

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

**BORUT GLAS**

**MENTOR: PROF. DR. MARJAN SVETLIČIČ**

**MULTINACIONALNA PODJETJA: MOTOR RAZVOJA MALIH  
DRŽAV?  
PRIMER FINSKE IN NOKIE**

**DIPLOMSKO DELO**

Ljubljana, 2003

## **IZJAVA**

Študent Borut Glas izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. Marjana Svetličiča in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne

Podpis:

## **KAZALO**

<b>1. UVOD .....</b>	<b>3</b>
1.1. Uvod v diplomsko nalogo .....	3
1.2. Hipoteze .....	4

1.3. Struktura diplomske naloge.....	5
1.4. Metodologija .....	6
<b>2. MALA DRŽAVA.....</b>	<b>6</b>
2.1. Opredelitev pojma in definicije male države .....	7
2.2. Drugi pristopi k definiciji male države .....	11
<b>3. MULTINACIONALNA PODJETJA .....</b>	<b>14</b>
3.1. Definicija MNP .....	14
3.2. Teorije MNP.....	16
3.3. Zgodovina MNP.....	18
3.4. MNP in njihov vpliv v svetovni ekonomiji.....	19
3.5. Največja MNP na svetu.....	21
<b>4. FINSKA.....</b>	<b>23</b>
4.1. Zgodovina.....	23
4.1.1. Finska pod švedsko oblastjo.....	23
4.1.2. Finska pod rusko oblastjo in pot do neodvisnosti.....	23
4.1.3. Finska in EU.....	25
4.2. Izzivi gospodarski politiki.....	26
4.3. Finska tehnološka politika.....	27
4.3.1. Tekes .....	29
4.3.2. Finnvera.....	29
4.3.3. Sitra .....	30
<b>5. NOKIA.....</b>	<b>30</b>
5.1. Zgodovina.....	30
5.1.1. Začetki.....	30
5.1.2. Nokiin prehod v telekomunikacije .....	32
5.1.3. Težave Nokie.....	35
5.1.4. Preboj Nokie.....	36
5.2. Trg mobilne telefonije.....	37
5.3. Kako je sestavljena Nokia.....	38
5.4. Poslovanje Nokie.....	39
<b>6. NOKIA: MOTOR FINSKEGA RAZVOJA? .....</b>	<b>41</b>
6.1. Pravilne politike oziroma strategije države.....	41
6.2. Evolucijska pot ICT .....	41
6.3. Spill-over učinki.....	44
6.4. Kaj je Nokia v finskem gospodarstvu? .....	46
6.4.1. Bruto domači proizvod.....	46
6.4.2. Izvoz.....	48
6.4.3. Dejavnosti R&R .....	50
6.4.4. Zaposlenost.....	53
6.4.5. Ostale ekonomske prednosti Finske kot posledica Nokie.....	54
6.5. Prispevek Nokie k finski družbi.....	55
6.5.1. Izobrazba .....	55
6.5.2. Odnos Nokie do zaposlenih (etika).....	57
6.5.3. Življenjski standard oziroma blaginja.....	58
<b>7. SLOVENIJA .....</b>	<b>60</b>
7.1. Vlada .....	61
7.2. Gospodarstvo.....	62
7.3. Grozdi.....	63
7.4. Velika slovenska MNP.....	64

7.4.1. Gorenje .....	64
7.4.2. Krka .....	65
<b>8. SKLEP .....</b>	<b>67</b>
<b>9. LITERATURA .....</b>	<b>69</b>
<b>10. PRILOGA .....</b>	<b>76</b>
10.1. Največja MNP na svetu .....	76
10.2. Kazalci izbranih držav .....	77
10.2.1. Demografski kazalci v izbranih državah .....	77
10.2.2. Gospodarski kazalci izbranih držav .....	78
10.2.3. HDI in izobrazba v izbranih državah .....	80
10.2.4. R&R kazalci v izbranih državah .....	80
10.2.5. Javna poraba v izbranih državah .....	81
10.3. Nokia .....	82
10.4. Podatki izbranih švicarskih MNP .....	83

## **1. UVOD**

### **1.1. Uvod v diplomsko nalogo**

Multinacionalna podjetja (MNP) so si dandanes, v času globalizacije, zagotovile mesto pomembnega subjekta v mednarodni skupnosti. Največja MNP na svetu imajo tako visoko letno prodajo, da je le dobrih trideset držav z večjim bruto domačim proizvodom. To govori o veliki moči in vplivu posameznih največjih MNP. Hkrati se je po padcu Berlinskega zida in koncu hladne vojne začelo povečevati tudi število malih držav v svetu in še posebej v Evropi. Z večjim številom malih držav se je povečalo tudi zanimanje za raziskovanje pomena in vpliva malih držav. Vendar pa je cilj MNP in malih držav različen. Osnovni cilj vsake države in njenega gospodarstva je doseganje čim večje blaginje prebivalstva. Blaginja se namreč

meri po rasti družbenega proizvoda na prebivalca, medtem ko je osnovni cilj vsakega (privatnega) podjetja dobiček. To še posebno velja za največja MNP, ki so najboljši primer poskusa maksimizacije dobička.

Večina avtorjev ekonomske teorije se proučevanja problematike MNP loteva z vidika vpliva delovanja MNP in z njimi povezanimi tujimi neposrednimi investicijami (TNI) v gostujočih državah in ne toliko njihovega delovanja doma. To velja še posebej v primeru malih držav, saj je takih, ki bi imele lastno, v svetovnem merilu veliko MNP, malo.

Cilj diplomskega dela je ugotoviti, kako veliko MNP vpliva na malo državo, iz katere prihaja. Ker sem hotel proučevati MNP, ki je veliko v svetovnem merilu, sem se na podlagi lestvic največjih MNP, ki jih letno sestavljata reviji Fortune<sup>1</sup> in Financial Times<sup>2</sup>, odločil za Nokio kot primer velikega MNP, ki prihaja iz male države. Fortune sestavlja lestvico na podlagi letnih prihodkov podjetja, Financial Timespa na podlagi tržne kapitalizacije. Za Nokio in Finsko in ne na primer za Švico in kopico njenih velikih MNP<sup>3</sup> sem se odločil, ker sem v primeru enega MNP lahko bolj podrobno opazoval njen vpliv na malo državo. Poleg tega je Finska po nekaterih demografskih, zgodovinskih in gospodarskih značilnostih bližje Sloveniji kot Švica. V diplomski nalogi ne bom razpravljal le o vplivu Nokie na Finsko, temveč se bom dotaknil tudi vpliva Finske, predvsem vpliva njene gospodarske politike, na Nokio.

## 1.2. Hipoteze

- **V svetovnem merilu veliko MNP izboljšuje gospodarsko stanje v domači mali državi.** Veliko MNP, kot je Nokia, že zaradi svoje velikosti vpliva na malo gospodarstvo in tržišče Finske. Hkrati igra pomembno vlogo v različnih ekonomskih kazalcih, na primer v bruto domačem proizvodu (BDP), investicijah v raziskave in razvoj (R&R) ter izvozu blaga, storitev in kapitala.
- **Veliko MNP v domači mali državi poleg gospodarstva sooblikuje tudi družbo.** V primeru Nokie in njene pomembne vloge v informacijsko komunikacijski tehnologiji

---

<sup>1</sup> Revija Fortune sestavlja najstarejšo lestvico največjih 500 MNP na svetu, imenovano Global 500, kjer razvršča samo nefinančna podjetja.

<sup>2</sup> Angleška revija Financial Times sestavlja lestvico največjih 500 MNP na svetu, imenovano FT 500. V lestvico uvršča tako nefinančna kot finančna podjetja. Leta 2002 se je na lestvico največjih 500 MNP uvrstilo kar 63 bank.

<sup>3</sup> V Švici je kar nekaj velikih multinacionalnih podjetij kot so Nestle, Novartis, Roche, ABB in še nekaj multinacionalnih finančnih korporacij.

(ICT) prikazujem njeno vlogo sooblikovalca in preoblikovalca finske družbe v, na znanju temelječo, informacijsko družbo.

- **Za preboj MNP kot pomembnega svetovnega igralca je potrebna prava ekonomska politika in strategija matične male države.** Če Finska ne bi izbrala pravih političnih odločitev v nacionalni gospodarski, razvojni in izobraževalni strategiji, se Nokia ne bi mogla uveljaviti kot prvak v svetovni komunikacijski tehnologiji.

Hipoteze predstavljam tudi v obliki delovnih vprašanj:

- Kako pomembno je veliko MNP za domače gospodarstvo, še posebej v primeru gospodarstva male države.
- Kako veliko MNP sooblikuje družbo domače male države oziroma kako Nokia vpliva na finsko družbo.
- Kakšen vpliv ima pri razvoju MNP, kot svetovno pomembnega podjetja, domača mala država.

Poudarjam, da na te trditve odgovarjam na osnovi študije primera Nokie kot MNP in Finske kot male države, iz katere prihaja Nokia.

### **1.3. Struktura diplomske naloge**

V prvem delu naloge najprej opredeljujem pojem male države, jo definiram in podajam ustrezne kriterije zanjo. V nadaljevanju definiram pojem MNP in na kratko opišem teorije multinacionalnih podjetij. Posvečam se tudi današnjemu vplivu MNP v mednarodni skupnosti na splošno in na kratko predstavljam največja MNP na svetu.

Na kratko predstavljam tudi finsko zgodovino od njenih začetkov, razglasitve neodvisnosti, do vstopa v EU. V tem delu zajemam tudi izzive finski gospodarski politiki, finsko tehnološko politiko in njene glavne institucije za spodbujanje finskega razvoja. Opisujem tudi zgodovinski razvoj Nokie od njenih začetkov do njenega vodilnega mesta v telekomunikacijah v svetu, trg mobilne komunikacije, na katerem deluje Nokia, ter njeno organizacijsko sestavo in razširjenost njenega poslovanja v zadnjem času. Sledi poglobljena študija o vplivu Nokie na finsko gospodarstvo in družbo. Le-ta se dotika proučevanja vpliva Nokie na finski BDP, R&R dejavnosti, zaposlenost, izvoz, izobraževanje in še druge dele finskega gospodarstva in družbe. Na kratko pojasnjujem tudi vpliv finske industrijske politike na finsko gospodarstvo in na Nokio. Dodajam pa tudi kratko poglavje o tem, kaj bi se

Slovenija lahko naučila od finskega primera. Cilj teh analiz je ugotoviti, kako lahko MNP pozitivno vpliva na razvoj male države, iz katere prihaja.

