bolj izobraženi delovni sili (Slaughter, 2002, str. 5-6).

Tretji kanal za povečanje povpraševanja po kvalificirani delovni sili v državi gostiteljici so kapitalske investicije (tako v tujih kot domačih podjetjih). Vpeljava nove tehnologije pogosto sproži nove kapitalske investicije. V obsegu, v katerem sta kapital in kvalificirana delovna sila komplementarna v faktorskem povpraševanju podjetja, se izboljšanje kvalificiranosti delovne sile utegne pojaviti ne samo neposredno zaradi novih tehnologij, ampak tudi posredno zaradi kapitalskih investicij sproženih zaradi teh novih tehnologij (Slaughter, 2002, str. 7).

Poglejmo si empirične dokaze o vplivu MNC na povečanje povpraševanja po bolj kvalificirani delovni sili v državi gostiteljici. Obstajajo trdni dokazi o pomembnosti prenosa tehnologij znotraj MNC in o kapitalskih investicij kot načinah za povečanje povpraševanja po bolj kvalificiranih delavcih v državi gostiteljici, in sicer v prvem primeru v podružnicah MNC, v drugem pa v podružnicah in domačih podjetjih. Ugotovitve glede tehnoloških tokov v domača podjetja, še posebej preko prelivov, so veliko bolj mešane. MNC se namreč zavedajo obstoja prelivov in zato poskušajo minimizirati koristi konkurentov od njih. Ameriške MNC poročajo o tem, da v podružnice, kjer gre za skupna vlaganja, prenašajo starejšo tehnologijo kot v podjetja v njihovi polni lasti, saj so pri skupnih vlaganjih prelivi znanja bolj verjetni. Naslednja razlaga za mešane dokaze je, da samo določene vrste vstopnih TNI povzročajo prelive, in sicer do njih bolj verjetno pride pri greenfield konstrukcijah kot pa pri prevzemih in združitvah. Še naslednja razlaga pravi, da domača podjetja preprosto nimajo zadostne absorpcijske kapacitete, da bi lahko uresničila prenos znanja iz podružnic (Slaughter, 2002, str. 11-13).

Da prenos tehnologije v podružnice MNC spodbuja povpraševanje po bolj kvalificirani delovni sili je razvidno tudi iz tabele (glej Tabelo 8), ki kaže spremembo v relativni zaposlenosti delavcev dveh različnih ravni kvalificiranosti v podružnicah ameriških MNC v DVR v obdobju med letoma 1977 in 1994. V tem obdobju je število proizvodnih delavcev v teh podružnicah po svetu padlo, število neproizvodnih pa se je rahlo zvišalo, s čimer se je delež kvalificirane delovne sile v celotni zaposlenosti dvignil iz 37,2 na 40,5 odstotka. Dvig tega deleža je značilen za vse v

tej študiji opazovane posamezne DVR razen za Mehiko ne glede na to ali je celotno zaposlovanje v ameriških podružnicah naraslo ali upadlo. Ta sprememba v zaposlovanju, ne glede na to ali relativne plače za bolj kvalificirane delavce rastejo ali ne, je pogosto navedena kot dokaz skladen s SBTC. Mnogi raziskovalci zagovarjajo, da so bile SBTC glavni dejavnik povečanja dohodkovne neenakosti med različno kvalificiranimi delavci znotraj držav. Vendar si raziskovalci okrog te povezave na noben način niso soglasni.

Tabela 8: Raven kvalificiranosti zaposlenih v tujih podružnicah multinacionalnih podjetij, ki imajo sedeže v ZDA, v letih 1977 in 1994

Država	Število proizvodnih delavcev (v tisočih), 1977	Število neproizvodnih delavcev (v tisočih), 1977	Delež neproizvodnih delavcev v vseh zaposlenih, 1977	Število proizvodnih delavcev (v tisočih), 1994	Število neproizvodnih delavcev (v tisočih), 1994	Delež neproizvodnih delavcev v vseh zaposlenih, 1994
Svet	2 370,0	1 400,0	0,37	2 093,4	1 422,6	0,41
Brazilija	179,5	116,7	0,39	133,9	91,4	0,41
Indija	19,3	14,9	0,44	8,2	7,6	0,48
Malezija	19,0	6,7	0,26	67,3	42,9	0,39
Mehika	103,1	68,1	0,40	284,2	131,0	0,32
Filipini	44,7	16,4	0,27	29,1	23,1	0,44
Singapur	27,4	5,1	0,15	44,5	24,6	0,36
Tajvan	45,3	13,0	0,22	22,3	15,7	0,41

Vir: Slaughter, 2002, str. 31.

Na strani ponudbe je odgovor na vprašanje, kako vstopne TNI vplivajo na razvoj človeškega kapitala, veliko manj jasen. MNC lahko večajo ponudbo višje kvalificiranih delavcev na mikro in/ali makro ravni. Na mikro ravni ločimo še neposredni in posredni vpliv. Pri neposrednem vplivu gre za to, da prenos znanja znotraj MNC poveča kvalificiranost zaposlenih v njihovih podružnicah in preko prelivov tudi kvalificiranost zaposlenih v domačih podjetjih. Pri posrednem vplivu pa gre za to, da podružnice MNC preko interakcije z izobraževalnimi institucijami (vplivanja na učne načrte ali poklicno izobraževanje) vplivajo na izobrazbeno strukturo države gostiteljice. Na makro ravni pa lahko MNC prispevajo k dobremu makro okolju v državi gostiteljici in s tem povečujejo njeno zmožnost za financiranje izobraževanja. To storijo preko kanalov, kot so pomoč pri dvigovanju in stabilizaciji outputa in vplivanje na migracijske odločitve (Slaughter, 2002, str. 18-19, 25).

Kar se tiče usposabljanja zaposlenih podjetja, vključno z MNC, vedno nudijo minimalno tolikšno usposabljanje, ki zagotovi, da se tehnologija uporablja učinkovito. Odločitev za investiranje v bolj napredne oblike usposabljanja pa je odvisna od pričakovanih donosov, njihovih časovnih horizontov in obsega konkurence, ki so ji podjetja izpostavljena. Dobičkonosnost usposabljanja je odvisna od spretnosti, ki jih zagotovi izobraževalni sistem, možnosti ohranitve usposobljenih delavcev in »presoje« donosov investicij v usposabljanje. Podjetja, ne glede na lastništvo, imajo večjo spodbudo za nudenje naprednega usposabljanja

takrat, ko lahko pri zaposlenih gradijo na že obstoječih splošnih in spoznavnih spretnostih, to je takrat, ko je izobrazbena osnova močna. V nasprotnem primeru je pričakovani ekonomski donos nadaljnjega usposabljanja nizek in podjetja investirajo le še v minimalno usposabljanje, večinoma na delovnem mestu. Podobno so tam, kjer so zaščiteni pred konkurenco, posebno pred mednarodno konkurenco, podjetja manj nagnjena k investiranju v napredno in sodobno usposabljanje. Vprašanje presoje investicij v oblikovanje spretnosti je problem, ki se nanaša predvsem na ustvarjanje splošnih, prenosnih spretnosti, ki dovoljujejo zaposlenim, da se premaknejo v bolj plačane službe v druga podjetja (v nasprotju s spretnostmi, ki so specifične za podjetje) (WIR 1999, 1999, str. 273-274).

