

GLOBALIZACIJA: MOŽNOSTI IN PRILOŽNOSTI SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA

Povzetek. *Nepovratnost globalizacije narekuje majhnim državam hitra, pravočasna in ustvarjalna prilagajanja zunanjemu okolju, vključno z ustvarjalnim posnemanjem tehnoloških voditeljev. S pravo izbiro politike koristi globalizacije presegajo njene stroške (igra s pozitivno vsoto). Majhnim globalizacija daje celo več priložnosti, kot so jih imele poprej, pod pogojem, da izberejo pravo, realistično politiko. Pospeševanje vhodnih pa tudi izhodnih tujih neposrednih investicij je pri tem silno pomembno.*

Ključne besede: *globalizacija, tuje neposredne investicije, konkurenčnost, stroški in koristi, Evropska unija (Globalization, Foreign Direct Investment, Competitiveness, Costs and Benefits, European Union).*

1014

Uvod

V času začetka pogajanj o polnopravnem članstvu Slovenije v Evropski uniji (EU) ter plimi razprav o vseh razsežnostih globalizacije v svetu, velja posebno pozornost posvetiti priložnostim, ki se ponujajo z vključevanjem v regionalne ekonomske integracije ter globalizacijo svetovnega gospodarstva. Zastavlja pa se vprašanje, kaj je bolje, ali se vključiti le v EU in zanemariti globalizacijo, ali polnopravno članstvo v Evropski uniji zadostuje in ni potrebna globalizacija slovenskega gospodarstva ali pa je potrebno zasledovati obe strategiji: integracijsko in globalizacijsko.

Če se članstvo v Evropski uniji, kot to razkrivajo javnomnenjske raziskave, skoraj nič več ne problematizira, pa še zdaleč ni tako jasen naš odnos do globalizacije. Nekateri prisegajo nanjo, drugi pa se bojijo njenih pasti. Eni v njej vidijo priložnosti, drugi se je bojijo, saj naj bi ogrožala njihove interese, utapljala Slovenstvo v globalizaciji (homogenizaciji ali kokakolizaciji) izdelkov in storitev ter kulture v svetu. Eni menijo, da gre pri globalizaciji za nekaj povsem novega, nekaj kar nima predhodnika v zgodovini, drugi menijo, da je to le stopnica na poti vse intenzivnejšega mednarodnega sodelovanja.

Azijska kriza je morda zaostрила nekatere od gornjih dilem, saj je pokazala na nekatere temnejše plati globalizacije. Ali je to res? Ali pa je do te krize prišlo bolj zaradi napak v ekonomskih politikah in je globalizacija samo pospešeno razkrila te napake?

* Dr. Marjan Svetličič, redni profesor na Fakulteti za družbene vede.

Vse to in številne druge dileme narekujejo temeljit razmislek o izzivih, ki jih prinaša ne le članstvo v EU, pač pa tudi vse večja globalizacija svetovnega gospodarstva, kajti globalizacija je očitno nepovraten proces. Brez intenzivne internacionalizacije dejavnosti podjetje v sodobnem svetu ne more obstati, še manj pa postati konkurenčno. Zlasti to velja za podjetje iz majhnih držav, ki z globalizacijo svoje dejavnosti skuša preseči omejitve majhnega domačega trga. To ni več mogoče doseči samo z mednarodno menjavo, čeprav je sprva mednarodna menjava lahko omogočila visoko stopnjo doseganja ekonomij obsega in celo skupne proizvodnje in razdelitve (economies of scope). Ti izzivi so za majhno gospodarstvo nedvomno večji kot za veliko. Obenem pa trdim, da so, pod določenimi pogoji seveda, tudi priložnosti za majhno gospodarstvo večje.

O globalizaciji

Kaj je sploh globalizacija? Mnogi uporabljajo ta pojem, redki ga definirajo. Zato je nujno, če že razpravljamo o tem, kakšne priložnosti nudi globalizacija, natančno opredeliti za kaj sploh gre.

Globalizacija je v ekonomskem smislu tisti silen geografski razmah dejavnosti, ki se razprostira po vseh važnejših tržiščih sveta in obsega vse več oblik in vsebin mednarodnega poslovanja, ki so medsebojno funkcionalno povezane in soodvisne. Pri globalizaciji gre torej za funkcionalno integracijo gospodarsko razpršene ekonomske aktivnosti. Pri njej ne gre več le za rastoči pomen mednarodne menjave, pač pa vse bolj za mednarodno investiranje, za mednarodno mobilnost proizvodnih dejavnikov, kar vse omogoča integrirani mednarodni finančni trg. Subjekt globalizacije so tako postale firme in ne več trgi, kot je bilo to takrat, ko je bila trgovina osnovni instrument mednarodnega ekonomskega povezovanja. Zato bi lahko danes govorili o globalnem gospodarstvu, katerega osnovni integracijski instrument so tuje neposredne investicije (TNI), pa tudi razne pogodbene oblike mednarodnega povezovanja, kot so npr. strateške povezave.

Globalizacija ni nekaj povsem novega, nekaj kar bi kar naenkrat padlo z neba, pač pa ima svoje korenine v preteklosti. Celo več, raven internacionalizacije svetovnega gospodarstva je bila npr. pred prvo svetovno vojno skoraj na podobni ravni, kot je danes, če jo merimo po deležih izvoza oziroma zunanje trgovine v bruto domačem proizvodu ali pa če jo merimo z deležem tujih investicij v bruto domačem proizvodu. Pri tem velja opozoriti na dve pomembni razliki. ätevilno "globaliziranih" držav je sedaj bistveno večje kot pa pred I. svetovno vojno, pa tudi pri investicijah gre za pomembne razlike. Konec 19. stoletja so prevladovalе portfolio naložbe, medtem ko so po ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti neposredne investicije postale najpomembnejše. Skratka, globalizacija ni nekaj povsem novega, nekaj česar zametkov ni bilo že v preteklosti, je pa proces, ki je po razsežnosti in kakovosti drugačen od predhodnih procesov internacionalizacije svetovnega gospodarstva.