Naloga je sestavljena tako, da v njej sproti odgovorjam na delovna vprašanja. Ob koncu v sklepu, na podlagi odgovorov, sprejemam ali zavračam hipoteze. Po kazalu literature in virov dodajam še zanimivo prilogo s tabelami. Slednja poleg raznih podatkov o Finski vsebuje namreč še podatke o Švici (mali državi z lastnimi velikimi MNP), Avstriji (mali državi brez lastnih velikih MNP) in Madžarski (z veliko tujih MNP) in Sloveniji. V prilogi so podani tudi različni podatki v zvezi z Nokio v zadnjem desetletju in podatki o nekaterih švicarskih MNP, pa tudi uvrstitve MNP na lestvice revije Fortune in revije Financial Times.

#### **1.4. Metodologija**

V svoji diplomski nalogi uporabljam analitične, zgodovinske, deskriptivne in induktivne-deduktivne metode. Predvsem uporabljam sekundarno gradivo iz različnih knjig, v veliko pomoč pa so mi tudi revije in seveda medmrežje. Uporabljam tudi poročila UNCTAD-a, na primer World Investment Report. Med pripravo na pisanje diplomske naloge sem večkrat naletel na nedostopnost študijskega materiala, predvsem knjig in tudi določenih podatkov, ki sem jih moral zato izračunati kar sam. Pri teh izračunih je zato potrebno dopustiti možnost manjšega odstopanja. Zavedam se tudi omejenosti same študije diplomske naloge, saj je praktično nemogoče preverjati vse učinke, ki ga ima poslovanje in delovanje MNP na posamezno državo in prebivalstvo. Zavedam se namreč, da so za nacionalno gospodarstvo zelo pomembna tudi mala in srednja podjetja, ki jih v tej nalogi ne obravnavam. S svojo diplomsko nalogo ponujam le okvirno sklepanje o vplivu MNP na gospodarstva in družbe domačih malih držav, saj se zavedam, da bi do natančnejšega sklepa prišli s študijami primera za vsako državo posebej.

## **2. MALA DRŽAVA**

Države so v sodobni mednarodni skupnosti dominantni akterji, čeprav se njihova vloga na nekaterih področjih zmanjšuje. Brez intenzivnega medsebojnega sodelovanja in sodelovanja z novimi akterji v mednarodni politiki, kot so multinacionalna podjetja, mednarodne organizacije vključno z mednarodnimi nevladnimi organizacijami države same niso več sposobne učinkovito reševati globalnih težav. Hkrati je vse bolj pomembno tudi sodelovanje

držav s civilno družbo in posamezniki (Svetličič, 1998). Sodobne mednarodne odnose bolj kot borba za moč zaznamuje sodelovanje, saj sta koncept moči in suverenosti v sodobnem mednarodnem sistemu zamenjala koncepta vpliva in soodvisnosti (Keohane/Nye: 1998).

Vedno hitrejši pretok informacij pospešuje globalizacijo na vseh področjih. To onemogoča krepitev in prevlado ene same sile tako na ekonomskem, političnem, ideološkem, kot tudi drugih področjih (Benko, 1997). Razvoj soodvisnosti v zadnjih desetletjih je povzročil nove alternative, ki so na voljo državam. Svetovni gospodarski tokovi pritiskajo na države, da se jim slednje prilagodijo. A za to pa niso dovolj le kratkoročni ukrepi, temveč tudi sprememba političnih prioritet. Problemi, povezani z globalizacijo, so povzročili spremembe v prioritetah držav in tudi v sredstvih, ki jih države uporabljajo za vpliv v svetovni politiki. Tradicionalne vojaške in varnostne skrbi so zamenjali različni novi svetovni problemi in režimi, ki se z njimi ukvarjajo.

## **2.1. Opredelitev pojma in definicije male države**

V takšnih razmerah se je spremenila tudi vloga malih držav<sup>4</sup>, ki lahko v sodobni mednarodni skupnosti kljub omejitvam, ki jih predstavlja njihova majhnost, izkoristijo priložnosti in uveljavijo svoje interese v mednarodni skupnosti. Preden se posvetim temeljitejši obravnavi tega problema, pa je potrebno določiti, kaj razumem pod pojmom mala država.

Načelo občega mednarodnega prava določa, da je mednarodna skupnost sestavljena iz enakopravnih suverenih držav, vendar se, kot je zapisal Petrič (1996: 876), v realnosti države med seboj močno razlikujejo po obsegu, moči, družbeni vsebini, vplivu in dejanski vlogi, ki jo imajo v mednarodnem življenju. Kot poudarjata Russet in Starr (1992/1996: 139), se nacionalne države med sabo razlikujejo po svojih virih, zmogljivostih, dosegljivi izbiri in možnosti, da izkoristijo različne izbire. Države se med seboj ločijo po velikosti ter vojaški, gospodarski in danes vse pomembnejši tehnološki moči<sup>5</sup>. Obče sprejeti kriteriji, s katerimi bi lahko klasificiral države, ne obstajajo. Zato na vprašanje, katere države lahko označim za

---

<sup>4</sup> V nadaljevanju se bomo omejili na demokratične industrializirane evropske države.

<sup>5</sup> Moč je lahko »trda« in predstavlja pritisk ene države na drugo z različnimi sredstvi, lahko pa je tudi »mehka«, ko lahko država na dogajanje v mednarodni skupnosti vpliva s pomočjo znanja, posredovanja določene informacije, ideje, zagovarjanja določene vrednote in podobno. Malim državam v mednarodni skupnosti je dostopnejša »mehka« moč (Šuc, 1998; Keohane/Nye, 1998).



male države oziroma kateri kriteriji so ustrezni za klasifikacijo malih držav, ni lahko odgovoriti.

Nesporni kriteriji so vsekakor geografska velikost države, demografske razmere<sup>6</sup> in gospodarska razvitost. Kot odločujoče za presojo držav v mednarodni skupnosti, jemlje predvsem tradicionalna teorija moči, ki male države opredeli kot šibke države, objektivne, kvantitativne kriterije – velikost ozemlja, število prebivalstva ter gospodarsko in vojaško moč (Benko, 1992).

Ekonomski teoretiki so predlagali v preteklosti različne koncepte oziroma definicije velikosti držav in pri tem uporabljali raznovrstne kriterije, ki jih je Damijan (1996: 59-60) razdelil v dve osnovni skupini:

- kvantitativni kriteriji (geografski, demografski, ekonomski in kombinirani kriteriji);
- kvalitativni kriteriji (psihološki in politični kriteriji).

Najstarejši in najpreprostejši kvantitativni kriterij je geografski oziroma kriterij velikosti državnega ozemlja, ki izhaja iz klasične ekonomske teorije<sup>7</sup>. Med avtorji, ki so ugotavljali neustreznost tega kriterija, velja omeniti predvsem Lloyda, ki pravi, da »geografski kriterij ne upošteva človekovih virov in prisotnost sposobnosti za izkoriščanje naravnih virov, ki so dejansko največjega pomena« (Llyod v Damijan, 1996: 63-64). Prav tako ni mogoče najti statistično značilne povezave<sup>8</sup> med ozemeljsko velikostjo in gospodarsko razvitostjo ali drugimi ekonomskimi rezultati neke države, zato tega kriterija v svoji diplomski nalogi nisem upošteval.

---

<sup>6</sup> Upoštevali lahko le absolutno število prebivalstva ali pa ločimo kvantitativne in kvalitativne komponente prebivalstva. Med kvalitativne prištevamo nacionalni značaj, nacionalno moralo, kvaliteto diplomacije in vlade ter delež visoko izobražene in visoko kvalificirane delovne sile. Pri kvantitativnih komponentah pa gre predvsem za velikost prebivalstva (Šuc, 1998).

<sup>7</sup> Star argument, ki ga je uporabil že Marshall (1919), pravi, da je mogoče pričakovati, da bodo ozemeljsko manjše države tudi manj obdarjene z naravnimi viri kot večje države. Iz tega sledi sklep, da so naravni viri v majhnih državah manj raznovrstni, zaradi česar naj bi bila industrijska struktura v majhnih državah bolj koncentrirana. Male države se v skladu s tem argumentom specializirajo v proizvodnji in izvozu omejenega obsega proizvodov, za katere imajo na voljo naravne vire (Damijan, 1996: 63).

<sup>8</sup> Statistična analiza odvisnosti gospodarske razvitosti države (razvitost je izražena kot BDP na prebivalca) od njene ozemeljske velikosti, opravljena med vsemi državami sveta, zelo jasno kaže na izredno nizko povezanost med obema spremenljivkama (Damijan, 1996: 64). Močnejše povezave ni mogoče najti zato, ker velikost v zemljepisnem smislu še nikakor ne pomeni velikosti v obsegu in kakovosti naravnih virov in prebivalstva (Damijan, 1993: 512).

Večina sodobnih ekonomskih teoretikov meni, da je za opredelitev držav najustreznejši ekonomski kriterij, vendar pa so njihovi predlogi zelo različni<sup>9</sup>. Najbolj izrazit ekonomski kriterij je, kot ugotavlja tudi Damijan (1993: 514), bruto domači proizvod (BDP), »saj izraža dejansko moč države, s tem pa določa tudi njeno politično in pogajalsko moč v mednarodni politični in gospodarski ureditvi«. Vendar BDP ni edini vir, ki bi državi zagotavljal »zmožnost vplivanja na vedenje drugih«<sup>10</sup> subjektov v mednarodni skupnosti, saj, kot je ugotovila Susan Strange (1995: 29), obstajajo vsaj trije izvori moči. In sicer sila oziroma prisila, bogastvo in ideje oziroma moralna avtoriteta. Poleg tega v današnjem svetu postaja vse pomembnejša strukturna moč<sup>11</sup>, ki izvira iz nadzora nad varnostjo, nadzora nad proizvodnjo, nadzora nad financami ter nadzora nad znanjem, prepričanji in idejami.