### ***3.4 Vpliv multinacionalnih podjetij na delovne pogoje, zaposlitvene standarde in obseg neformaliziranih oblik zaposlovanja***

V zadnjih desetletjih so pogoji za zaposlovanje v DVR prestali večje spremembe. Hitra integracija nacionalnih trgov in globalnega gospodarstva preko trgovine in liberalizacije finančnih trgov ter pospešena konkurenca med podjetji so prispevali k temu, da vedno večji del trga zahteva fleksibilne delavce, ki se jih v času ekspanzije lahko hitro pogodbeno zaposli in v času recesije z malo ali brez stroškov ohranja kot zunanje izvajalce in podizvajalce. MNC, ki v svojih podružnicah navadno nudijo precej formalne delovne pogoje, neformalne proizvodne aktivnosti podpirajo preko dajanja svoje proizvodnje v zunanje izvajanje ali podizvajanje izvajalcem na domu ali malim domačim podjetjem, ki delujejo neformalno. Zunanji izvajalci in podizvajalci MNC so zaradi pritiska, da MNC ponudijo čim nižjo ceno, prisiljeni v zniževanje stroškov delovne sile, kar najlažje dosežejo z neupoštevanjem osnovnih delovnih standardov. Mnogo drugih oblik neformalnega dela, kjer gre predvsem za tiste aktivnosti, ki so povezane s preživetjem, pa ostaja nepovezanih s formalnimi proizvodnimi aktivnostmi. Po trenutnih ocenah (ILO, 2002) neformalno zaposlovanje obsega približno od ene polovice do tri četrtine nekmetijskega zaposlovanja v DVR.

Neformalne oblike zaposlitve niso omejene le na kakšen poseben sektor (v pomenu specifične industrijske skupine ali ekonomske dejavnosti) v gospodarstvu. Vsekakor so prisotne tudi v tradicionalnih sektorjih. Gre za razlikovanje formalnih in neformalnih oblik zaposlovanja in ne za razlikovanje formalnih in neformalnih sektorjev. Neformalne oblike zaposlovanja obsegajo npr. dnevne kmetijske delavce, ulične prodajalce v mestih, plačano gospodinjsko pomoč, doma proizvedena oblačila in druge proizvode. Visok delež neformalno zaposlenih je samozaposlenih. V povprečju je kakovost delovnih pogojev v neformalnih zaposlitvah veliko nižja kot v formalnih. Dohodki iz neformalnih zaposlitev so za večino zelo nizki, zato so ti delavci in njihove družine pogosto zapisani življenjskemu standardu na nivoju revščine in včasih hudi revščini. Neformalne službe večinoma ne spadajo v področje trga dela, ki ga nadzoruje vlada, zato neformalno zaposleni niso deležni pravne zaščite, ki se nanaša na delovne ure, zdravje in varnost. Obstaja mnogo vzporednic med procesom neformalizacije in splošnejšo zaskrbljenostjo zaradi vedno slabših delovnih pogojev in vedno večjo razširjenostjo delovnih zlorab. V veliko primerih je proces neformalizacije neposredno povezan s kršitvami človekovih pravic, saj izvaja

pritisk na padanje mezd, ki so že na ravni revščine ali na splošno poslabšanje delovnih pogojev (Heintz, Pollin, 2003, str. 1-2).

Po »teoriji previsoke regulacije« je rast neformalne ekonomije posledica rasti stroškov s katerimi se soočajo podjetja, ki poslujejo formalno. Gre za stroške in omejitve, ki jih vlade nalagajo ekonomskim akterjem. Ta teorija ni najbolj verodostojna, saj je v času zadnjih dvajsetih let neformalizacija v DVR naraščala kljub zmanjševanju vladne regulacije. Po drugi teoriji, »teoriji neoliberalizma«, je neformalizacija posledica aktivnosti, ki jih izvajajo kapitalistična podjetja, ki ciljajo dobiček. Bolj fleksibilna zaposlitvena razmerja zmanjšujejo zaščito in socialno varnost delavcev in njihovo pogajalsko moč in tako povzročajo relativno manjše stroške (Heintz, Pollin, 2003, str. 5-6).

Ekspanzija TNI in globalnih produkcijskih mrež v določenih industrijah (za katere so značilna znatna sezonska nihanja v ravni proizvodnje, kjer se zahtevajo le preprosta ročna opravila in se je zato mogoče zanašanje na nizko kvalificirano delovno silo in prenosne stroje) podpira neformalne produkcijske procese. MNC na proizvodni ravni v mnogih primerih iščejo nizke stroške dela in fleksibilna delovna razmerja. To dosežejo tako, da dajo mnoge proizvodne aktivnosti v podizvajalstvo (neposredno ali posredno) delavcem na domu in malim podjetjem, ki delujejo v neformalni ekonomiji. Velikokrat izvajajo naročila preko posrednikov. Istočasno pa delavci zaposleni neposredno v MNC navadno uživajo bolj formalno delovno okolje.

Kar se tiče delovnih pogojev in zaposlitvenih standardov v samih tujih podružnicah velja, da na splošno niso manj ugodni kot v primerljivih nacionalnih podjetjih; ponavadi so boljši od povprečja v lokalnih podjetjih. Posebno velike, dobro stoječe in vidne MNC verjetno izpolnjujejo mednarodne standarde in ne spodkopavajo delovnih standardov gostujočih držav. Te MNC uporabljajo korporacijske delovne standarde enotno in nespremenljivo po vsem sistemu MNC, z namenom da imajo koristi od ekonomij obsega, razvijejo trženjske prednosti ali pridobijo odobravanje delničarjev. Poleg tega so njihovi proizvodi z blagovno znamko, kjer so skupine kupcev ali nevladnih organizacij občutljive na delovne standarde ali zdravstvena vprašanja, predmet intenzivne kontrole. MNC se zato, ko skušajo privabiti in obdržati kvalificirane delavce in ščititi svoj ugled, trdno držijo določil o minimalnih plačah, številu delovnih ur in nadur ter kompenzacijske regulative in regulative v zvezi z oskrbo zdravstvenih storitev ter bolniškega dopusta. Mnoge večje MNC iz razvitih držav najdemo v tej skupini. Kljub temu so ostale podružnice MNC, posebej tiste, ki jih privabijo nižji stroški in ki proizvajajo za »nižji del« trga, pogosto bolj popustljive. To je povezano tudi z dejstvom, da nekatere gostujoče vlade sprostijo zahteve glede zaposlitvenih standardov in izvzamejo nekatere investitorje iz delovnih zakonov, ki so v uporabi v gostujoči državi, kot se dogaja v nekaterih IPC (WIR 1999, 1999, str. 272-273).