Spremenili so se tudi pogoji tekmovanja. Pred letom 1960 se je tekmovalo predvsem na osnovi lokacijsko specifičnih prednosti, v obliki razpolaganja s cenenimi

surovinami in energijo. Po letu 1960 se je težišče tekmovanja počasi selilo na tekmovanje s pomočjo cenenege dela. V sedemdesetih letih so pridobile na pomenu ekonomije obsega in s tem kapitalna intenzivnost. V osemdesetih letih je temeljni vir konkurenčnosti postala tehnologija, v devetdesetih pa znanje in informacije nasploh (ne le tehnološke). Vzporedno s tem je pridobival na pomenu dejavnika časa. Dobil je celo zelo pomembno, če ne v posameznih primerih kar odločilno vlogo. Konkurenčnejši je tisti, ki karkoli že, naredi hitreje od drugih, ki je prvi na trgu ali takoj za prvim, ki je sposoben novi izdelek začeti prodajati hitreje kot konkurenca in ki ga je sposoben prodajati sočasno na čim večjem številu poglavitnih svetovnih trgov.

Za razliko od regionalizacije, ki je od zgoraj poganjan de iure proces, proces povezovanja med državami, ki sklepajo mednarodne regionalne sporazume in na ta način ustvarjajo infrastrukturo, v okviru katere lahko podjetja pospešujejo svoje mednarodno ekonomsko sodelovanje, je globalizacija spontan proces, ki ga poganjajo od spodaj navzgor same firme in države šele naknadno skušajo ustvarjati pogoje za njegovo pospeševanje.

V obeh primerih pa gre za proces, od katerega imajo vsi akterji koristi, proces, ki krepi blaginjo sveta v celoti ali posameznih regionov oziroma posameznih subjektov. Gre skratka za svet pozitivne vsote, za svet, v katerem vsi dobivajo in ne za svet ničelne vsote, v katerem eni dobivajo na račun drugih. Vse to pa seveda ne pomeni, da je porazdelitev stroškov in koristi pravična, enakomerna med vsemi subjekti, med vsemi državami. Nekateri imajo od tega lahko več koristi kot drugi, odvisno od začetnega položaja pa tudi od politik, ki jih posamezne države oziroma subjekti izvajajo.

Z globalizacijo je tako kot z načelom primerjalnih prednosti kot temeljnega kamna mednarodne menjave, po katerem imajo vse države, ki vstopajo v mednarodno menjavo, koristi in ne le tiste, ki so najproduktivnejše. To pa ne pomeni, da imajo vsi posamezniki ali vsako podjetje enake koristi. Nekateri zaradi mednarodne menjave (sedaj globalizacije) lahko tudi izgubljajo, vendar skupna korist nacionalne ekonomije (in sveta v celoti) odtehta izgube posameznih podjetij ali posameznikov. "Pravična ali ne, globalizacija dviga dohodke. Žrtve takšne nepravilnosti in krivice bi morale vedno imeti takšno srečo" je sklenil Economist.¹ Da bi ta konflikt razrešili, pa je potrebno načelo primerjalnih prednosti dograditi z načelom kompenzacije tistih, ki izgubljajo, zato da bi vsi lahko dobivali. To isto načelo velja tudi pri procesih globalizacije. Tega se je treba povsem zavedati in uveljavljati to načelo do tiste mere, ko kompenzacija ne presega koristi tistih, ki globalizirajo svojo dejavnost, ker bi sicer bili nezainteresirani, da optimirajo svoje poslovanje z globalnejšim kombiniranjem proizvodnih dejavnikov, če od tega sami ne bi imeli koristi in s tem tudi celotno nacionalno gospodarstvo, v končni posledici pa s tem tudi ne bi prispevali k prirastu svetovne blaginje.

¹ Komentar se je sicer nanašal na mednarodno menjavo, sami pa smo to parafrazirali na globalizacijo (Economist, 18. 3. 1995, 84).

Položaj majhnih držav v procesih globalizacije

Če hočemo analizirati kakšne možnosti in priložnosti nudi globalizacija, je potrebno proučiti predvsem naslednje vidike:

- Ali globalizacija ogroža majhne države ali pa jim daje nove priložnosti?
- Kakšno je razmerje med stroški ter koristmi globalizacije oziroma kakšno strategijo naj ubira majhna država, če hoče izkoristiti takšne priložnosti?
- Kako lahko podjetje iz majhne države ali majhno oziroma srednjeveliko podjetje izkoristi prednosti, ki jih nudi globalna ekonomija in seveda kakšne so grožnje, ki bi iz tega lahko tudi izhajale?
- In ne nazadnje, kako naj se takšna podjetja povezujejo v globaliziranem svetu, kakšno naj bo razmerje med trgovinskimi povezavami in kakšno je mesto in vloga TNI?