Posamični kriteriji (geografski, demografski, ekonomski), po mnenju zagovornikov kombiniranih kriterijev<sup>12</sup>, ne morejo popolnoma zajeti vseh razsežnosti velikosti države, zato so poskušali oblikovati sestavljene kazalce velikosti, vendar pa se pri večdimenzionalnih merilih pojavi problem indeksacije in lahko pride do težav pri razvrščanju po različnih kriterijih (Llyod v Damijan, 1996: 70).

Kombinirane opredelitve sta uporabljala Vital in Senjur ter še nekateri ekonomisti. David Vital (Keohane, 1969: 294) je razdelil države po kriteriju števila prebivalcev v velike, srednje in male, zraven pa je upošteval še gospodarsko razvitost. Kot zgornji meji za opredelitev malih držav pa je določil:

- 10-15 milijonov prebivalcev za gospodarsko razvite države in
- 20-30 milijonov prebivalcev za države v razvoju.

---

<sup>9</sup> Nekateri predlogi so bruto domači proizvod, delež zunanje trgovine v BDP, delež države v zunanji trgovini, kupna moč države, višina kvote posamezne države v denarnem skladu, sposobnost vplivanja na svetovne cene.

<sup>10</sup> Moč v širšem smislu je namreč definirana kot sposobnost, zmožnost vplivanja na vedenje drugih (Heywood, 1997: 411). Gre za tako imenovano »relacijsko moč«.

<sup>11</sup> Susan Strange (1995: 29-34) loči dve vrste moči: strukturno in relacijsko. Relacijska moč je tista, ki jo ima A, da vpliva na B, da stori nekaj, česar sicer ne bi storil. Strukturna moč pa pomeni moč odločanja o tem, kako se opravlja določene stvari; moč oblikovati okvire, znotraj katerih se vzpostavljajo odnosi med državami, ljudmi ali podjetji. Viri strukturne moči so nadzor nad varnostjo, nadzor nad proizvodnjo, nadzor nad posojili in nadzor nad znanjem, prepričanji in idejami.

<sup>12</sup> Zagovorniki teh kriterijev so sestavljali različne kombinacije posamičnih kriterijev. Llyod (1968: 31-33) je tako združil demografski in ekonomski kriterij. Leduc in Weiler sta predlagala kombinacijo geografskega (naravnih virov, uporabne površine), demografskega (števila prebivalcev) in ekonomskega kriterija (velikosti domačega trga), podobno tudi Jalan (Damijan, 1996: 70). Senjur (1993: 19) se je odločil za kombinacijo demografskega (števila prebivalcev) in geografskega kriterija (površine).

Marjan Senjur (1993: 19) je male države definiral kombinacijo demografskega in geografskega kriterija. Kot male države določil tiste, ki zasedajo ozemlje med deset in sto tisoč kvadratnih metrov in imajo med enim in deset milijonov prebivalcev. Tudi Castello, Olienyk in Ozawa (1997) so velikost evropskih držav, bolj natančno držav v EU določevali kombinacijo demografskega, geografskega in ekonomskega kriterija. Prišli so do zaključka<sup>13</sup>, da so bile 1997 v EU velike države Nemčija, Francija, Italija, Velika Britanija in Španija, medtem ko so bile male države Nizozemska, Švedska, Belgija, Avstrija, Finska, Danska, Grčija, Portugalska, Irska in Luksemburg (Castello, Olienyk in Ozawa, 1997: 90).

V diplomski nalogi bom upošteval demografski kriterij<sup>14</sup>, ki ga običajno izrazimo z absolutnim številom prebivalcev države. Demografski kriterij je ustrezno merilo velikosti države zaradi svoje enostavnosti in povezanosti z ekonomskimi kriteriji. Število prebivalcev namreč vpliva na domače povpraševanje in pogojuje obilje delovne sile kot proizvodnega dejavnika. Povezava med demografskim in ekonomskim kriterijem je določena s povprečno produktivnostjo dela (Damijan, 1996: 65; Vlahinić-Dizdarević, 1997: 229). V tem smislu je, če analiziramo države, ki so na podobni stopnji razvitosti, kot merilo velikosti domačega trga, vsebinsko ustrezno uporabljati absolutno število prebivalcev (Llyod v Damijan, 1996: 65).

Na podlagi demografskih kriterijev je male države opredelil Frane Adam (1998: 182-185). Po njegovem mnenju so države z manj kot milijonom prebivalcev mikro države. Tipične male države so tiste, ki imajo manj kot pet milijonov prebivalcev, tiste z manj kot deset milijonov prebivalcev pa so srednje velike države. Podobno opredelitev zasledimo tudi pri Salvatoreju (1997: 23), ki loči izredno majhne države (manj kot milijon prebivalcev), zelo male države (1-5 milijonov prebivalcev) in male države (5-16 milijonov prebivalcev).

Še nekateri avtorji so upoštevali demografski kriterij pri definiranju malih držav. Vlahinić-Dizdarević (1997: 229) ponuja še definicijo Chenerya in Taylora (15 milijonov prebivalcev), Jalana (5 milijonov prebivalcev) in Streetena (10 milijonov prebivalcev). Damijan (1996) navaja definicije malih držav Hughesa (5 milijonov prebivalcev) in Robinsona (15 milijonov

---

<sup>13</sup> Uporabljali so Damijanovo formulo za izračun kombiniranega indeksa, ki je sestavljen iz treh osnovnih kriterijev, in sicer prebivalstva, površine in BDP-ja (glej Damijan, 1996).

<sup>14</sup> Demografski kriterij je predvsem zaradi svoje preprostosti in enoznačne opredeljenosti verjetno najbolj splošno uporabljeno merilo velikosti držav (Damijan, 1995: 65). Število prebivalcev se najpogosteje uporablja kot merilo velikosti države, predvsem zaradi enostavnosti, čeprav je njegoova osnovna pomanjkljivost, da ne odraža dovolj ekonomske velikosti države (Vlahinić-Dizdarević, 1997: 229).

prebivalcev). Kuznets (Jaklič, 1994: 111) pa je za male države označil tiste z manj kot 10 milijoni prebivalcev.

Pri določanju velikosti držav večina avtorjev uporablja demografski kriterij in večina jih po tem kriteriju kot male države označi tiste, ki imajo do okoli 10 milijonov prebivalcev, ta kriterij sem zato pošteval tudi pri izbiri Finske za predmet te diplomske naloge. Finska s svojimi 5,1 milijoni prebivalcev ustreza tudi ostrejšim kriterijem, ki o malih državah govorijo takrat, ko imajo te 5 milijonov prebivalcev.

## **2.2. Drugi pristopi k definiciji male države**

Teoretiki pa so razvili tudi druge pristope, ki pri preučevanju mednarodnih odnosov poleg kvantitativnih kriterijev upoštevajo tudi način odzivanja držav na svoj položaj in svojo vlogo v mednarodni skupnosti<sup>15</sup>. Robert Rothstein (Benko, 1992: 5), ki je s svojo kategorizacijo razvil na osnovi analize moči, meni, da je »mala država tista, ki spozna, da ne more doseči svoje varnosti s pomočjo kapacitet, s katerimi razpolaga, temveč se mora v osnovi opreti na moč drugih držav, institucij, procesov in razvojev«.

Rothsteinovo kategorizacijo malih držav kritizira Robert O. Keohane (1969: 292-293), ki pravi, da bi iz njegove definicije sledilo, da so male države vse, razen ZDA, takratne Sovjetske zveze in Kitajske, saj se vse ostale zanašajo na pomoč in zaščito omenjenih velikih sil. Obenem Keohane dodaja, da bi bila takšna definicija uporabna v času ravnotežja moči med svetovnjima vojnoma, ko je ohranitev varnosti temeljila predvsem na lastni moči države. V času jedrske dobe, ko se države na noben način ne morejo braniti same, moč zastraševanja pa imajo le nekatere, definicija, ki temelji na zmožnosti države, da si priskrbi varnost, ne velja.

Keohane (1969: 296) zato predlaga, da se pozornost države namesto lastni sposobnosti za ohranitev varnosti posveti lastni vlogi v mednarodnem sistemu, kot jo dojemajo njeni voditelji, kar Keohane označi za psihološko dimenzijo, ki jo moramo opazovati poleg že omenjenih objektivnih kriterijev. Na podlagi tega je razvil različne kategorije (ibid.; Benko, 1997: 250):

---

<sup>15</sup> Govorimo o kvalitativnih kriterij, ki pa ga nisem uporabil pri opredelitvi Finske kot male države, saj je težko merljiv.

- velike sile so tiste države, katerih voditelji menijo, da morejo same odločujoče vplivati na mednarodni sistem,
- srednje sile so tiste države, katerih državniki menijo, da same ne morejo vplivati in učinkovito delovati v mednarodnem sistemu, menijo pa, da morejo nanj izvajati sistemski vpliv, če delujejo v skupinah ali pa preko mednarodnih organizacij,
- male sile so tiste, katerih voditelji menijo, da ne morejo nikoli, pa naj delujejo same ali v skupinah, imeti pomembnejšega vpliva na mednarodni sistem.

Keohane je govoril o zelo pomembnem dejstvu, o tem, kako vodilni možje države vidijo svoje države in njihovo vlogo ter s tem njihov vpliv v mednarodni skupnosti. To vsebuje že nekatere predpostavke socialno konstruktivistične teorije in njen pogled na problematiko klasificiranja malih držav. K temu spadajo še nekatere determinante. Brglez (1999) je podal definicijo s stališča socialno konstruktivistične teorije. Po njegovem mnenju je mala država:

- Država, ki vstopa v neenakopravne odnose z drugimi državami;
- Če jo rugi subjekti v mednarodni skupnosti percipirajo kot malo državo;
- Če takšna percepcija potem, vendar ne nujno, vpliva na obnašanje elite in ostalih prebivalcev države.