Da bi se proces neformalizacije obrnil je potreben paket delovnih standardov, ki bi izboljšali delovne pogoje za zaposlene v neformalnih zaposlitvah. Nacionalne vlade v mednarodno integriranem okolju nimajo zadostnih možnosti, da bi same zagotovile izvajanje obstoječe delovne regulative, zato so potrebne tudi nevladne rešitve. V primeru izvozno orientirane

proizvodnje je alternativna rešitev, da proizvajalci prostovoljno sprejmejo in začnejo izvajati t.i. kodeks upravljanja podjetja (angl. Code of Conduct), kjer gre za paket osnovnih delovnih standardov (človekove pravice, zdravje in varnost, spodobna minimalna plača). V globalni verigi vrednosti je ugled posrednikov in MNC z blagovnimi znamkami izredno pomembna stvar. Uničena podoba MNC zaradi povezave podjetja z izkoriščevalskimi delovnimi praksami verjetno bolj zmanjša profitabilnost kot pa višji stroški, ki bi jih podjetje imelo, če bi npr. izboljšalo delavne pogoje v potilnicah. MNC, ki zagotavljajo, da se njihovi dobavitelji, podružnice in podizvajalci ravnaajo po določenih iz njihovih kodeksov upravljanja podjetja, uživajo konkurenčno prednost na področju povpraševanja kupcev in dobrega imena. Izboljšani pogoji in uveljavljeni standardi v neformalni ekonomiji bi zmanjšali konkurenčno prednost, ki jo imajo neformalne aktivnosti v primerjavi z enakovrednimi formalnimi aktivnostmi. V primeru, ko bile take intervencije uspešno izvedene, bi lahko pričakovali zmanjšanje stopnje neformalizacije (Heintz, Pollin, 2003, str. 18).

Nike je bil javno kritiziran zaradi slabih delovnih in okoljskih/zdravstvenih pogojev v tovarnah svojih dobaviteljev. Čeprav tovarne, v katerih je prihajalo do kršitev, niso bile v lasti Nike-a, ampak so delovale pod okriljem neodvisnih pogodbenikov, so problemi v teh tovarnah postali problem samega Nike-a, ki je postal tarča antiglobalizacijskih gibanj. Nike je zato oblikoval kodeks upravljanja podjetja, katerega so obvezani podpisati vsi njegovi potencialni dobavitelji in v katerem od njih zahteva upoštevanje nekaterih osnovnih delovnih in okoljskih/zdravstvenih standardov. V zadnjih letih Nike sili svoje dobavitelje v spoštovanje standardov skozi povečano nadzorovanje (Locke, Siteman, 2003).

## **4 VPLIV GLOBALIZACIJE NA REVŠČINO**

Ekstremna revščina (manj kot 1\$ dohodka na dan) se je v DVR iz 28% v letu 1990 zmanjšala na 19% v letu 2002. V tem času se je število prebivalcev DVR povečalo za 20% na več kot 5 milijard, kar pomeni, da je v letu 2002 kar 1 milijarda ljudi živela v ekstremni revščini. Če bo v DVR ekonomska rast vzdržna, se bo globalna revščina do leta 2015 zmanjšala na 10%, vendar bo v revščino, predvsem v podsaharski Afriki in južni Aziji, še vedno ujetih več kot 600 milijonov ljudi. Globalizacija in s tem povečan vpliv multinacionalnih podjetij prispevajo k zaposlovanju, vplivajo na višino mezd in s tem vplivajo tudi na revščino.

### **4.1 Opredelitev revščine**

Revščina je izračunana na osnovi števila posameznikov katerih izdatki oziroma dohodki so pod konvencionalno mejo imenovano premica, črta oziroma prag revščine. Ta meja je lahko definirana relativno ali absolutno.



Relativna meja revščine je definirana v odnosu do celotne distribucije dohodka ali potrošnje v državi. Tako lahko določimo (Senjur, 1993, str. 381), da je določen odstotek prejemnikov najnižjih dohodkov reven. Npr.: 20% prejemnikov dohodkov, ki prejema najnižji dohodek, je revnih. Eurostat (Santarelli, Figini, 2004, str. 250) je npr. sprva kot revne smatral tista gospodinjstva, posameznike in otroke, ki so živeli pod mejo 50% nacionalnega povprečnega dohodka, nedavno pa je kot premico revščine sprejel 60% mediane dohodka. Merjenje relativne revščine je najpreprostejši način za določitev obsega revščine v posameznih državah. Ker je relativna mera revščine (Senjur, 1993, str. 381) neprimerljiva v času in med državami, se je uveljavil pojem absolutne revščine.

Pri merjenju absolutne revščine se postavi premica revščine pri določeni višini dohodka ali izdatkov na leto, potem pa se ugotavlja tiste osebe, katerih dohodek (izdatki) je nižji od take črte revščine. Najbolj pogosto uporabljena definicija globalne revščine je premica absolutne revščine, ki jo je postavila WB. Sprva so bili kot revni oziroma ekstremno revni definirani tisti, čigar dohodki ali izdatki so bili manjši od 2\$ oziroma 1\$ na dan (po stalnih cenah iz leta 1985) ob prilagoditvi po menjalnem tečaju paritete kupne moči. Ti meji sta bili ponovno izračunani ob uporabi leta 1993 kot baznega leta in postavljeni na 2,15\$ oziroma 1,08\$ na dan. Pri definiranju absolutne revščine je osrednja uporaba paritete kupne moči, ki pravi, da so menjalni tečaji valut v ravnotežju, ko je njihova kupna moč enaka v vseh državah. Življenje z 1\$ na dan tako pomeni, da imamo tolikšno dnevno potrošnjo dobrin in storitev, ki je primerljiva s količino dobrin in storitev, ki jo je moč kupiti z 1\$ v ZDA Tako nizko postavljena premica revščine (1 oz. 2 \$ na dan) je primerna za uporabo v revnih in ekstremno revnih državah, medtem ko bolj razvite države svojo premico revščine postavijo pri višjih dohodkih.

## ***4.2 Kako multinacionalna podjetja zmanjšujejo revščino v državah v razvoju***

Zadnja desetletja dvajsetega stoletja je zaznamovala naraščajoča globalizacija. Obstaja vedno več dokazov, da globalizacija pomaga pospeševati gospodarsko rast. Kljub temu pa obstaja mnogo argumentov proti globalizaciji, saj naj le-ta ne bi bila koristna za revne. Možno je namreč, da globalizacija preko TNI za revne ne naredi nič, saj podjetja v tuji lasti ponavadi zaposlujejo kvalificirane delavce, za katere obstaja večja verjetnost, da niso revni. Poleg tega MNC v konkurenčni bitki lahko premaga lokalna mala podjetja, kar povzroči, da lokalni delavci postanejo revni oziroma še bolj revni.