Položaj majhnih držav v globaliziranem svetu je po mnenju nekaterih ogrožen, drugi pa spet menijo, da je boljši kot je bil kdajkoli v preteklosti. Oboji imajo nekaj argumentov, vendar se tehtnica nagiba k tistim, ki menijo, da je položaj majhnih držav danes boljši kot pa je bil v preteklosti. Vse to seveda pod pogojem, da te države izbirajo pravilno ekonomsko politiko in zasledujejo ustrezno strategijo svojega razvoja. V nasprotnem primeru, ob neustrezni politiki, strategiji, načinu in oblikah vključevanja v svetovno gospodarstvo, lahko globalizacija povzroči tudi škodo za nacionalno gospodarstvo. Najti pravo ravnotežje med stroški in koristmi je ena od najtrših nalog politike danes. Otežuje jo dejstvo, da so koristi globalizacije dolgoročne in jih kratkoročno naravnani volivci le težko cenijo, ker jih človek s ceste težko opazi ali razume. Za njih se koristi od boljše alokacije virov, ekonomije obsega in podobno bolj kažejo kot izgubljanje delovnih mest, zapiranje kakšnih tovarn, vse večje razslojevanje in podobne neprijetnosti. Skratka, za njih ni vse zlato, kar se sveti v zvezi z globalizacijo.

Slabost majhnih držav, kot je njihova majhna moč, je gotovo prisotna tudi v pogojih globalizacije, vendar se zdi, da ima manjšo težo kot poprej, ko takšnega razvejanega sistema mednarodnih organizacij še ni bilo, katji razviti in vse bolj institucionalizirani mednarodni sistem danes nudi majhnim več zaščite. Majhne države tudi nimajo na razpolago tolikšnih naravnih bogastev kot velike. Dejstvo, da danes naravni viri ter fizični kapital skupaj tvorijo le še okoli 26% bogastva razvitih držav ter 42% v primeru manj razvitih (Dixon and Hamilton 1996, 17), pa je lahko za majhne le ohrabrujajoče. Očitno je odločilen človeški kapital in tu pa je mogoče tudi v majhnih državah marsikaj postoriti. Suverenost majhnih se pod pritiski globalizacije zdi bolj na udaru kot suverenost velikih. Toda; katera država je danes sploh še suverena v klasičnem smislu. Politike vseh so tako globoko soodvisne in sopovezane, da je le težko govoriti o avtonomiji odločanja celo največjih držav. Majhni praviloma tudi ne morejo uvajati svetovnih standardov niti po svojem obličju homogenizirati kulturnih potrošniških obrazcev.

Najpomembnejši slabi strani globalizacije pa sta domneven vpliv na povečanje brezposelnosti ter povečevanje razlik znotraj držav ter med njimi. Vprašati pa se je potrebno, ne le kakšni so stroški globalizacije, pač pa tudi, kaj se bi zgodilo, če je ne bi bilo. Ali bi ti stroški nastali tudi v tem primeru? Dokaj verjeten odgovor je, da

bi do razslojevanja prišlo tudi brez globalizacije, da bi tudi brezposelnost pritiskala na nas, kajti v ozadju obeh so nedvomno predvsem tehnološke spremembe, ki pa jih globalizacija res lahko pospešuje.

Tisti, ki pravijo, da majhne države pridobijo z globalizacijo izhajajo iz tega, da so majhna gospodarstva nujno bolj vpeta v svetovno gospodarstvo kot velika, ki razpolagajo z ogromnim tržiščem, medtem ko morajo majhna širiti svoje trge, če hočejo učinkovito poslovati. Osnovno gibalno današnje mednarodne menjave so namreč ekonomije obsega ter ekonomije skupne proizvodnje in razdelitve. Izhodišče trditve, da imajo majhne države več koristi, je tudi načelo tako imenovanih svobodnih jezdecev (*free rider*), ko majhni lahko jezdijo na valovih, ki jih poganjajo velike države. Raziskava D. Coeja in E. Helpmana celo kaže, da imajo majhne države več koristi od raziskovalno-razvojnega dela kot pa velike države prav na osnovi tega načela.² Same namreč ne vlagajo velikih sredstev v raziskave in razvoj, lahko pa mnoge rezultate tega dela tudi same izkoriščajo, čeprav z določenim časovnim zamikom.

Če je globalizacija res nepovratna tendenca, ki jo lahko zavrejo le silovita neravnotežja, kot jih na primer povzročijo vojne ali globoke svetovne krize, potem dileme, ali se vanjo vključiti ali ne ni več, pač pa bolj, kako vstopiti na njen vlak, ne da bi pri tem izgubili preveč potnikov, in kako priti do jedilnega voza na tem vlaku.

Priložnosti majhnega gospodarstva

1019

Kakšna so torej konkretna sporočila za strategijo vključevanja nacionalnega gospodarstva v globalno ekonomijo? Osnovno sporočilo je, da mora majhna ekonomija zasledovati navzven naravnano strategijo gospodarskega razvoja, strategijo zelo intenzivnega povezovanja s svetom in strategijo visokega deleža izvoza v bruto domačem proizvodu. Vendar se gospodarstvo ne sme zaustaviti le na trgovinskih povezavah, pač pa mora vsak dan bolj razvijati netrgovinske oblike mednarodnega poslovanja, saj so tuje neposredne investicije danes postale tisti instrument mednarodnih ekonomskih odnosov, ki postaja vse bolj pomemben, ki izziva mednarodne trgovinske odnose. Medtem ko je nekdaj trgovina odpirala vrata tujim investicijam, je danes obratno, tuje investicije inducirajo mednarodne trgovinske tokove.