V mednarodnih odnosih moram, ko govorim o klasifikaciji malih držav, tako poudariti obe strani. Na eni strani je pomembno, kako gledajo nate druge države v mednarodni skupnosti, na drugi strani pa to hkrati pomeni tudi, koliko moči dajo tej državi in za kako pomembnega te imajo. Pomembna je podoba države v drugih državah, ta pa nazaj implicira moč in ugled, ki ga državi pripisujejo druge države.

Ob poplavi različnih konceptov in definicij, ki opredeljujejo male države, so se pojavile tudi kritike, ki so pod vprašaj postavile analitično uporabnost teh konceptov in definicij. Eno izmed ostrejših kritik je v sedemdesetih letih podal Peter P. Baehr (v Christmas-Mooller, 1983: 40). Ta pravi, da razlog za neuporabnost konceptov leži v njihovi nezadostnosti kot analitičnega orodja in da male države predstavljajo preširoko kategorijo za analiziranje. Takšnim težavam se izogne David Vital (ibid., 1983: 44), ko zagovarja oblikovanje poljubne definicije, ki temelji na uporabnosti. Države namreč ne ohranjajo stalno mesto v mednarodni hierarhiji. Zato moramo vedno znova pokazati skupino držav, ki so definirane kot male države ter opredeliti posebne značilnosti te skupine.

Kakšen pomen ima v sodobni mednarodni skupnosti torej dejstvo, da je država mala? Temeljna domneva tradicionalne teorije moči je, da so velike države zaradi svoje velikosti pomembnejše kot male države, saj imajo na voljo več sredstev in moči za doseg svojih interesov. Papadakis in Starr (1991) nasprotno menita, da pri preučevanju zunanjepolitičnih ciljev in obnašanju držav ni dovolj le predpostavka moči in velikosti. Okolje malim državam nudi drugačne priložnosti in ovire kot velikim državam, zato si male države tudi ne prizadevajo doseči enakih ciljev kot velike države in imajo zato drugačne interese.

Vloga malih, predvsem evropskih držav, se je v sodobni skupnosti spremenila predvsem zaradi prepletenosti odnosov med državami in posledične medsebojne odvisnosti, ki v ospredje postavlja gospodarsko učinkovitost in demokratičnost, zanemarja pa vojaško moč. Njihova vloga in varnost se krepi tudi preko multilateralnih institucij in integracij, kjer imajo moč soodločanja pri reševanju skupnih problemov. Seveda pa integracijski procesi malim državam prinašajo tudi nove vrste zaskrbljenosti. Po mnenju Allena Sensa (Vegič, 1999) se pojavlja skrb za njihovo politično in ekonomsko neodvisnost ter socialno in kulturno avtonomijo.

Papadakis in Starr (1991), ki sta se vprašanja vloge malih držav v mednarodni skupnosti lotila z vidika vseh malih in ne le evropskih držav, ugotavljata, da imajo male države določene prednosti in priložnosti, vendar jih morajo biti sposobne zaznati in se na njih primerno odzvati. Z vidika sodobnega mednarodnega sistema imajo možnost, da se osredotočijo na posebne lokalne probleme in svoja sredstva zunanje politike usmerijo na njihovo reševanje. Lahko se tudi sklicujejo na skupne interese z velikimi državami. Z razvojem majhne, vendar učinkovite birokracije, lahko mala država svoje diplomatske napore osredotoči na osrednje mednarodne probleme. Sloves diplomatske učinkovitosti je lahko dragocena pogajalska moč, selektivna izbira veleposlaništev in osebja pa lahko pripomore k zmanjševanju informacijskih in komunikacijskih ovir, katerim so države podvržene zaradi svoje majhnosti. Pomanjkljivosti majhnega ozemlja pa lahko izničijo tudi družbeni dejavniki. Politična in gospodarska stabilnost pripomore k zaupanju in fleksibilnosti pri oblikovanju zunanje politike, domači intelektualni in kulturni viri pa lahko prispevajo k prestižnemu mednarodnemu ugledu. Pomanjkanje gospodarskih virov pa lahko nadomestijo dobra lokacija, dostop do tujih trgov in zgodovinske vezi (ibid.).

Vloga države se je v času, ko se pojavljajo nove dimenzije spoštovanja in varstva človekovih pravic, spremenila. Moč države ni več odvisna od njene velikosti ali velikosti njenega prebivalstva, prav tako pa se je ne meri več glede na njene vojaške vire oziroma sredstva, temveč glede na gospodarsko blaginjo in dobrobit prebivalcev. Gospodarski, politični in socialni razvoj znotraj države ni več odvisen le od države same, temveč nanj vpliva tudi mednarodna skupnost, odločilnega pomena pa je sposobnost države, prilagoditi se znanstvenemu in tehnološkemu razvoju (Bučar, 1992: 69).

### **3. MULTINACIONALNA PODJETJA**

#### **3.1. Definicija MNP**

Čeprav so MNP že star pojav, je bil sam pojem MNP opredeljen šele leta 1960, bolj redno pa so začeli spremljati MNP šele v šestdesetih letih dvajsetega stoletja (Svetličič, 1996: 278). Salvatore (1999) je multinacionalna podjetja opredelil kot podjetja, ki imajo v lasti produkcijske obrate, jih kontrolirajo ali upravljajo v nekaj tujih državah. Tako je MNP definiral Salvatore. V literaturi o MNP sem zasledil, da je največkrat uporabljena definicija Dunninga.

Multinacionalno podjetje<sup>16</sup> je »podjetje, ki vstopa v tuje neposredne investicije (TNI) in ima v lasti ali kontrolira aktivnosti dodajanja vrednosti v več kot eni državi«<sup>17</sup> (Dunning, 1993: 3). Podjetje ni multinacionalno, če samo vstopa v trgovino in storitve s tujim podjetjem ali mu služi kot pogodbenik. Obstaja veliko število možnosti, da neko določeno podjetje ocenimo glede stopnje multinacionalnosti. Podjetja razumemo kot multinacionalna, če:

1. imajo veliko subsidiarnih ali hčerinskih podjetij v drugih državah;
2. delujejo v različnih državah po svetu;

---

<sup>16</sup> V različnih člankih in knjigah zasledimo različna poimenovanja za multinacionalna podjetja (multinational enterprise – MNE). Uporabljajo tudi pojem multinacionalne korporacije (multinational corporation – MNC), transnacionalne korporacije (transnational corporation – TNC) in transnacionalno podjetje (transnational enterprise – TNE). V nadaljevanju diplomske naloge bom uporabljal poimenovanje multinacionalno podjetje.

<sup>17</sup> Podjetje je lahko podobno MNP, če s pogajanjem namesto vstopanja s tujimi neposrednimi investicijami doseže mednarodne sporazume o sodelovanju s podjetji v drugih državah. Tako najpomembnejša predpostavka za imenovanje podjetja kot multinacionalnega ni več lastništvo sredstev v tujini, temveč neposredno sodelovanje v aktivnostih dodajanja vrednosti v tujini (Spero in Hart, 1997: 141-142). Isto definicijo je Svetličič (1996: 278) prevedel od Dunninga, in sicer tako, da pod pojmom MNP ali TNP razumemo tista podjetja, ki v tujini izvajajo tuje neposredne naložbe in imajo v lasti oziroma nadzorujejo dejavnosti, ki oplajajo vrednost v več kot eni državi.

3. je delež sredstev, dohodkov, dobičkov v aktivnostih v tujini v primerjavi s skupnimi sredstvi, dohodki in dobički visok;
4. so njihovi zaposleni, delničarji, lastniki in menedžerji iz mnogih različnih držav;
5. so njihove tuje aktivnosti mnogo ambicioznejše in presegajo status prodajnih uradov, torej vključujejo cel spekter dejavnosti, od proizvodnje do raziskovanja in razvojnih (R&R) aktivnosti; (Dunning, 1992)

Svetličič (1985: 149) je na podlagi različnih definicij MNP ugotovil, da je možno opredeliti ekonomske, organizacijsko-upravljalne, motivacijske in pravne kriterije, ki se jih uporablja pri definiranju MNP. Ekonomska definicija poudarja velikost, geografsko razprostranjenost in tujo vsebino. Nadalje je na podlagi različnih avtorjev ugotovil, da se jih je večina odločila, kot tipično multinacionalno podjetje opredeliti podjetje, ki ima neto prodajo večjo kot sto milijonov dolarjev, afilijacije v od 4 do 6 ali več državah in najmanj 15 odstotkov prodaje v tujini (Helleiner, Parker, Kenneth in Simmond v Svetličič, 1985: 150-151)<sup>18</sup>. Organizacijska definicija pa običajno zahteva obseg in razprostranjenost MNP in analizira druge dejavnike, kot so vrsta njihove organizacije, centralizacija sistema odločanja, globalna strategija oziroma sposobnost delovanja kot celota v spreminjajočih se razmerah. Poudarja razliko med nekoordinirano strukturo majhnega investitorja in tesno povezanim MNP. Motivacijska definicija pa najbolj poudarja »filozofijo in motivacijo v odnosu do multinacionalnosti« (Svetličič, 1985: 151). Svetličič kot najbolj znani tovrsten primer omenjaj pristop Perlmutterja (Svetličič, 1985: 151)<sup>19</sup>. Kot najbolj problematičen kriterij za definiranje MNP, pa je Svetličič (1985) opredelil pravni kriterij, ker prinaša mnogo protislovij. Lazarus in njegovi sodelavci (Svetličič: 1985: 153) trdijo, da so MNP skupina privatnih podjetij, ki so medsebojno povezana z določenimi pravnimi zvezami, imajo skupno strategijo in so razporejena po področjih, ki pripadajo različnim državnim suverenostim.