Žal so empirični dokazi o vplivu TNI na zmanjševanje revščine v DVR omejeni, saj obstaja le nekaj študij, ki so poskušale ta odnos analizirati empirično. Vendar obstaja splošni dogovor, da kljub temu, da TNI niso zdravilo za vse bolezni, le-te lahko, če so izpolnjeni določeni pogoji, na več načinov pozitivno vplivajo na zmanjševanje revščine v DVR.

MNC s tem, da v DVR ustanavljajo svoje podružnice, v katerih odpirajo nova delovna mesta, zmanjšujejo revščino v teh državah. MNC na zmanjševanje revščine neposredno vplivajo na dva

načina. Prvi je, da zagotavljajo službe lokalnim delavcem (večji output in dohodek), in drugi je, da usposablajo lokalne delavce (večja dodana vrednost na zaposlenega, ki povzroči dvig plač ali boljše pogoje za delo). Ko TNI lokalnih investicij ne nadomestijo absolutno ali so v obliki greenfield investicij, lahko prispevajo k zmanjšanju obstoječe brezposelnosti in premalo plačane zaposlenosti, s čimer ljudem zagotavljajo dohodek in tako neposredno prispevajo k zmanjšanju revščine (Thi Phoung Hoa, 2006, str. 5). Tuja podjetja na splošno plačujejo višje plače kot domača podjetja in službe v tujih podjetjih so celo v nizko dohodkovnih, delovno intenzivnih industrijah boljša alternativa brezposelnosti ali premalo plačani zaposlenosti.

Vpliv TNI na zaposlenost se ne nanaša le na zaposlenost ustvarjeno v MNC (neposredna zaposlenost), ampak tudi na zaposlenost ustvarjeno v drugih z MNC vertikalno ali horizontalno povezanih podjetjih in makroekonomsko ustvarjeno zaposlenost (posredna zaposlenost). Omenjeni vpliv je obravnavan že v podpoglavju z naslovom Vpliv multinacionalnih podjetij na zaposlenost, zato ga tu podrobneje ne obravnavam.

Pri vplivu TNI na zmanjševanje revščine ni pomembno le povečanje zaposlenosti, ampak tudi kvaliteta in lokacija ustvarjene zaposlenosti. Kar se tiče kvalitete drži, da lahko tuja podjetja zmanjšujejo premalo plačano zaposlenost v gostujoči DVR z nudenjem višje plačanih služb, boljših delovnih pogojev, usposabljanja in napredovanja. Zato TNI v nizko plačanih in nizko kvalificiranih delovnih industrijah (kot so npr. oblačilna in obutvena industrija ali sestavljanje v elektronski industriji) brez ali z zanemarljivim usposabljanjem ali izboljšanjem človeškega kapitala lahko pomagajo zmanjševati revščino na kratki rok, na dolgi pa ne. Zaradi malo investicij v fizični in človeški kapital se ta vrsta TNI lahko preprosto seli na nova področja, ki nudijo nižje stroške dela, s čimer na prejšnji lokaciji pride do odpuščanja delavcev. Pomembno torej ni le to, da je revnim ponujena zaposlitev, ampak tudi kakšna vrsta le-te jim je ponujena in kolikšna je njena časovna vzdržljivost. V nekaterih primerih lahko prisotnost tujih podjetij vodi k zmanjšanju ravni plač, saj jim domača podjetja poskušajo konkurirati z zmanjševanjem stroškov dela (Thi Phoung Hoa, 2006, str. 7).

Pri zmanjšanju revščine je pomembna tudi lokacija s TNI ustvarjene zaposlenosti. Prisotnost tujih podjetij na področjih, za katera je značilna visoka brezposelnost in prenizko plačana zaposlenost, lahko, ohlapno rečeno, neposredno dviguje dohodek. Podobno lahko v primeru, ko TNI stimulirajo migracijo domačih investorjev na revna področja z visoko brezposelnostjo in premalo plačano zaposlenostjo, smatramo, da gre za zmanjšanje revščine. Vendar se ti učinki redko pojavijo, razen ko gre za TNI, ki iščejo naravne vire, ali gostujoče vlade izvajajo politike za spodbujanje investicij na teh področjih, da bi prišlo do izkoriščanja presežne ponudbe delovne sile. Ko so TNI locirane v prenaseljenih urbanih področjih z dobro infrastrukturo, lahko poslabšajo razdelitev dohodka, njihov vpliv na zmanjševanje revščine pa je tako zanemarljiv. Podobno lahko tuja podjetja izrinejo lokalne proizvajalce na revnih področjih, kar spet neugodno vpliva na revščino (Thi Phoung Hoa, 2006, str. 7).

Učinek TNI na zmanjšanje revščine je odvisen tudi od narave učinka ustvarjene zaposlenosti. V zvezi s tem nas zanima, kakšna je izobrazbena in spolna struktura delovne sile zaposlene v tujih

podjetjih. Kar se tiče izobrazbene strukture, lahko tudi takrat, ko tujim podjetjem uspe ustvariti zaposlenost, revni del populacije od tega nima koristi, saj so službe v MNC ponavadi ponujene izobraženim, običajno bogatim elitam, revni del populacije pa je večinoma nizko izobražen in nekvalificiran (Tambunan, 2006, str. 12-13).

Pri obravnavanju vprašanja revščine je pomemben učinek TNI na udeležbo žensk v spolni strukturi delovne sile. Veliki tokovi TNI so navadno povezani z relativnimi koristmi za ženske glede zaposlovanja, saj TNI normalno večajo zaposlitvene možnosti za ženske in večajo plače žensk v DVR. Dohodkovna luknja med spoloma je navadno nižja v državah z višjo neto ravnijo TNI (Why is FDI so Important for Developing Countries?, 2006, str. 3).

Kjer velja, da so TNI bistven vir za zaposlovanje žensk v DRV, je implikacija na zmanjševanje revščine pomembna: raziskava je namreč pokazala, da so zaslužki žensk najpogosteje alocirani v izboljšanje zdravja in prehranjevanja otrok in da vsako povečanje zaposlovanja žensk ali/in dvig njihovih plač verjetno vodi k izboljšanju kvalitete življenja gospodinjstev, v katerih ženske delajo (Jenkins, Thomas, 2002, str. 13).

MNC pa v DVR zmanjšujejo revščino tudi posredno, in sicer s tem, da njihova prisotnost pospešuje gospodarsko rast. Hipoteza je, da je v primeru, ko so vse ostale stvari enake, večja prisotnost TNI povezana s hitrejšo ekonomsko rastjo, ki je povezana s hitrejšo rastjo zaposlenosti in hitrejšim zmanjševanjem revščine (Tambunan, 2006, str. 4).