Drugo splošno sporočilo za strategijo je, da usodna vpetost majhnega gospodarstva v globalizacijske tokove narekuje biti fleksibilen in hitro odziven na okolje. To postaja temeljni kamen strategije, ki želi biti uspešna. Gre za doseganje izjemno visoke stopnje odzivnosti na pogoje v svetu in na pravočasno prilagajanje tem tendencam. Še boljše je vnaprejšnje prilagajanje in preseganje dosedanje prakse *ex post* reagiranja na tendence v svetu. Vnaprejšnje prilagajanje predpostavlja ogromno znanja in informacij. Takšna, časovno utemeljena strategija krepitve konkurenčnosti s pomočjo hitrega odzivanja na spremembe v svetu, zahteva visoko

² Glej *Economist* 18. 3. 1995, 84.

usposobljene kadre in celovite, hitre in učinkovite informacijske mreže. Žal analize kažejo, da podjetja zbiranju in obdelavi informacij posvečajo premalo pozornosti³.

Tretje splošno sporočilo za strategijo majhnega gospodarstva je, da je prva prioriteta v pogojih krepitve globalizacije sicer res krepitev regionalnega povezovanja takšnega gospodarstva, vendar ne tako, da bi to preprečilo globalnejše povezave, globalizacijo majhnega gospodarstva. Res pa je, da skromne finančne pa tudi kadrovske in infrastrukturne možnosti onemogočajo celovito globalizacijo na vseh pomembnih tržiščih sveta. Zato je bolj realno najprej okrepiti ekonomsko sodelovanje znotraj regiona. To pa ne sme iti na račun postopne krepitve globalizacije, širitve mednarodnih ekonomskih odnosov tudi izven prioritetenih regionalnih okvirov. Konkretnije, v primeru Slovenije to pomeni, da ima prvo prioriteto seveda povezovanje znotraj EU, vendar ne izključno. Dejstvo je, da ekonomije obsega in skupne proizvodnje ter razdelitve⁴ vsak dan bolj zahtevajo globalizacijo poslovanja. Vse večja in večja sredstva, ki jih je potrebno vložiti v raziskave in razvoj, da bi prišli do novih izdelkov, novih tehnologij, terjajo globalno poslovanje, ker lahko podjetje le na ta način v ustrezno hitrem času povrne velika sredstva, ki jih je vložilo v razvoj izdelka ali storitve.

Regionalizacija je običajno stopnica na poti globalizacije, pač diferencirano glede na zmožnosti po posameznih sektorjih in različno po posameznih fazah ekonomskega razvoja. Globalizacija pa je nujna tudi zaradi tega, ker domača podjetja lahko napredujejo le, če sodelujejo s podjetji, ki so boljša od njih, ker se le tako lahko od njih nekaj naučijo. Naučiš pa se največ od tistih, ki največ znajo, ki imajo najboljše izdelke ali najboljšo tehnologijo. Poznano je, da Evropa na mnogih področjih tehnološko zaostaja za ZDA in Japonsko, zato je globalizacija nujna tudi s tega, tehnološko pogojenega zornega kota. Če je proizvodnja res bolj regionalno pogojena, se bolj uokvirja v regionalnih povezavah, pa sta znanje in tehnologija tisto, ki terja globalnejše sodelovanje.

Globalizacija je potrebna tudi zaradi tega, ker mnogi izdelki in tehnologije narekujejo globalno optimizacijo, ker je le z maksimalnim izkoriščanjem ekonomij obsega možno učinkovito poslovati, ker regionalni okviri tega več ne omogočajo. Rastoči pomen ekonomij obsega, ekonomij skupne proizvodnje in razdelitve narekuje internacionalizacijo podjetij držav, ki takšnih ekonomij ne morejo dosegati na domačem trgu. Konkurenčna pozicija na svetovnem trgu je danes namreč v največji meri tehnološko pogojena. Brez izkoriščanja ekonomij obsega ter skupne proizvodnje in razdelitve ni mogoče uspešno prodirati na nove trge niti ohraniti starih. Tega majhno gospodarstvo ne more dosegati le s pomočjo izvoza, pač pa se mora nujno povezovati v ustrezne reprodukcijske povezave z drugimi podjetji. Le tako lahko dosega ne le proizvodne, pač pa tudi R&R, marketinške in

³ Anketa med 90 največjimi izvozniki, najhitreje rastočimi podjetji ter največjimi podjetji (odgovorilo jih je 30) je pokazala, da se sistematičnemu zbiranju in obdelavi informacij posveča premalo pozornosti. Kar 37% jih zbira informacije le redko ali občasno. Res ima kar 73% poseben oddelek informacij, toda ti oddelki so zelo šibki; v tretjini od teh 73% podjetij zbira informacije ena oseba (glej Vrenko 1998).

⁴ Z uvajanjem fleksibilne in vitke proizvodnje pridobivajo na pomenu ekonomije skupne proizvodnje in razdelitve, ki si jih podjetje pridobi, če proizvaja cel grozd proizvodov, ne le velike količine enega. Gre za zakon sinergije, po katerem je celota večja od seštevka posameznih delov (2+2=5).

organizacijske ekonomije obsega. Gre za dejavnosti, pri katerih je minimalni prag učinkovitosti iznad obsega slovenskega gospodarstva. Majhne države oziroma njihova podjetja morajo zato še mnogo bolj in prej internacionalizirati svojo dejavnost kot podjetja iz velikih držav, da bi dosegla minimalni prag učinkovitosti. Zato ni presenečenje, da je celo na spisku stotih največjih transnacionalnih podjetij – TNP v svetu devet TNP iz majhnih držav (glej UNCTAD 1996a, 30). Zato je potrebno globalizirati dejavnosti na tistih področjih, pri katerih so pomembne ekonomije obsega ali pa ekonomije skupne proizvodnje in razdelitve. Dejavnosti, pri katerih je minimalni prag učinkovitosti visok, ki zahtevajo ekonomije obsega, so: proizvodnja papirja, tiskarstvo, industrijska kemija, gumarski izdelki, plastika, lončarski in steklarski izdelki, železo in jeklo ter transportna oprema. Na teh področjih je izhodna internacionalizacija nujen predpogoj doseganja ekonomij obsega.