Največkrat pa poleg Dunningove definicije MNP zasledimo najbolj obče sprejeto in hkrati tudi najširšo definicijo. Le-ta kot MNP označuje vsako podjetje, ki ima v lasti oziroma nadzoruje proizvodne ali storitvene obrate izven svoje dežele. Takšna podjetja niso vedno

---

<sup>18</sup> Definicije teh avtorjev, ki so navedene v Svetličiču (1985) so iz 70.ih let 20. stoletja.

<sup>19</sup> Perlmutter (Svetličič, 1985: 151) razlikuje med etnocentrističnimi (naravnanimi predvsem na domače tržišče), policentrističnimi (naravnanimi na ekonomije dežel, kjer delujejo) in geocentrističnimi (svetovno naravnanimi) družbami.



inkorporirana ali privatna, lahko so tudi državna ali zadružna. Takih definicij se poslužujejo tudi mednarodne organizacije kot sta OECD in ILO (Svetličič: 1985: 154-155)<sup>20</sup>.

MNP financirajo del svojih aktivnosti in operacij v tujini s prenosom dela svojih sredstev iz države s sedežem podjetja v državo, kjer je »gostujoče« podjetje (ponavadi v obliki hčerinskega ali subsidiarnega, lahko pa tudi v obliki skupnega podjetja – joint venture z drugim podjetjem). Tak prenos se imenuje TNI. Namen tega prenosa je kontrola ali posest sredstev v tujini. Večina strokovnjakov za TNI smatra tiste investicije, kjer tuja investicija vključuje kontrolo deset ali več odstotkov kapitala drugega podjetja. Pri tem pa se predpostavlja, da investitorji, ki imajo v lasti manj kot deset odstotkov kapitala nimajo kontrole v podjetju. Vendar lahko skupina med seboj povezanih manjših investitorjev kontrolira podjetje, čeprav njihova investicija po vsej verjetnosti ne bo vključena v statistike o tujih neposrednih investicijah<sup>21</sup>. Tako obstaja nekakšno »sivo območje« med pravimi TNI in tujimi portfeljskimi investicijami (Graham in Krugman, 1995: 9-11).

### **3.2. Teorije MNP**

Najpomembnejša in najznačilnejša oblika delovanja MNP so tuje neposredne investicije, zato so teorije MNP in tujih neposrednih investicij (TNI) tesno povezane. Teorija MNP je najširša teorija mednarodne proizvodnje, saj se ukvarja z verigo dodajanja vrednosti, njihovim lastništvom in organizacijo (s teorijo ekonomske organizacije), s teorijo podjetništva in se dotika tudi teorije inovacij. Združitev teorije mednarodnih kapitalskih tokov, teorije podjetja in teorije mednarodne menjave daje odgovore na celovita vprašanja povezana s TNI. Združitev obeh teorij še ni na vidiku, zato se moram za pojasnjevanje TNI in tudi MNP zadovoljiti z delnimi pristopi (Svetličič, 1996: 278-284).

Buckley in Casson (1976) sta ugotovila dve slabosti teorij MNP. Nekateri avtorji razglašajo določene teorije za splošne, čeprav te ne uspejo razložiti celovitih oblik poslovanja MNP. Drugi avtorji diferencirajo posamezne teorije, ki nimajo vsebinskih razlik, imajo pa zato

---

<sup>20</sup> OECD je v okviru svojih Napotil za ravnanje MNP opredelil MNP ali druge enote v privatni, državni ali mešani lastnini, ki so ustanovljena v različnih deželah in povezane tako, da lahko eno (ali več) pomembno vpliva na aktivnost drugih, predvsem pri delitvi znanja in virov z ostalimi. Stopnja avtonomnosti posameznih enot je različna (OECD Doc. DCB 48/28/76 v Svetličič, 1985: 154-155). ILO je v Tripartitni deklaraciji za MNP definirala javna, mešana ali privatna podjetja, ki imajo v lasti ali pa nadzorujejo proizvodnjo, storitve, razdelitev ali druga sredstva izven dežele, iz katere izhajajo (ILO Doc. 204/4/2, 16. 11. 1977 v Svetličič 1985: 155).

precejšnje razlike v izrazoslovju. Svetličič (1996) je navedel Vernonovo teorijo življenjskega cikla, Buckleyevo in Cassonovo internalizacijsko, Dunningovo razvojno pot in Cassonovo vključevanje podjetnika v teorijo TNI kot primere teorij, ki niso statične in lahko bolj pripomorejo k razlagi TNI in MNP.

Teorija MNP mora odgovoriti, kateri so tisti določeni pogoji, ki silijo podjetje, da internacionalizira svoje dejavnosti in pri tem izbere povsem določeno obliko mednarodnega poslovanja, torej TNI oziroma obliko, ki omogoča nadzor ali lastništvo nad obratom ali dejavnostjo v tujini<sup>22</sup>. Poleg primerjave tržnih transakcijskih stroškov z internimi pa moramo upoštevati tudi višino transakcijskih stroškov internalizacije. Do internalizacije pride, če so stroški internalizacije približno enaki transakcijskim stroškom. Najbrž obstaja določen prag presejanja transakcijskih stroškov preko internalizacijskih, ko se podjetje odloči za proizvodnjo v tujini z lastno podružnico, saj podjetje s TNI »zavrže« večja sredstva (Svetličič, 1996: 286).

Teorija MNP temelji na teoriji podjetja, za konkurenčni položaj podjetja pa je po Cassonu (Svetličič, 1996: 287) bistveno podjetništvo. Danes poganja razvoj tehnologija, inovacije in podjetništvo postajajo še pomembnejše. Teorijo MNP je zato potrebno približati teoriji inovacij in schumpetrovskemu pogledu na dinamiko razvoja gospodarstva. Teorija podjetja je še vedno preozka, da bi pojasnila mednarodno dejavnost in jo je treba razširiti še na teorije industrijske organizacije. Slednja se ukvarja s tržišči, ki jih ni mogoče analizirati s pomočjo konkurenčnega modela trga. Pri poslovanju podjetij pa je potrebno upoštevati tudi delovanje države (Svetličič, 1996: 283-289).

Po Buckleyu in Cassonu (Svetličič, 1996: 289) bi morali, preden sploh začnemo govoriti o splošni teoriji MNP, združiti elemente neoklasične in institucionalne ekonomike ter več pozornosti nameniti elementom poslovne strategije in odločanju menedžerjev. Zadnji večji vidik, ki bi mu morali nameniti pozornost, pa je čas, ki bi ga bilo potrebno mnogo natančneje

---

<sup>21</sup> To so investicije, ki naj ne bi vključevali neposredne kontrole tujih sredstev. Ta prag desetih odstotkov je sprejela OECD kot standard za merjenje tujih neposrednih investicij.

<sup>22</sup> Podjetje lahko v tujini nastopa z naslednjimi oblikami poslovanja: izvozom, licencami, projekti na ključ, podpogodbeništvom, afilijacijami v manjšinski lasti, skupnimi naložbami, afilijacijami v večinski lasti in afilijacijami v 100 odstotni lasti in še s kombinacijami med vsemi naštetimi oblikami ter tudi s strateškim povezovanjem (Muchielli v Svetličič, 1996: 285-286).

opredeliti, še zlasti njegov odnos z rastjo podjetij, tehnologij, proizvodov in panog. Boljše razumevanje delovanja MNP pa bi gotovo ponudilo tudi dodatno proučevanje teorije iger.

### **3.3. Zgodovina MNP**

TNI niso nov pojav, saj so tuje trgovske postojanke med ljudstvi ustanovljali pradavni trgovci. Sredozemski trgovci iz Genove in Benečani so bančne aktivnosti v oddaljenih področjih ustanovljali že okoli leta 1200. Tuje trgovske investicije so dosegle vrhunec z razvojem velikih trgovskih podjetij kot sta bili britanski Vzhodnoindijska družba in Hudson's Bay družba. Z začetki v osemnajstem stoletju, še pomembneje pa v devetnajstem stoletju, so za razliko od začetnih oblik trgovskih investicij obstajale TNI v kmetijstvu, rudnikih in proizvodnji. Do 90-ih let 19. stoletja so velika ameriška proizvodna podjetja – kot Singer Sewing Machines (prvo večje MNP), American Bell, General Electric in Standard Oil – veliko vlagale v tujino. Neka študija je pokazala, da so do leta 1914 ameriške TNI dosegle 2,65 milijard dolarjev, kar je predstavljalo 7 odstotkov bruto nacionalnega dohodka ZDA v tistem času (Wilkins in Chandler v Spero in Hart, 1997: 97).

Po drugi strani pa so TNI nov pojav, saj sta se narava in spekter mednarodnega podjetništva od konca druge svetovne vojne dramatično spremenila. Nove investicije so bile bolj usmerjene k proizvodnji, medtem ko so bile prejšnje investicije bolj usmerjene v kmetijstvo, bančništvo, prodajo in surovine. Če so TNI prej iskale surovine, potem proizvodnjo, danes iščejo predvsem znanje. Če so bile središče študij v 60-ih in 70-ih letih 20. stoletja ameriška multinacionalna podjetja in države, kjer so ta ameriška MNP gostovala, pa so začeli v 80-ih letih 20. stoletja prepoznavati vse večjo vlogo MNP iz Evrope, Japonske in novo industrializiranih držav. Podjetništvo je postajalo resnično globalno, kajti število domačih in gostujočih držav ter število in raznolikost MNP se je konstantno povečevalo (WIR, 1994: 3).

Na začetku 90-ih let 20. stoletja je bilo na primer 37 000 matičnih MNP, ki so imele v lasti 206 000 tujih hčerinskih podjetij (WIR, 1994: 3). Že takrat so bivše socialistične države spodbujale priliv TNI. To je povzročilo, da globalno usmerjena MNP različnih nacionalnosti postajajo vse vplivnejši akterji v svetovni ekonomiji. Podjetništvo je usmerjeno globalno, medtem ko svetovna politika ostaja predvsem v domeni vlad držav, zato postaja vprašanje, kdo ureja svetovno trgovino, vse bolj pomembno vprašanje v svetovni politiki (Spero in Hart, 1997: 97).