Ikiara (2003 str. 3) je iz obstoječe literature povzel, da TNI prispevajo k ekonomskemu razvoju (in s tem k zmanjševanju revščine) preko začetne makroekonomske spodbude in preko večanja celotne produktivnosti faktorjev in učinkovitosti uporabe virov v državi prejemnici TNI s:

- prenosom bolj napredne tehnologije in organizacijskih oblik neposredno na podružnice MNC v državi gostiteljici,
- sprožitvijo tehnoloških in drugih spillover-jev na podjetja v domači lasti,
- prisostvovanjem pri oblikovanju človeškega kapitala,
- prispevanjem k mednarodni trgovinski integraciji,
- pomočjo pri ustvarjanju bolj konkurenčnega poslovnega okolje,
- spodbujanjem razvoja podjetij in
- izboljšanjem okoljskih in socialnih pogojev.

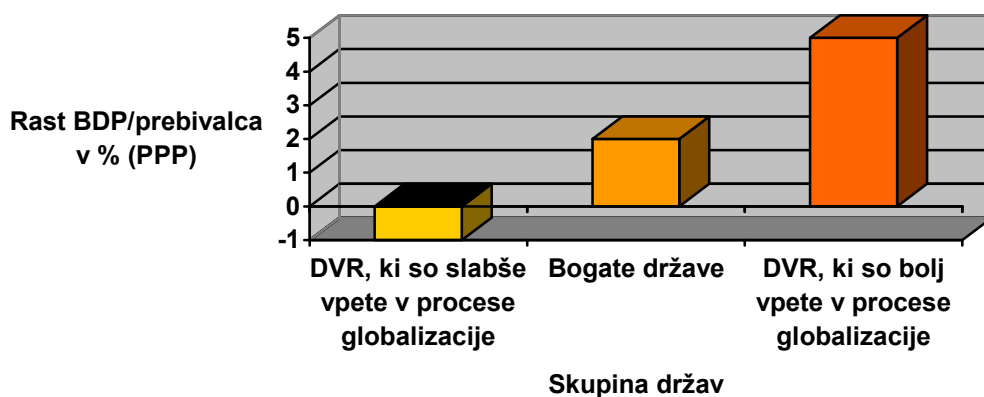
Globalizacija je bila pogosto zelo močno orodje za zmanjševanje revščine, vendar je bilo preveč držav in ljudi izključenih iz nje. Pomembni razlogi za to izključitev so šibke vlade in politike v ne-integriranih državah, carine in ostale ovire s katerimi se soočajo revne države, ko skušajo vstopiti na trg bogatih držav, in padajoča pomoč za razvoj.

Vpliv globalizacije na ekonomsko rast se po različnih državah zelo razlikuje. En ekstrem predstavljajo hitro razvijajoče DVR, kamor se uvrščajo Kitajska, države centralne in vzhodne

Evrope, države jugovzhodne Azije, Indija, Mehika in Brazilija, ki so visoko uspešne v rasti svojega izvoza in privabljajo velike vstopne tokove TNI. Te države posledično uživajo nadpovprečne stopnje gospodarske rasti. Drugi ekstrem pa so najmanj razvite države, vključno z večino podsaharske Afrike, ki so izključene iz prisostvovanja v koristih globalizacije. Te države so ujete v krogu ovir kot so revščina, nepismenost, javni spori, geografske neugodnosti, slabe vlade in nefleksibilnost gospodarstev v veliki meri odvisnih od enega samega proizvoda (A Fair Globalization, 2004, str. 182).

Medtem ko so se stopnje gospodarske rasti v bogatih državah v času zadnjih nekaj desetletij upočasnjevale, so se stopnje gospodarske rasti v DVR, ki so bolj vpete v procese globalizacije, povečevale, in sicer iz 2,9% na leto v sedemdesetih letih na 3,5% v osemdesetih in 5,0% v devetdesetih letih prejšnjega stoletja. Tiste DVR, ki niso bile polno integrirane v mednarodne trge, pa so doživele padanje povprečne letne stopnje gospodarske rasti iz 3,3% na leto v sedemdesetih na 0,8% v osemdesetih in povratni dvig na 1,4% v devetdesetih letih prejšnjega stoletja. DVR, ki so bolj vpete v procese globalizacije, rastejo po višjih stopnjah kot bogate države in jih zato postopno dohittevajo, medtem ko tiste DVR, ki še niso polno vpete v procese globalizacije, za njimi vedno bolj zaostajajo (Dollar, Kraay, 2001, str. 2).

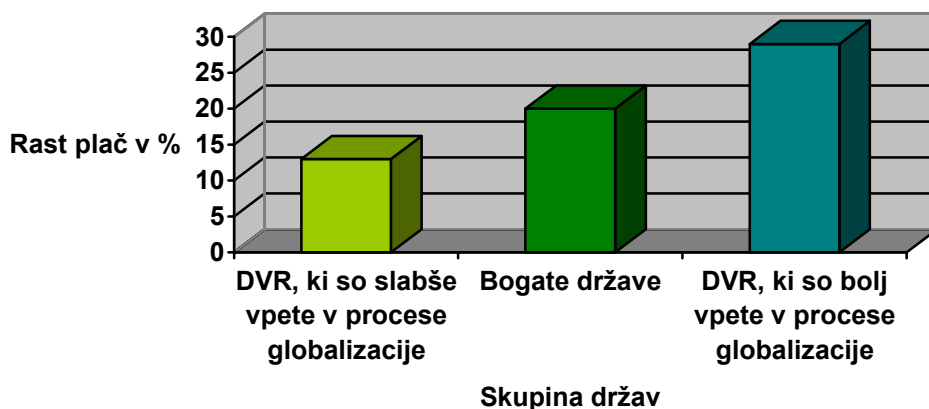
Slika 2: Stopnje rasti BDP p.c. v treh skupinah držav v devetdesetih letih prejšnjega stoletja



Vir: Globalization, Growth and Poverty, 2001, str. 7.

Obstaja močna zveza med višino produktivnosti in višino plač in ker je splošno sprejeto, da v bolj odprtem gospodarstvu produktivnost raste hitreje, lahko pričakujemo, da v bolj odprtem gospodarstvu hitreje rastejo tudi plače. Hipotezo, da plače rastejo hitreje v bolj odprtem gospodarstvu, podpira tudi graf na Sliki 3, iz katerega je razvidno, da je rast plač najvišja v DVR, ki so bolj vpete v procese globalizacije, in najnižja v DVR, ki so slabše vpete v procese globalizacije (Rama, 2003, str. 3).