Pri diferenciranih izdelkih, kot na primer pri strojih in turbinah, kmetijskih strojih in opremi, strojih za kovinsko in lesno industrijo, posebnih industrijskih strojih in opremi, električnih strojih, aparatih in pripravah ter končno fotografskih in optičnih izdelkih ter urah, pa je izhodna internacionalizacija potrebna, kolikor se je nujno približati porabniku, zaradi nujnosti upoštevanja njegovih specifičnih želja ali nudenja poprodajnih storitev. Pri standardiziranih proizvodih, je izvoz še vedno primeren način osvajanja tujih trgov, razen v primerih, ko je neposredno nastopanje v tujini primerno ali nujno zaradi približevanja potrošniku, zaradi boljšega nudenja poprodajnih storitev ali želje po nudenju rešitev in ne le prodaji proizvodov, ali končno, po črpanju idej za čim hitrejšo prilagajanje lastnih proizvodov hitro se spreminjajočemu okusu porabnikov. Seveda je prenašanje proizvodnje v tujino tudi tukaj potrebno, kadar doma naraste cena delovne sile tako, da bi to ogrozilo konkurenčnost. V takih primerih je tudi nujno prenesti proizvodnjo na cenejše lokacije v tujini.

Drugo področje, ki narekuje najprej regionalizacijo in zatem tudi globalizacijo, so dejavnosti oziroma trgi, ki so izrazito oligopolizirani, trgi, v katerih dominira manjše število velikih podjetij, na katerih so se zaradi krepitve oligopolne narave trga povečale vstopne ovire. Vse večja R&R sredstva, potrebna za tehnološke in produktne inovacije, majhnim podjetjem preprečujejo vstop na trg. IBM in Fujitsu porabita za R&R okoli 10% svojega prometa; farmacevtska podjetja trošijo še več; zavidljivih 20% (Stopford in Strange 1991, 72). To ne pomeni, da med velikimi ni konkurence, pomeni le, da je to oligopolna konkurenca med npr. petimi največjimi proizvajalci na svetu. In v velikem številu panog pet podjetij presega 50 % tržne deleže.⁵

Tretja vrsta dejavnosti so tehnološko oziroma znanstveno utemeljene (intenzivne) dejavnosti, ki potrebujejo ogromna vlaganja v raziskave in razvoj, vlaganja, ki presegajo domet majhnih gospodarstev. Kolikor se želi tudi ta področja razvijati, potem je nujno mednarodno povezovanje. Gre na primer za kemične izdelke, za

⁵ *Koncentracija menjave z dobršnim deležem prodaj treh do devetih največjih firm v celotnih prodajah 20 največjih podjetij na svetu, je največja pri računalniški in pisarniški opremi, zatem tobaku, pijačah, gumi, motornih vozilih, nafti, opremi, kemičnih izdelkih, hrani, farmacevtskih izdelkih, elektroniki itd. (Dunning 1993).*

pisarniško opremo, računalnike, profesionalno, mersko in znanstveno opremo in letala. Pri takšnih izdelkih so potrebna vlaganja v R&R tako visoka, da brez najširše prodaje (ali proizvodnje) po celem svetu oziroma na trgih največjih kupcev, ni mogoče doseči potrebnih ekonomij obsega ali skupne proizvodnje in razdelitve ter s tem konkurenčnosti.

Četrta vrsta dejavnosti, pri kateri je nujno internacionalizirati dejavnost (tokrat navzven), so tiste, v katerih so stroški dela doma visoki, ki so delovno intenzivne ali vsebujejo znatne delovno intenzivne faze. Drage dežele na teh področjih ne morejo dohajati konkurenčnosti cenejših dežel, zato prihaja do preseljevanja industrij ali njihovih faz v cenejše dežele. Krepitev stroškovne konkurenčnosti, ki temelji na nizkih plačah, pridobiva na pomenu z vidika internacionalizacije dejavnosti slovenskih podjetij na vseh tistih področjih, kjer z obstoječo ravnijo plač naša podjetja niso svetovno konkurenčna. Svojo stroškovno konkurenčnost lahko okrepijo tako, da del takšne delovno intenzivne dejavnosti prenašajo v tiste države, kjer je raven plač bistveno nižja. Obenem pridobivajo tudi čas in sredstva za nujno prestrukturiranje na dejavnosti višje stopnje predelave, ki jo je moč zdržati tudi ob višjih plačah. Po drugi strani pa podjetja z internacionalizacijo lahko okrepijo tudi svoje konkurenčne prednosti, pridobivajo znanja, s katerimi sama ne razpolagajo, so pa dostopna v tujini. Globalizacija jim omogoča tudi doseganje ekonomij obsega ter skupne proizvodnje in razdelitve. S krepitevijo svetovne konkurence postaja namreč zelo pomembno upravljanje z vse višjimi fiksnimi stroški, posebno R&R, ter distribucijo. Ker so stroški R&R postali tako visoki, jih je potrebno izkoriščati globalno, če hočeš povrniti visoka vlaganja. Pomen stroškovno naravnane izhodne internacionalizacije v primeru Slovenije potrjuje dominantna zastopanost nekdanjih socialističnih držav v regionalni naravnosti predvidenih naložb naših podjetij v tujini do leta 2000 (83%). Preostanek je predviden v Nemčiji (Krašovec s sodelavci 1996, 7). To ni nič novega, saj se je začelo že v šestdesetih letih. Vendar se takratno preseljevanje industrij precej razlikuje od današnjega. Cilj takratnega podpogodbništva je bil proizvajati ceneje v tujini in tako proizvedene dele uvažati za potrebe finalizacije. Kasneje je pričel dobivati na pomenu izvoz na tretja tržišča in prodaja na trgu dežele gostiteljice. Danes se v tujini vse bolj proizvaja in prodaja cel proizvod in tako izkorišča obenem tako cenejše delo kot rastoči lokalni tržni potencial.