### **3.4. MNP in njihov vpliv v svetovni ekonomiji**

Mednarodna produkcija še vedno raste s tem, da MNP širijo svojo vlogo v vse bolj globalizarajoči svetovni ekonomiji. Zadnje raziskave ocenjujejo, da je na svetu okoli 65 000 MNP, ki imajo kar 850 000 hčerinskih podjetij po svetu. Število MNP se je v desetih letih podvojilo, medtem ko se je število hčerinskih podjetij povečalo za štirikrat. Njihov ekonomski vpliv lahko merimo na eni strani s številom zaposlenih v hčerinskih podjetjih, na drugi strani pa z velikostjo prihodkov. V letu 2001 so imela hčerinska podjetja v tujini 54 milijonov zaposlenih, leta 1990 pa le 24 milijonov zaposlenih. V letu 2001 so imela hčerinska podjetja v tujini 19 bilijonov USD prihodkov v primerjavi s 5,5 bilijonov USD v letu 1990. Tudi sredstva tujih hčerinskih podjetij so se v enajstih letih povečala skoraj petkrat, s 5,8 bilijonov USD v 1990 na 25 bilijonov USD v 2001. Izhodne TNI so se v istem obdobju z 1,7 bilijona USD povečala na 6,6 bilijonov USD (WIR, 2002: 1-4).

Tuja hčerinska podjetja prispevajo k svetovnemu BDP 10 % in eno tretjino svetovnega izvoza. Prihodki tujih hčerinskih podjetij so se v obdobju od 1990 do 2001 povečali skoraj štirikrat, medtem ko se je svetovni BDP povečal za eno tretjino na 32 bilijonov USD. Če pa bi k temu dodali še druge aktivnosti MNP, ki niso povezane s kapitalskimi zvezami, kot so mednarodno podpogodbništvo, licence in proizvodnje s pogodbami, bi imele MNP še večji delež v globalni ekonomiji (WIR, 2002: XV).

Vloga MNP se povečuje. Njihovo širitev pospešuje kombinacija različnih dejavnikov, ki imajo različen vpliv v različnih industrijah in različnih državah. Glavni so trije dejavniki: liberalizacija, hitra tehnološka sprememba in povečana konkurenca. Prvi dejavnik je politika liberalizacije, torej odpiranje narodnih trgov za vse oblike TNI in drugih nekapitalskih dogovorov. V zadnjih nekaj letih je bilo kar 90 % vseh zakonov, povezanih z vhodnimi TNI, ki so jih države sprejele, usmerjeno k ustvarjanju prijaznejšega okolja za investicije. Države so samo v letu 2001 sklenile 158 bilateralnih investicijskih pogodb, kar je skupno število takšnih pogodb dvignilo na 2099 do konca leta 2001. Čedalje več držav pa je sklenilo tudi pogodbe o izogibanju dvojnemu obdavčenju, kar vse pospešuje širjenje aktivnosti MNP. Drugi dejavnik je hitra tehnološka sprememba, ki zaradi vse višjih stroškov in tveganj, od podjetij zahteva internacionalizacijo. Tako lahko podjetja posežejo po svetovnem trgu in razdelijo stroške in tveganja. Na drugi strani pa je zaradi zmanjševanja transportnih in

komunikacijskih stroškov (»smrt razdalje«) smotrno integrirati daljne operacije in pošiljati izdelke in polizdelke po svetu za čim večjo učinkovitost. Tretji dejavnik, to je konkurenca, je rezultat prejšnjih dveh dejavnikov. Poostrena konkurenca spodbuja podjetja, da iščejo nove poti za povečanje učinkovitosti, med drugim tudi širitev obsega mednarodnih aktivnosti na nova tržišča v zgodnjih fazah in selitev določenih produkcijskih aktivnosti z namenom zmanjševati stroške proizvodnje (WIR, 2002: xv-xxx; WIR, 1999: xvii-xx).

Ti trije dejavniki delujejo po svoji naravi dolgoročno, vendar pa na investicijsko obnašanje MNP vplivajo tudi kratkoročne spremembe v poslovnih ciklih. Tokovi TNI so se prvič po desetletju rasti zmanjšali v letu 2001. To je bil večinoma rezultat upočasnitve (slabljenja) rasti v svetovni ekonomiji, še posebej v treh največjih gospodarstvih, ki se soočajo z recesijo. Posledično se je zmanjšala tudi vrednost združitvev in nakupov (M&A)<sup>23</sup>. Vrednost M&A se je v letu 2001 v primerjavi z rekordnim letom 2000 zmanjšala za polovico in dosegla 594 milijard USD. Tudi število M&A se je s 7800 v letu 2000 zmanjšalo na 6000 v letu 2001. Zmanjšalo pa se je tudi število M&A v vrednosti nad milijardo USD s 175 na 133, vrednost teh milijardnih M&A poslov pa z 866 na 378 milijard USD. Razvite države imajo daleč največji delež tokov TNI, zato so izgubile največ TNI v letu 2001, saj so se vhodne TNI zmanjšale za 51 % (na 503 milijarde USD) in izhodne TNI za 55 % (na 581 milijard USD)<sup>24</sup>. Tudi delež TNI v državah v razvoju se je zmanjšal, in sicer so se vhodne TNI zmanjšale za 14 % z 238 na 205 milijard USD. Le v državah Srednje in Vzhodne Evrope so se tokovi TNI povečali za 2 %, vhodne TNI so znašale 27 milijard USD in izhodne 4 milijarde USD<sup>25</sup> (WIR, 2002: XV - 22).

Vzrok manjših TNI je recesija v najbolj razvitih državah sveta v letu 2001. 11. september 2001 pa je naredil recesijo še bolj očitno. K manjšemu zaupanju investorjev pa sta gotovo prispevala tudi računovodska škandala v ZDA, v podjetjih Enron in Worldcom<sup>26</sup>. Nekateri so bili mnenja, da je dogajanje 11. septembra odločilno prispevalo k splošni recesiji. Vendar pa je Japonska organizacija za zunanjo trgovino v študiji zapisala, da napad v New Yorku ni bistveno vplival na načrte MNP. Tudi Kearney (WIR, 2002: 5) je v študiji, ki je izšla oktobra

---

<sup>23</sup> M&A so mergers and acquisitions oziroma združitve in nakupi.

<sup>24</sup> ZDA so ostale največja prejemnica s 124 milijarde vhodnih TNI (skoraj -50 % glede na leto 2000) in največja investitorica s 114 milijarde USD (-30 % glede na leto 2000).

<sup>25</sup> Kar 75 % vseh vhodnih TNI je prejelo pet držav: Poljska, Češka republika, Ruska federacija, Madžarska in Slovaška.

<sup>26</sup> Po nekaterih ocenah sta povzročila za malo več kot 0,3 % izpada BDP ZDA.

2002, ugotovil, da kar 2/3 največjih tisoč podjetij ni nameravalo spremeniti načrtov glede vlaganja v tujini, 16 % jih je želelo celo povečati, 20 % pa znižati. V študijah navedenih v WIR, so ugotovili, da so nekatera podjetja naložbo v tujino za nekaj časa le preložila, večina pa jih je investirala po prvotnih načrtih (WIR, 2002: 3-5).

Manjše TNI v letu 2001 so tudi posledica rekordnih let 1999 in 2000 v gospodarski rasti in rekordnih M&A v teh dveh letih, saj je bilo v letu 2001 še vedno več TNI kot v letu 1998. So tudi posledica hitre rasti v 90-ih letih 20. stoletja. Enak vzorec je bil tudi konec 80-ih in v začetku 90-ih let 20. stoletja in v letih 1982-1983. Cikel navzdol po dolgem trendu rasti TNI, ki se pojavlja na deset let, je tretji te vrste po drugi svetovni vojni. Ta nihanja odražajo gibanja različnih faktorjev, kot so poslovni cikli, vzdušja na borzah ter M&A. Ti kratkoročni faktorji delujejo skupaj z dolgoročnimi. Hkrati obstaja stabilna povezava med globalnimi tokovi TNI in med stopnjo ter rastjo svetovnega BDP. Tehnološka sprememba, zmanjševanje ekonomske oddaljenosti in nove metode v menedžmentu pospešujejo in utrjujejo mednarodno produkcijo (WIR, 2002: 2-14).

### **3.5. Največja MNP na svetu**

Največja MNP na svetu so hkrati tudi največja podjetja na svetu po kateremkoli ekonomskem kriteriju, torej po višini sredstev, prihodkov, dobička, vlaganja v R&R, dobičkov do števila zaposlenih (glej tabele 4-6). Po WIR<sup>27</sup> (2002: 86-88) je največje MNP po količini sredstev v tujini Vodafone, ki se je s senzacionalnim nakupom večjega Mannesmanna katapultiral na sam vrh lestvice v WIR (2002: 86) v letu 2000. Na drugem mestu je General Electric, ki je pred letom 2000 dolgo časa kraljeval na lestvici. 2000 je bilo po prihodkih odlično leto za naftna MNP, ki so ustvarila največje prihodke (zaradi relativno visoke cene nafte) med največjimi MNP. Zelo velike prihodke so izkazali tudi Wal-Mart Stores (veriga prodajaln) in avtomobilski giganti. Največji delodajalec je bil Wal-Mart Stores z 1 300 000 zaposlenimi

---

<sup>27</sup> Tu moram opozoriti, da sem se osredotočil na lestvice samo nefinančnih MNP, saj nekatere revije objavljajo lestvice finančnih (banke in zavarovalnice) in nefinančnih MNP. UNCTAD (v WIR) sestavlja lestvico 100 največjih MNP na svetu na podlagi višine sredstev, ki jih imajo podjetja v tujini. V WIR objavljajo tudi 50 največjih MNP držav v razvoju in 25 največjih Srednje in Vzhodne Evrope. Lestvice pa sestavljajo tudi naslednje revije: Fortune, Forbes, Business Week in Financial times. Fortune objavlja lestvico Fortune Global 500, kjer je razvrščenih 500 največjih MNP na svetu na podlagi višine skupnih prihodkov. Tudi Forbes objavlja lestvico Forbes 500 na podlagi višine prihodkov MNP. Financial Times objavlja lestvico 500 in 1000 največjih MNP na podlagi tržne vrednosti. Tako se lahko isto podjetje zaradi upoštevanja različnih kazalcev pri različnih lestvicah pojavlja na različnih mestih, vendar pa je kar nekaj MNP uvrščeno prav ali blizu vrha na vseh lestvicah. Ta podjetja so: General Electric, ExxonMobil, General Motors, Royal Dutch/Shell, Daimler Chrysler, Microsoft in British Petroleum.

leta 2000. Leta 2001 se je število zaposlenih povečalo še za 300 000. Na vrhu vseh lestvic največjih MNP še vedno kraljujejo predstavniki tako imenovane stare ekonomije, kot so naftne korporacije in proizvajalci avtomobilov, pospešeno pa se jim približujejo telekomunikacijska MNP. Pomembna stalnica na lestvicah pa ostajajo farmacevtski giganti in proizvajalci hrane in pijač (WIR 1999, WIR 2002, Fortune 2002 in 2001, Financial Times 2000-2002) .