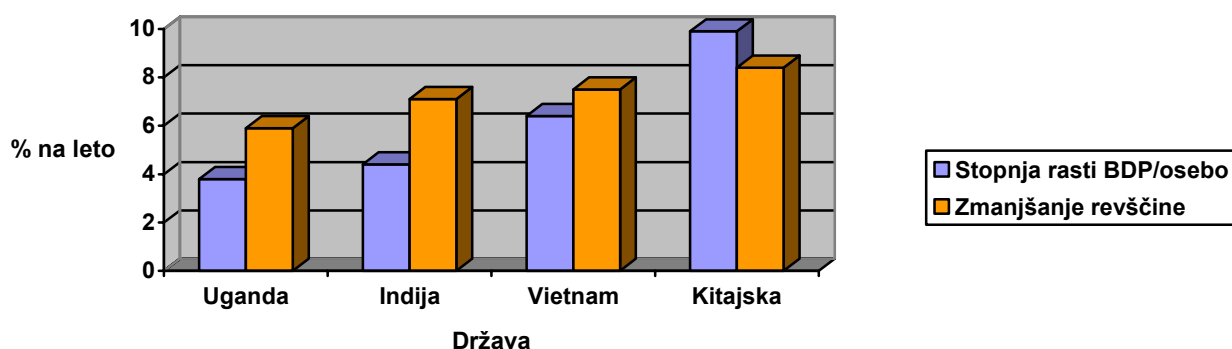
Slika 3: Rast plač v treh skupinah držav v obdobju med letoma 1983 in 1998



Vir: Rama, 2003, str.4.

Na splošno velja, da je gospodarska rast, merjena z rastjo BDP p.c., pomembno, vendar ne zadostno sredstvo za doseg izboljšanja blaginje ljudi ali zmanjšanja revščine. Ekonomska rast lahko pomaga zmanjševati revščino le pod pogojem, da obstaja mehanizem, ki olajša »curljanje« koristi ekonomske rasti k revnim ljudem. Najpomembnejši mehanizem preko katerega pride do omenjenega curljanja je ustvarjeno zaposlovanje kot posledica ekonomske rasti (Tambunan, 2006, str. 4-5). Velja da razen v situacijah, ko je prisotna velika začetna dohodkovna neenakost, z rastjo povprečnega življenjskega standarda pride do zmanjšanja dohodkovne revščine. Pomembnost gospodarske rasti za zmanjšanje revščine v DVR je razvidna iz grafa na Sliki 4.

Slika 4: Gospodarska rast in zmanjšanje revščine v posameznih državah v obdobju 1992-98 (v %)



Vir: Globalization, Growth and Poverty, 2001, str. 6.

## SKLEP

Zmanjševanje ovir za trgovanje in vedno večji globalni dostop velikih korporacij ima za posledico svet, kjer se proizvodne naloge selijo na področja, kjer so cene dela nizke in donos na investicije visok. Delež TNI v BDP-ju se je res povečeval v vseh svetovnih regijah, vendar izkušnje zadnjih dvajsetih let in še posebej zadnjih desetih let kažejo, da so TNI večinoma usmerjene v razvite države in nekaj velikih srednje-dohodkovnih držav, medtem ko obidejo nizko dohodkovne države. Naslednja stvar je, da levji delež TNI namenjenih v DVR dobi le nekaj držav. Kljub neugodni distribuciji tokov TNI med razvitimi državami in DVR pa je distribucija podružnic multinacionalnih korporacij za DVR bolj ugodna, saj je skoraj polovica letih lociranih prav v tretjem svetu.

Glavna konkurenčna prednost DVR, ki privablja multinacionalke, je nizka cena dela. DVR pa so lahko za TNI privlačne ne le zaradi poceni in obsežne delovne sile, ampak tudi zaradi velikosti domačega trga, bližine surovin in energije, razpoložljive ustrezne infrastrukture in kvalificirane delovne sile, splošnega sistema spodbud in drugega.

Prihaja do mnogih obtožb, da MNC v DVR izkoriščajo delavce, s tem ko jim nudijo prenizko plačilo in jih izpostavljajo podstandardnim delovnim pogojem. V MNC, v katerih se opravljajo delovno intenzivne operacije z nizko dodano vrednostjo in ki so locirane v IPC in/ali oskrbujejo domači trg, res lahko prihaja do omenjenega izkoriščanja delavcev, vendar na splošno velja, da MNC skoraj vedno nudijo višje plače kot domača podjetja v podobnih aktivnostih in da njihova prisotnost dviguje povprečno raven plač v državi gostiteljici ter da delovni pogoji in zaposlitveni standardi v MNC niso manj ugodni kot v lokalnih podjetjih, ampak so ponavadi celo boljši. Vendar pa je res tudi, da istočasno, ko MNC v svojih podjetjih ponavadi spoštujejo formalne delovne standarde, od svojih lokalnih zunanjih izvajalcev zahtevajo, naj izdelke naredijo čim ceneje in jih s tem silijo v zniževanje stroškov dela, kar lahko le-ti dosežejo na račun neupoštevanja osnovnih delovnih standardov (maksimalno število delovnih ur, neizplačani dodatek za nadurno delo, otroško delo). Nekatere bolj vidne MNC pa v nasprotju s tem uveljavljajo spoštovanje svojih kodeksov vodenja tudi pri svojih dobaviteljih in zunanjih izvajalcih, da jih ne bi povezovali z njihovimi škodljivimi delovnimi praksami. Dodatni pozitivni vpliv prisotnosti MNC je tudi ta, da slednje skozi različne kanale pospešujejo razvoj človeškega kapitala v državi gostiteljici.

Pod pogojem, da so v državah gostiteljicah MNC izpolnjeni določeni pogoji, imajo lahko le-te znatne koristi zaradi prisotnosti MNC. Med koristmi lahko navedem novo ustvarjeno zaposlenost, pridobitev nove tehnologije in znanja, razvoj človeškega kapitala, spodbujanje mednarodne trgovinske integracije, ustvarjanje konkurenčnejšega poslovnega okolja, pospeševanje razvoja domačih podjetij in davčne dohodke od obdavčenja MNC. Vse to prispeva k višji ekonomski rasti, ki je najbolj pomembno/učinkovito orodje za zmanjšanje revščine v DVR.