Primer, kako z izhodno internacionalizacijo krepiš konkurenčne prednosti, je Japonska. Z vlaganji v tujini je krepila delež "vzhajajočih" dejavnosti, ker je sproščala vire v "zahajajočih" dejavnostih. Vlada je celo spodbujala njihovo translokacijo v tujino. Podobno pot lahko ubere tudi Slovenija. To je pot razvijanja diferenciranih, torej specialnih proizvodov ali sestavnih delov zanje in sproščanja virov v dejavnostih, kjer naša podjetja zgublajo konkurenčnost. Na ta način lahko še upamo na ohranitev konkurenčnih prednosti tudi pri univerzalnejših izdelkih, pri katerih konkurenčna prednost temelji pretežno na nizkih stroških dela. Prva omejitev pri tem so ogromna sredstva, potrebna za vlaganja R&R, ki so predpogoj za razvoj diferenciranih izdelkov. Druga je hitrost, ki postaja vse pomembnejša ali z drugimi besedami, biti prvi na trgu, in tretjič, nujnost ne le izumiti nov proizvod ali tehnologijo, pač pa to narediti za svetovni standard. To je zelo kapitalno intenziv-

na dejavnost, ki si jo lahko privoščijo le največji. Vsaj delno je mogoče zaobiti te probleme z usmeritvijo na manj zahtevne diferencirane izdelke in storitve ali postati sestavni del mreže podjetij ali njihovih strateških povezav, ki si delijo stroške R&R in s tem povezana tveganja. Druga alternativa se zdi za manjše realnejša, ne izključuje pa možnosti posameznih prodorov na določenih področjih. Tretja možna usmeritev je predvsem na procesne ali organizacijske inovacije in ne toliko produktne oziroma tehnološke. Na tehnološkem področju lahko zasledovalec inovira tako, da (tuji) temeljni inovaciji poišče drugačno aplikacijo. To je lahko celo ključnega pomena, saj je zgodovina pokazala, da glavni izkoristek velikih invencij sploh ni bil v tistem, kar je bilo prvotno zamišljeno, pač pa v nečem tretjem. Parni stroj je sprva služil le za črpanje vode. Mnogo kasneje je postal izvor energije za industrijo. Bellovi laboratoriji sprva sploh niso hoteli patentirati svojega izuma laserske tehnologije, ki je skupaj z optičnimi kablji revolucionirala telefonsko industrijo, ker so menili, da ni pomembna za telefonijo itd. (Economist, 18.6.1994, 85).

Spodbujati internacionalizacijo lastnih podjetij skratka pomeni spodbujati domače podjetništvo. To je temelj za oblikovanje lastniško specifičnih prednosti, ki so magnet za tuja podjetja in osnova za konkurenčne prednosti domačih podjetij pri izhodni internacionalizaciji. Izhodne TNI dvigajo prag učinkovitosti domačega gospodarstva in tako kot zunanja trgovina prispevajo k optimalni porazdelitvi virov v pogojih oligopolne strukture svetovnega trga, ko je domet mednarodne menjave pri opravljanju te funkcije sicer omejen. To potrjuje tudi raziskava Združenja Manager, saj so slovenska podjetja med razlogi za vlaganja v tujini takoj za "zadržati tržni delež" uvrstila "majhnost slovenskega trga" (Krašovec s sodelavci 1996, 34).

Doslej smo obravnavali samo področja dejavnosti. Potrebno pa se je vprašati tudi, kako globalizacija vpliva na oblike mednarodnega povezovanja. Zgodovina nas uči, da je bila v preteklosti trgovina najpomembnejša oblika mednarodnega sodelovanja. V globalni ekonomiji pa so to postale TNI ter druge oblike dolgoročnega pogodbenega sodelovanja. V zadnjem času so to prevzemanja in združevanja ter strateške povezave⁶. Te oblike so tiste, ki omogočajo hitrejšo uresničitev interesov, ker ni potrebna izgradnja novih kapacitet. To pa je v pogojih silovitih tehnoloških in tržnih sprememb zelo pomembna prednost. Na tem mestu se bomo osredotočili bolj na TNI, ker so pač še vedno poglobitvi instrument integriranja svetovnega gospodarstva. V prvi vrsti gre za vhodne TNI, to je naložbe tujcev v naše gospodarstvo. Vendar ne samo to. Globalizacija pomeni, da morajo vse bolj investirati v tujini tudi naša podjetja, da je potrebno krepiti ne le vhodno, pač pa tudi izhodno internacionalizacijo, to je investicije naših podjetij v tujini, pa tudi drugih oblik dolgoročnega ekonomskega povezovanja na tujih tržiščih.

Izkušnje majhnih držav kažejo, da raven tujih neposrednih investicij v slovensko gospodarstvo še vedno zaostaja za tovrstno internacionalizacijo primerljivih majhnih držav. Če bi pogledali podatke za nekaj majhnih držav, koliko znašajo tuje investicije na prebivalca pri njih, in bi to skušali presaditi v slovenske razmere, bi

⁶ Allen & Hamilton ocenjujeata, da je bilo v zadnjih treh letih v svetu sklenjenih okoli 32.000 strateških povezav, od tega 75% mednarodnih (Economist, 4. April 1998, 73).

videli, da bi moral biti obseg tujih neposrednih investicij bistveno večji kot pa je sedaj.