Še vedno imajo največ MNP ZDA, sledijo pa jim Japonska, velike države EU (Nemčija, Francija, Velika Britanija). Med malimi državami iz Evrope je s svojimi številnimi MNP<sup>28</sup> fenomen Švica. Na lestvice se le redko uvrščajo MNP iz držav v razvoju in še to ponavadi na sam konec razpredelnice<sup>29</sup>. Na lestvico se ni uvrstilo nobeno MNP iz Srednje in Vzhodne Evrope, saj so večina še na začetku internacionalizacije svojih aktivnosti, nekaj potencialno velikih MNP pa so kupila MNP razvitih držav (WIR, 2002: 85-133).

Pravo sliko velikosti MNP si ustvarimo šele, ko največja podjetja primerjamo z državami<sup>30</sup>. Ugotovimo, da je le na skupni lestvici BDP-ja držav in dodanih vrednostih MNP leta 2000 kar 29 največjih MNP. ExxonMobil je na 45. (63 milijard USD), General Motors pa na 47. mestu (56 milijard USD). Pred Slovenijo, ki je na skupni lestvici držav in MNP na 93. mestu z 18 milijardami USD BDP-ja, je uvrščenih 23 MNP, od tega imajo štiri MNP dvakrat večjo in še dve trikrat večjo dodano vrednost kot je slovenski BDP. Sto največjih MNP na svetu je ustvarilo 4,3 % celotnega svetovnega BDP leta 2000. Leta 1990 so ga ustvarili le za 3,5 %. Največja MNP zanesljivo rastejo iz leta v leto, največkrat pa za svojo širitev uporabljajo M&A. Tako je na primer General Electric, v obdobju od 1987 do 2001, sklenil kar 228 M&A transakcij, Vodafone pa je v enakem obdobju sklenil transakcije v vrednosti 297,6 milijarde USD (WIR, 2002: 89-91).

---

<sup>28</sup> Poleg kar nekaj finančnih MNP so v Švici še Nestle (hrana in pijača), Novartis, Roche Group (oba farmacevta) in ABB (Asea Brown Boveri – električna oprema).

<sup>29</sup> Na lestvico 100 največjih MNP World Investment Reporta se je leta 2000 uspelo uvrstiti le petim MNP iz držav v razvoju, na najvišje, 14. mesto, se je uvrstilo Hutchison Whampoa iz Hong Konga na Kitajskem, ki je, na primer, imelo 7,3 milijarde USD letnih prihodkov.

<sup>30</sup> Pri primerjanju velikosti držav so se največkrat zanesli na primerjavo prihodkov MNP in BDP države. Takšna primerjava ni čisto na mestu, saj se v BDP države meri dodana vrednost, ki je bila ustvarjena v državi v tistem letu. Zato je treba primerjati BDP države in dodano vrednost, ki je bila ustvarjena v MNP. Ta podatek pa ni vedno na voljo, zato so ga v raziskavi v UNCTAD-u izračunali na podlagi različnih postavk (glej opombe pod tabelo WIR, 2002: 90).

V WIR pa merijo tudi transnacionalnost oziroma multinacionalnost MNP<sup>31</sup>. Nobeno presenečenje ni, da večina podjetij z najvišjo multinacionalnostjo prihaja iz držav z majhnim trgov, na primer Švice, Švedske, Belgije in Finske. Kar nekaj MNP z najvišjo stopnjo multinacionalnosti prihaja iz Velike Britanije. Angleška MNP so hotela namreč ohraniti tržni delež v tujini, zato so prakticirale nove naložbe in nakupe v EU in Severni Ameriki. Zaradi velikih domačih trgov pa je razumljivo, da MNP iz ZDA in Japonske nimajo visokih stopenj multinacionalnosti, vendar pa jih v zadnjem času vse bolj povečujejo (WIR, 2002: 85-99; WIR, 1999: 77-85).

## **4. FINSKA**

### **4.1. Zgodovina**

#### **4.1.1. Finska pod švedsko oblastjo**

Finska je bila v zgodovini dolgo časa območje za merjenje moči med njenima močnima sosedama, Rusijo in Švedsko. Že okoli leta 1000 sta se začeli boriti za kontrolo nad območjem sedanje Finske. Švedi so hoteli Fince spreobrniti v katoliško, Rusi pa v pravoslavno vero. Med leti 1100 in 1200 je Švedska osvojila večino območja današnje Finske. Tedaj se je na območje Finske preselilo veliko Švedov, švedščina pa je postala uradni jezik. Okoli leta 1540 je švedski kralj Gustav I. razglasil luteranstvo za uradno vero. Med leti 1500 in 1800 so potekali stalni boji za prevlado na območju današnje Finske. Po veliki Severni vojni (1720-1721) je Rusija nekaj desetletij obvladovala območje Finske, ki pa ga je v naslednji vojni 1788-1790 ponovno zavzela Švedska. Po tej zadnji vojni je nekaj Fincev načrtovalo razglasiti neodvisnost Finske, vendar pa jim to ni uspelo (World Book Encyclopedia, 1994: 122).

#### **4.1.2. Finska pod rusko oblastjo in pot do neodvisnosti**

Po tem dolgem obdobju švedskega vladanja, ki je pustilo pomemben pečat v finski zgodovini, ko se je tja preselila švedska manjšina, švedščina je bila uradni jezik<sup>32</sup> ter luteranstvo državna vera, je nastopilo obdobje ruske prevlade. Po ruski osvojitvi leta 1809 je dobila Finska naziv

---

<sup>31</sup> Indeks multinacionalnosti MNP se izračuna na podlagi povprečja med tremi razmerji: sredstvi v tujini/skupnimi sredstvi, prihodki v tujini/skupnimi prihodki in zaposlenimi v tujini/skupno zaposlenimi. Večji kot je indeks, večja je multinacionalnost podjetja.

<sup>32</sup> Danes ima Finska številčno švedsko manjšino in dva uradna jezika, finščino in švedščino.



neodvisna vojvodina. Obdržala je lokalno samoupravo, ki jo je razvila že pod švedsko oblastjo. V devetnajstem stoletju je tudi Finsko zaznamovalo nacionalno prebujenje in Finci so vse bolj glasno zahtevali, da finščina postane uraden jezik, enakopraven s švedščino. Vendar pa se to ni zgodilo do leta 1902. Tedaj je car Nikolaj II. začel uresničevati program rusifikacije Fincev in jim je z namenom, da bi Finci prevzeli rusko vladavino, upravo in kulturo, vzel večino samouprave in razpustil finsko vojsko ter vsilil ruščino kot uradni jezik. Takratni ruski guverner na območju današnje Finske, ki je bil pravi diktator, je leta 1903 preklical finsko ustavo, vse pa se je končalo s šestdnevno narodno stavko Fincev leta 1905, ki je prisilila carja, da jim je vrnil večino pred tem vzetih pravic (World Book Encyclopedia, 1994: 122).

Leta 1906 so Finci prvič volili svoj parlament, volilno pravico pa so imeli vsi odrasli državljani, moški in ženske. Vendar pa so Rusi še naprej poskušali z rusifikacijo. Finska se ni vmešavala v prvo svetovno vojno<sup>33</sup>, je pa izkoristila rusko revolucijo leta 1917 in še istega leta razglasila neodvisnost. Temu je sledila državljanska vojna<sup>34</sup> med socialisti in med nesocialisti pod vodstvom Carla Gustava Mannerheima. Zmaga nesocialistov je dala Finski republiško ustavo, vendar pa so bili finski odnosi napeti tako s Švedsko kot z Rusijo<sup>35</sup>. V 2. svetovni vojni jo je najprej leta 1939 napadla Rusija in šele po katastrofalnih izgubah zavzela nekaj finskega ozemlja, v nadaljevanju vojne pa je Finska zavzela vsa sporna območja, ki sta si jih lastila Rusija in Finska. Finska se v tej vojni ni postavila na nobeno stran (ne sil osi in ne sil antante), v letu 1944 pa je Rusija zavzela nazaj vsa sporna ozemlja in še nekaj dodatnega finskega ozemlja (World Book Encyclopedia, 1994: 122-123).

Po koncu vojne in podpisu pogodbe prijateljstva in pomoči je Finska vodila politiko nevtralnosti. Urho Kekkonen je zaznamoval obdobje med 1956 in 1981, ko je bil predsednik Finske in bil ponovno izvoljen kar petkrat, saj je bil pojem za vodenje politike nevtralnosti. Med drugim je bil tudi eden pobudnikov za Konferenco o varnosti in sodelovanju v Evropi, ki

---

<sup>33</sup> Skozi prvo svetovno vojno je imela Finska trgovske ladje blokirane v Botniškem zalivu, kar je privedlo do velike nezaposlenosti in lakote (World Book Encyclopedia, 1994: 122). Posledica tega je bila, da je Finska zagovarjala neke vrste avtarkijo glede pridelovanja hrane, kar pa je pomenilo visoke cene živil, ker Finska pač nima dovolj dobrih kmetijskih zemljišč. Leta 1995 so bili z vstopom v EU posebej prizadeti kmetje, ki so bili pred tem dobro zaščiteni s strani države ([http://virtual.finlad.fi/finfo/english/eu\\_eco.html](http://virtual.finlad.fi/finfo/english/eu_eco.html), 26. 4. 2003).