## LITERATURA

1. Aitken Brian, Harrison Ann, Lipsey E. Robert: Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela, and the United States. *Journal of International Economics*, Amsterdam, 40(1996), 3/4, str. 345-371.
2. Barlett A. Christopher, Ghosal Sumantra: *Transnational Management*. Tretja izdaja. Boston : McGraw-Hill, 2002. 880 str.
3. Bhagwati Jagdish Natwarlal: *In Defense of Globalization*. Oxford : Oxford University Press, 2005. 308 str.
4. Bradtke Thomas, Hemerling Jim, Young David: *Navigating the Five Currents of Globalization*. Boston : The Boston Consulting Group, 2005. 16 str.
5. Brown K. Drusilla, Deardorff V. Alan, Stern M. Robert: *The Effects of Multinational Production on Wages and Working Conditions in Developing Countries*. NBER Working Paper No. 9669. Cambridge : National Bureau of Economic Research, 2003. 58 str.
6. Cornia Giovanni Andrea: *Trade Liberalization, Foreign Direct Investment and Income Inequality*. Lee Eddy, Vivarelli Marco, eds., *Understanding Globalization, Employment and Poverty Reduction*. New York : Palgrave Macmillan, 2004, str. 169-303.
7. Czinkota et al.: *Global Business*. Tretja izdaja. Fort Worth : Harcourt College Publishers, 2001. 581 str.
8. Dollar David, Kraay Aart: *Trade, Growth, and Poverty*. WB Policy Research Working Paper No. 2615. Washington : The World Bank, 2001. 45 str.
9. Feenstra C. Robert, Hanson H. Gordon: *Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras*. NBER Working Paper No. 5122. Cambridge : National Bureau of Economic Research, 1995. 34 str., 9 tbl.
10. Figlio N. David, Blonigen A. Bruce: *The Effects of Foreign Direct Investment on Local Communities*. *Journal of Urban Economics*, Amsterdam, 48(2000), 2, str. 338-363.
11. Findlay Ronald: *Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology*. *Quarterly Journal of Economics*, Cambridge, 92(1978), 1, str. 1-16.
12. Glas Miroslav: *Prispevki k politični ekonomiji*. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1994. 256 str.
13. Graham E. Edward: *Fighting the Wrong Enemy: Antiglobal Activists and Multinational Enterprises*. Peter G. Peterson Institute for International Economics. 262 str. [URL: [http://www.iie.com/publications/chapters\\_preview/91/4iie2725.pdf](http://www.iie.com/publications/chapters_preview/91/4iie2725.pdf)], september 2000.
14. Haddad Mona, Harrison Ann: *Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment?*. *Journal of Development Economics*, Amsterdam, 42(1993), 1, str. 51-74.
15. Heintz James, Pollin Robert: *Informatization, Economic Growth and the Challenge of Creating Viable Labor Standards in Developing Countries*. PERI Working Paper No.60. Amherst : Political Economy Research Institute, 2003. 22 str.
16. Ikiara Moses: *Foreign Direct Investment, Technology Transfer, and Poverty Alleviation*. ATPS Special Paper No. 16. Nairobi : ATPS Network, 2003. 35 str.

17. Jaklič Marko: Poslovno okolje podjetja. Druga izdaja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 353 str.
18. Jauch Herbert: Export Processing Zones and the Quest for Sustainable Development. *Environment&Urbanization*, Nottingham, 14(2002), 1, str. 101-114.
19. Jenkins Carolyn, Thomas Lynne: Foreign Direct Investment in Southern Africa: Determinants, Characteristics and Implications for Economic Growth and Poverty Alleviation. The World Bank. 60 str. [URL: <http://www.csae.ox.ac.uk/reports/pdfs/rep2002-02.pdf>], oktober 2002.
20. Jenkins Rhys: Globalization and Employment in Vietnam. IDS Discussion Paper No.11. Brighton : Institute of Development Studies, 2002. 41 str.
21. Kumar Nagesh: Multinational Enterprises, New Technologies and Export-Oriented Industrialisation in Developing Countries: Trends and Prospects. Discussion Paper No. 9602. Maastricht : United Nations University, 1996.
22. Lall Sanjayya: The Employment Impact of Globalization in Developing Countries. Lee Eddy, Vivarelli Marco, eds., *Understanding Globalization, Employment and Poverty Reduction*. New York : Palgrave Macmillan, 2004, str. 73-101.
23. Lim Linda: The Globalization Debate: Issues and Challenges. Geneva : International Labour Organization, 2001. 104 str.
24. Lipsey E. Robert: Home and Host Country Effects of FDI. NBER Working Paper No. 9293. Cambridge : National Bureau of Economic Research, 2002. 76 str.
25. Lipsey E. Robert, Sjöholm Fredrik: Foreign Direct Investment and Wages in Indonesian Manufacturing. NBER Working Paper No. 8299. Cambridge : National Bureau of Economic Research, 2001. 28 str.
26. Locke M. Richard, Siteman J. Alvin: The Promise and Perils of Globalization: The Case of Nike. Cambridge : MIT Press, 2003. 36 str., 5 pril.
27. Makovec Brenčič Maja, Hrastelj Tone: Mednarodno trženje. Ljubljana : GV založba, 2003. 483 str.
28. Martin Hans-Peter, Schumann Harald: Pasti globalizacije. Ljubljana : Co Libri, 1997. 250 str.
29. Michalet Charles-Albert: Strategies of Multinationals and Competition for Foreign Direct Investment. The Foreign Investment Advisory Service. 11 str. [URL: [http://www.fias.net/ifcext/fias.nsf/AttachmentsByTitle/Strategies\\_of\\_Multinationals\\_and\\_Competition\\_for\\_FDI.pdf/\\$FILE/Strategies+of+Multinationals+and+Competition+for+FDI+-+Charles+Michalet.pdf](http://www.fias.net/ifcext/fias.nsf/AttachmentsByTitle/Strategies_of_Multinationals_and_Competition_for_FDI.pdf/$FILE/Strategies+of+Multinationals+and+Competition+for+FDI+-+Charles+Michalet.pdf)], 24.2.2000.
30. Mucchielli Jean-Louis, Saucier Philippe: Multinational Firms and International Relocation. Cheltenham : Edward Elgar Publishing Limited, 1997. 255 str.
31. Perman Sarah: Behind the Brand Names: Working Conditions and Labour Rights in Export Processing Zones. Brussels : International Confederation of Free Trade Unions, 2004. 53 str.
32. Radojčić Ksenija: Socialni dumping kot negativna posledica globalizacije v državah v razvoju. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 45 str.
33. Rama Martin: Globalization and Workers in Developing Countries. WB Policy Research Working Paper No. 2958. Washington : The World Bank, 2003. 38 str.
34. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1993. 398 str.