Tabela 1: Povprečen letni priliv TNI na prebivalca v obdobju 1985 – 1995 za izbrane majhne države (za Slovenijo obdobje 1993-1996)

Država	Povprečni priliv TNI p.c. 1985-95
Danska	3.000
Belgija/Luksemburg	6.900
Singapur	13.650
Malezija	1.520
Nemčija	320
Slovenija (1993-1996)	87

Očitno so povprečni prilivi TNI v Slovenijo, četudi se nanašajo na novejšo obdobje ter obdobje, v katerem so kulminirale TNI v svetu, veliko manjše kot pa v vodilnih majhnih državah. Izmed vseh 20 vodilnih držav po prilivu TNI na prebivalca, imata manjši priliv kot Slovenija le Brazilija ter Kitajska.

Če bi Slovenija prejela na primer toliko TNI na prebivalca kot Danska, bi takšen priliv letno znašal ogromnih 6 milijard dolarjev. Celó če bi bile TNI pomembne le toliko kot v veliki in razviti Nemčiji⁷, bi znašal takšen priliv kar 640 milijonov dolarjev letno.

To so gotovo številke, ki so popolnoma iznad realnega dosega, pa četudi bi presegli še vedno dokaj zakoreninjen (praviloma neosnovan) strah pred TNI, zablode, ki na tem področju "razsajajo". Morda velja omeniti samo dve zablodi: prvo, da je nacionalno poreklo lastništva odločilno, in drugo, da ima tuja investicija vedno domačo alternativo. Obstajajo namreč naivna pričakovanja, da bo domači manager odločal drugače kot pa tuji. V tržnem gospodarstvu se vsak manager odziva na signale, ki mu jih sporoča tržišče. Nacionalno poreklo postaja irelevantno. To, kar je za managerja pomembno, je odgovornost do lastnikov, maksimiranje donosa, ustvarjanje dividend za nekatere bolj na kratek, za druge pa bolj na dolgi rok. Na enake signale se bodo enako sposobni, izobraženi in informirani managerji, enako odzivali. Zato je zabloda, da bo domači manager ravnal drugače kot tujec. Če bo ravnal drugače, če bo ravnal neekonomsko, potem bo to slabo za podjetje, slabo za delničarje in slabo za nacionalno gospodarstvo. Verjetneje je celo, da bo tuji manager ravnal drugače, bolje, lahko bo tudi uspešnejši od domačega. Zakaj? Zato, ker ima praviloma, ker pač izhaja iz večjega, največkrat transnacionalnega podjetja, na razpolago več informacij, ker lahko izbira optimalnejšo kombinacijo resursov v svetu, ker se lahko opira na mrežo svojega matičnega razvejanega podjetja na različnih kontinentih in v mnogih državah sveta. Zato mu prav ta globalizacija omogoča dosegati večje dobičke, plasirati izdelke po celem svetu hitreje in

⁷ Poznano pa je, da je relativni pomen TNI mnogo večji v majhnih kot velikih državah.

ceneje, obenem pa pridobivati znanje o novih izdelkih, novih tehnologijah širom po svetu. Vse to mu omogoča dosegati boljše rezultate, učinkoviteje poslovati.

Res je, da lahko tujec zaradi globalizacije svojega poslovanja izbira med lokacijami za dano proizvodnjo v različnih državah, da lahko tudi premešča to proizvodnjo, če v dani državi za to ne obstajajo več ustrezní pogoji. Vendar pozor, to isto bi moral (prej ali slej) storiti tudi domači podjetnik. Nerentabilne proizvodnje pač v tržnih pogojih ne moreš vzdrževati dolgo, ne da bi zaradi tega uničil podjetje. Zato je pričakovanje, da bo domači manager bolj "uvideven, bolj patriotičen" kot tuji, na srednji rok na zelo trhlíh nogah. Celó več, lahko celo trdimo, da bi bilo netržno ravnanje na dolgi rok celo škodljivo, ker ne le, da bi povzročalo neposredno škodo, pač pa bi predvsem zaviralo prepotrebna prilagajanja gospodarstva ter njegovo sprotno in hitro odzivanje na tržne tokove.

Zakaj nima vsaka tuja naložba vedno tudi domače alternative (druga zabloda)? Iz preprostega razloga, ker do tuje naložbe pride takrat, ko ni na razpolago ustreznega znanja, ki bi omogočalo uresničenje določene zamisli. Če bi takšno znanje obstajalo doma, bi ga domači podjetnik brez tuje pomoči lahko sam pretvoril v dobičkonosni projekt, saj kapital ne bi smel biti ovira. Posojilni kapital je namreč vedno cenejši od udeležbenega, ker so obresti nižje kot pa pričakovana profita stopnja. Zato tuje naložbe bogatijo domačo gospodarsko strukturo, saj gospodarstvu omogočajo proizvajati nekaj, kar sicer samo ne bi moglo. Nekateri projekti so brez sodelovanja s tujimi partnerji pač neuresničljivi.

V vsakem primeru je postalo popolnoma jasno, da je danes znanje odločilni dejavnik krepitve konkurenčnosti in to ne le trdo znanje, pač pa tudi vse vrste mehkih organizacijskih znanj. Znanje je edini trajen vir konkurenčnosti, ki se z uporabo krepi, ne pa erodira. Naložbe v človeški kapital so najboljša industrijska politika. Produktivnejši so tisti, ki razpolagajo z modernejšo tehnologijo od svojih tekmecev, tisti, ki so sposobni z boljšo procesno tehnologijo enake izdelke proizvesti ceneje, ali so boljše organizirani in zato lahko hitreje reagirajo na tržne signale, tisti, ki se hitreje odzivajo željam kupcev. Brez znanja seveda tudi ni mogoče izdelati novih, diferenciranih izdelkov, pri katerih so zaslužki največji. Ker transakcijski stroški (storitve, reklamiranje, sklepanje pogodb, zbiranje informacij...) danes po nekaterih ocenah tvorijo že okoli 50% ali celo več vseh stroškov, je postalo enako pomembno kot zamenjati nove proizvode in tehnologijo, poskušati znižati tudi takšne transakcijske stroške. Daleč največji del plač (med 75 do 95%) danes odpade na stroške, povezane z organizacijo poslovanja. Vse manjši del stroškov odpade na stroške same proizvodnje. Podjetniško specifične prednosti kot temeljni kamen konkurenčnosti se zato ne nanašajo več pretežno na njihovo sposobnost inoviranja kot včasih, pač pa tudi na organizacijske sposobnosti, na hitrost zbiranja informacij o dosežkih drugih in njihovega ustvarjalnega vključevanja v lastno proizvodnjo. Za majhna podjetja na nižji stopnji razvoja je sposobnost adaptacije in asimilacije tujega znanja vsaj toliko pomembna kot sposobnost inoviranja, če ne celo bolj. Brez tega niti ni mogoče razviti sposobnosti inoviranja. Če tako visoko znanje ne koristi dovolj, če ga nisi sposoben hitro udejanjiti, če se nisi sposoben tekoče prilagajati izzivom svetovnega trga. To lahko storijo le visoko

usposobljeni in permanentno izobraževani kadri. Brez njih namreč ni mogoče niti doseči niti zadržati konkurenčnosti.

Sklep: Kakšne možnosti ima majhna država in manjše podjetje v globaliziranem svetovnem gospodarstvu

Naj v odgovor na to vprašanje strnem poprejšnjo analizo v šest zapovedi prilaganja izzivom globalizacije, ki lahko dopolnjujejo deset zapovedi, kako krepiti konkurenčnost, iz leta 1994 (Svetličič 1996, 378). Osnovno izhodišče je, da je globalizacija bolj priložnost kot grožnja majhnim državam ter podjetjem, pod pogojem, da izbirajo prave strategije in politike razvoja. To se ne nanaša le na ožje opredeljeno ekonomsko politiko, pač pa tudi politiko nasploh. Poznano je namreč, da je slabost majhnega gospodarstva dejstvo, da (doma) ne more ustvarjati ekonomij obsega, da pa je njegova prednost večja družbena kohezija, ki omogoča lažje doseganje družbenega konsenza ter učinkovitejše uveljavljanje dogovorjenega. Vsakodnevne razprtije, ki so v luči zgodovinskih odločitev malenkostne, ne navdajajo z optimizmom, da bomo resnično sposobni to veliko prednost majhnosti tudi resnično udejanjiti. Zavedati pa se moramo, da prednosti majhnosti niso tako številne in vsako sekanje posameznih vej takšnih prednosti resno ogroža razvoj majhnega nacionalnega gospodarstva.

Globalizacijske zapovedi

- 1. Integrirajmo se v EU in globalizirajmo poslovanje.*
- 2. Presezimo provincializem, zavejmo se prednosti majhne družbe.*
- 3. Povzdignimo vrednoto znanja na družbeni lestvici in krepimo izobraževanje, saj v globaliziranem svetu predusem znanje daje osnovo za uspešno mednarodno tekmovanje pa tudi varovanje nacionalnih interesov.*
- 4. Hitro se odzivajmo in prilagajajmo spremembam v globalni ekonomiji, saj sta večja fleksibilnost in prilagodljivost temeljni prednosti majhnih. Ne le pravilno tudi hitro oziroma pravočasno (še bolje vnaprejšnje) odzivanje na zunanje spremembe je vse pomembnejše.*
- 5. Pospešujmo internacionalizacijo našega gospodarstva s spodbujanjem vhodnih in vse bolj tudi izhodnih TNI ter drugih dolgoročnih oblik mednarodnega gospodarskega povezovanja.*
- 6. Spoznajmo, da je opiranje na organizacijske spremembe, asimilacijo in adaptacijo ter ustvarjalno imitacijo tehnoloških voditeljev v pogojih tehnološkega zaostajanja realnejša in uresničljivejša strategija krepitve konkurenčnosti kot ambicioznejša, na inovativnosti utemeljena strategija.*

LITERATURA

- Dixon, J.A., Hamilton, K. 1996. Expanding the Measure of Wealth. Finance & Development, December.
- Dunning, J.H. 1993. Multinational Enterprises and the Global Economy. New York: Addison-Wesley Publ. Company, Reading.
- Krašovec, T. s sodelavci. 1996. Internacionalizacija slovenskega gospodarstva. Ljubljana: Združenje Manager, februar, svetovalni dokument.
- Stopford, J., Strange, S., s Henley, J. 1991. Rival States Rival Firms. Cambridge: Cambridge University Press.
- Svetličič, M. 1996. Svetovno podjetje; izzivi mednarodne proizvodnje. Znanstveno in publicistično središče, Ljubljana.
- UNCTAD, 1996. World Investment Report (WIR). Geneva.
- Vrenko I. 1998. Ekonomsko konkurenčna obveščevalna dejavnost, diplomsko delo, FDV, Ljubljana.