35. Ruffin Roy: International Factor Movements. Jone Ronald W., ed., Handbook of international economics. Vol. 1: International trade. Amsterdam : North-Holland, 1984, str. 237-288.
36. Santarelli Enrico, Figini Paolo: Does Globalization Reduce Poverty?. Lee Eddy, Vivarelli Marco, eds., Understanding Globalization, Employment and Poverty Reduction. New York : Palgrave Macmillan, 2004, str. 247-303.
37. Scholte J. Art.: Globalization: A Critical Introduction. Basingstoke : Macmillan, 2000. 361 str.
38. Senjur Marjan: Gospodarska rast in razvojna ekonomika. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1993. 537 str.
39. Slaughter J. Matthew: Does Inward Foreign Direct Investment Contribute to Skill Upgrading in Developing Countries?. CEPA Working Paper No. 08. New York : Center for Economic Policy Analysis, 2002. 34 str.
40. Stiglitz E. Joseph: Managing Globalization. Columbia University. 44 diapozitivov. [URL: [www2.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/powerpoints/2005/Qatar\\_2005.ppt](http://www2.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/powerpoints/2005/Qatar_2005.ppt)], november 2005.
41. Svetličič Marjan: Svetovno podjetje: Izzivi mednarodne proizvodnje. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1996. 426 str.
42. Svetličič Marjan: Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 2004. 205 str.
43. Tambunan Tulus: The Impact of Foreign Direct Investment on Poverty Reduction. Global Development Network. 49 str. [URL: [http://www.gdnet.org/fulltext/Tambunan\\_fdi.pdf](http://www.gdnet.org/fulltext/Tambunan_fdi.pdf)], 30.11.2006.
44. Thi Phuong Hoa Nguyen: Contribution of Foreign Direct Investment to Poverty Reduction. Zentrum fur Entwicklungsforschung. 32 str., 2. pril. [URL: [http://www.zef.de/module/register/experts\\_details.php?pk=602%20-%208k](http://www.zef.de/module/register/experts_details.php?pk=602%20-%208k)], 26.10.2006.
45. Zajc Kejžar Katja: Effects of Foreign Direct Investment on Industry Structure: A Host Country Perspective. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2006. 207 str.

## VIRI

1. Aaron Carl, Andaya Teresa: The Link between Foreign Direct Investment and Human Poverty Alleviation and Social Development. Referat pripravljen za »High-Level Roundtable on Foreign Direct Investment and its Impact on Poverty Alleviation«, Singapur, 14.-15. december 1998. Mimeo.
2. A Fair Globalization: Creating Opportunities for All. Geneva : International Labour Organization, 2004. 168 str., 3 pril.
3. Choosing and Estimating a Poverty Line. World Bank. [URL: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTPOVERTY/EXTPA/0,,contentMDK:20242879~menuPK:435055~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:430367,00.html>], 5.12.2006.

4. Economic and Social Effects of Multinational Enterprises in Export Processing Zones. Geneva : International Labour Organization, 1988. 169 str.
5. Employment and Social Policy in Respect of Export Processing Zones. Geneva : International Labour Organization, 2003. 22 str., 2 pril.
6. Globalization and Liberalization. New York : United Nations, 1996. 83 str.
7. Globalization, Growth and Poverty. The World Bank. 9 str. [URL: [http://siteresources.worldbank.org/INTGGP/Resources/Globalization\\_PRR\\_Presentation.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTGGP/Resources/Globalization_PRR_Presentation.pdf)], december 2001.
8. Globalization: Threat or Opportunity?. International Monetary Fund. [URL: <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/041200.htm#II>], 12.4.2000.
9. Glossary. Federal Reserve Bank of Minneapolis. [URL: <http://minneapolisfed.org/econed/essay/topics/glossary05.cfm>], 23.10.2006.
10. Glossary. The World Bank. [URL: <http://www.worldbank.org/depweb/english/modules/glossary.html>], 3.1.2007.
11. Glossary of Selected Financial Terms. International Monetary Fund. [URL: <http://www.imf.org/external/np/exr/glossary/showTerm.asp#F>], 12.11.2006.
12. Labour Cost in Manufacturing. International Labour Organization. [URL: <http://laborsta.ilo.org/cgi-bin/brokerv8.exe>], 10.12.2006.
13. The United Nations Operational Rates of Exchange. United Nations Treasury. [URL: <http://www.un.org/Depts/treasury/>], 17.1.2007.
14. Why is FDI so Important for Developing Countries?. FIAS. 8 str. [URL: [http://www.fias.net/ifcext/fias.nsf/AttachmentsByTitle/FIASBrochure/\\$FILE/FIASBrochure.pdf](http://www.fias.net/ifcext/fias.nsf/AttachmentsByTitle/FIASBrochure/$FILE/FIASBrochure.pdf)], 22.11.2006.
15. World Employment 1996/97. Geneva : International Labor Office, 1996. 200 str.
16. World Investment Report 1999 (WIR 1999): Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York : United Nations, 1999. 542 str.
17. World Investment Report 2005 (WIR 2005): Transnational Corporations and the Internalization of R&D. New York : United Nations, 2005. 332 str.
18. World Investment Report 2006 (WIR 2006): FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. New York : United Nations, 2006. 338 str.

## SEZNAM KRATIC

Kratica	Razlaga	Prevod
<i>BCG</i>	The Boston Consulting Group	
<i>BDP p.c.</i>	Bruto domači proizvod na prebivalca	
<i>BNP p.c.</i>	Bruto nacionalni proizvod na prebivalca	
<i>CIS</i>	Commonwealth of Independent States	Združenje neodvisnih držav
<i>CNN</i>	The Cable News Network	
<i>DVR</i>	Država v razvoju	
<i>EPZ</i>	Export Processing Zone	Izvozno proizvodna (procesna) cona
<i>GATT</i>	General Agreement on Tariffs and Trade	Splošni sporazum o carinah in trgovini
<i>GM</i>	General Motors	
<i>ILO</i>	International Labour Organization	Mednarodna organizacija dela
<i>IMF</i>	International Monetary Fund	Mednarodni denarni sklad
<i>IPC</i>	Izvozno proizvodna (procesna) cona	
<i>MNC</i>	Multinacionalno podjetje, multinacionalka	
<i>OECD</i>	Organisation for Economic Co-operation and Development	Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj
<i>PPP</i>	Purchasing Power Parity	Pariteta kupne moči
<i>R&amp;R</i>	Raziskave in razvoj	
<i>SBTC</i>	Skill-biased Technological Change	Tehnološka sprememba, ki zahteva višje kvalificirano delovno silo
<i>TNI</i>	Tuje neposredne investicije	
<i>UNCTAD</i>	United Nations Conference on Trade and Development	Konferenca Združenih narodov za trgovino in razvoj
<i>UNCTC</i>	United Nations Centre on Transnational Corporations (1973-1993)	
<i>WB</i>	The World Bank	Svetovna banka
<i>WIR</i>	World Investment Report	
<i>ZDA</i>	Združene države Amerike	

## SLOVARČEK

Angleški izraz	Slovenski prevod
<i>Code of conduct</i>	Kodeks vodenja (upravljanja) podjetja
<i>Greenfield investicija</i>	Investicija v izgradnjo novih zmogljivosti
<i>Input</i>	Vložek (proizvodni dejavnik)
<i>Internalization advantage</i>	Internalizacijska prednost
<i>Know-how</i>	Znanja, sposobnosti in izkušnje
<i>Location advantage</i>	Lokacijska prednost
<i>Maquiladora</i>	Prostotrgovinska tovarna v Mehiki
<i>Output</i>	Končni proizvod
<i>Ownership advantage</i>	Prednost lastništva
<i>Spillover</i>	Preliv