<sup>34</sup> Podobno kot v ruski državljanski vojni, sta se bojevali bela garda nesocialistov, ki je dobivala pomoč iz Nemčije in rdeča garda socialistov, ki jo je podpirala Rusija (World Book Encyclopedia, 1994: 122).

<sup>35</sup> Finci so od Švedov zahtevali Alandske otoke, od Rusov pa Karelijo (območje vzhodno od današnje Finske). V naslednjih spopadih z Rusi izgubili Južno Karelijo in še nekaj ozemelj (po 2. svetovni vojni), vsega skupaj kar 1/10 ozemlja. V Finsko pa je zbežalo kar 420 000 prebivalcev Karelije (World Book Encyclopedia, 1994: 123).

je bila v Helsinkih leta 1975. Prav Kekkonova osebnost in njegovo vodenje politike nevtralnosti Finske<sup>36</sup> je prepričala Sovjetsko zvezo, da ni nasprotovala podpisu pogodbe med članicami EFTA (Finska je postala polnopravna članica 1961 in Evropsko skupnostjo. Finska se je že leta 1955 pridružila OZN in Nordijskem svetu<sup>37</sup>, leta 1989 pa je postala tudi članica Sveta Evrope (<http://virtual.finland.fi/finfo/english/histeneng.html>, 12. 11. 2002).

#### **4.1.3. Finska in EU**

Finska je naredila enega najpomembnejših korakov leta 1995, ko je postala članica EU. Pred tem pa je bila eno leto v Evropskem ekonomskem območju. Za članstvo v Evropski Uniji je zaprosila marca 1992<sup>38</sup>, v času najgloblje recesije v dvajsetem stoletju. V obdobju med 1990 in 1993 je BDP Finske padel za 10 %. Nezaposlenost je leta 1994 dosegla 16,4%, medtem ko je bila v letu 1990 le 3,1 % (glej tabele 10-16). Javni dolg vlade in nezaposlenost sta rasli, zato so se pojavile tendence po devalvaciji finske marke, kar se navsezadnje tudi zgodilo. Kmalu potem, še pred samo vključitvijo v EU, pa se je stanje začelo obračati na bolje, zahvaljujoč izvozu, predvsem elektronske industrije. Nezaposlenost pa je vseeno ostala visoka ([http://virtual.finland.fi/finfo/english/eu\\_eco.html](http://virtual.finland.fi/finfo/english/eu_eco.html), 26. 4. 2003).

Čeprav je bila večina zunanje trgovine s članicami prosta že pred samo pridružitvijo Finske EU, pa je dostop do notranjega trga EU in carinske unije vzpodbudil trgovino in investicije. Ker je bila Finska zemljepisno oddaljena od večine velikih evropskih trgov, je članstvo v EU dvignilo zavest o finskem gospodarstvu in finskih podjetjih. Še posebno je pozitivne učinke občutil elektronski sektor ([http://virtual.finland.fi/finfo/english/eu\\_eco.html](http://virtual.finland.fi/finfo/english/eu_eco.html), 28. 4. 2003).

Leta 1999 se je začela tretja faza Ekonomske in monetarne unije (EMU) s Finsko kot ustanovno članico. Z EMU in vpeljavo evrov v 2002 se je, z vidika potrošnikov, začelo še pomembnejše obdobje, kot je bilo samo članstvo v EU po letu 1995. Samo kmetijstvu je članstvo prineslo veliko spremembo. Finska podjetja, ki so uporabljala evro, niso bila več izpostavljena menjalniškemu tveganju in tudi stroški transakcij so se zmanjšali. Leta 1989 je

---

<sup>36</sup> Šele leta 1990 je finska vlada izdala deklaracijo, ki določa, da so omejitve finske suverenosti, to je števila vojakov in količine orožja, načrtane v Pariški pogodbi iz leta 1947, postale odvečne (<http://virtual.finland.fi/finfo/english/histeneng.html>, 12. 11. 2002).

<sup>37</sup> Članice Nordijskega sveta so Danska, Finska, Islandija, Norveška in Švedska.

<sup>38</sup> Potrebo in možnost po vključitvi v EU je pospešila tudi prošnja Švedske za članstvo v EU spomladi 1991 in razpad Sovjetske zveze konec leta 1991. Na referendumu oktobra 1994 je 57 % Fincev glasovalo za vključitev v

bil PPP<sup>39</sup> na prebivalca 5 % nad povprečjem petnajstih držav EU, še v letu 1992 pa je bil 13 % pod tem povprečjem. Po 1992 se je v finskem gospodarstvu začela pot navzgor, k čemur je precej pripomoglo tudi članstvo v EU, tako da je bil PPP leta 2002 na prebivalca na Finskem za 2 % nad povprečjem petnajstih članic EU. Vendar pa bi bil pozitiven učinek EMU še večji, če bi se evro območju pridružili tudi tradicionalni trgovinski partnerji Finske in sicer Švedska, Danska in Velika Britanija. Trg držav evro območja je bil cilj slabih 30 %, celotna EU pa 52 % celotnega izvoza finskih podjetij, kar je precej manj kot v preostalih članicah EU. S širitvijo EU na vzhod v letu 2004 pa se bo delež izvoza Finske v EU izenačil s preostalimi članicami EU. Vendar pa pomembnost trgov izven EU ne sloni le na Vzhodni Evropi, temveč v veliki meri tudi na ZDA in Daljnem vzhodu. Tudi priliv TNI se je z globalizacijo in članstvom v EU precej povečal. Precej številčna so bili M&A med finskimi in švedskimi podjetji, kar upošteva, da je drugi uradni jezik švedščina, ni presenetljivo. Tudi izhodne TNI so se povečale, 2/3 teh investicij je končalo v EU, predvsem v Švedski, Nemčiji in Nizozemski ([http://virtual.finland.fi/finfo/english/eu\\_eco.html](http://virtual.finland.fi/finfo/english/eu_eco.html), 26. 4. 2003).

#### **4.2. Izzivi gospodarski politiki**

V 80-ih letih 20. stoletja je bilo v javnem sektorju zelo malo dolga, kar pa je dramatično spremenila recesija na začetku 90-ih. V petih letih se je javni dolg povečal štirikrat na 60 % finskega BDP, kasneje pa se je začel zmanjševati. Leta 2002 je dolg znašal le 42 % finskega BDP, torej eden najnižjih v EU. Davčno razmerje se je znižalo, vendar pa je ostalo za 2,5 % nad povprečjem EU. Obdavčenje vliva na konkurenčnost, zato so pritiski, da se obdavčenja znižajo. Širitev EU, še posebej v bližnje baltske države (Estonijo, Latvijo in Litvo), kjer so stroški dela nižji, bo te pritiske še povečalo. Potrebno je znižati vse oblike davkov: davek na dohodek, dobiček, na motorna vozila in davek na nekatere vrste blaga. To predstavlja izziv javnemu sektorju, saj se hkrati povečuje tudi število starejših oseb, kar še dodatno obremenjuje javno zdravstvo in pokojninske odhodke. Zaradi skorajšnje upokojitve »baby boom« generacije<sup>40</sup>, je potrebno zvišati stopnjo zaposlenosti (<http://virtual.finland.fi/finfo/english/histeneng.html>, 12. 11. 2002).

---

EU, novembra istega leta pa je bilo v finskem parlamentu 152 glasov od 197 za odobritev vstopa v EU (<http://virtual.finland.fi/finfo/english/histeneng.html>, 12. 11. 2002).

<sup>39</sup> PPP je purchasing power parity oziroma kupna moč.

<sup>40</sup> Zanimivo pa je tudi, da se Finci upokojijo prej kot Švedi (<http://virtual.finland.fi/finfo/english/histeneng.html>, 12. 11. 2002).

Finska ima centralizirano dohodkovno politiko, ki pokriva skoraj vse uživalce dohodkov. Pred vstopom v EU je Finska hitro povečanje stroškov in cen popravljala z deprecijacijo finske marke. Ker pa sedaj te možnosti kot članica EMU nima več in ker na konkurenčnost neposredno vplivajo produkcijski stroški, morajo stroški ostati v ravnotežju s tistimi v tujini in ne smejo biti določeni na osnovi napačno določene produktivnosti. V času EMU so dohodki naraščali zmerno, delavci pa so očitno dobro razumeli zahteve članstva v EMU. V zadnjih letih je Finska postala ena najbolj konkurenčnih držav na svetu (<http://virtual.finland.fi/finfo/english/histeneng.html>, 12. 11. 2002).

Tudi potrošniki so imeli koristi od vstopa Finske v EU, predvsem zaradi nižjih cen živil in posledično večje kupne moči. V Finsko so vstopile tuje trgovske verige, še posebej tiste z oblačili in vsakodnevnimi potrošniškimi izdelki ter tudi tuje banke. Ta povečana konkurenčnost je izboljšala ponudbo in večkrat znižala ceno. Finski bančni sektor je učinkovitost povečal že pred vstopom v EU in je bil že tedaj precej učinkovitejši kot v velikih državah EU. Tako je bil zelo dobro pripravljen na konkurenco iz EU. Obrestne mere za nove hiše so danes med najnižjimi v evro območju. Z razširitvijo EU 2004 pa se bodo povečale tudi možnosti za trgovanje in konkurenčnost. Lokacija dela in kapitala bo še učinkovitejša (<http://virtual.finland.fi/finfo/english/histeneng.html>, 12. 11. 2002).

### **4.3. Finska tehnološka politika**

Tehnologija tvori temeljni del finske industrijske politike. Ta usmeritev je trdno zasidrana v vseh krogih finske vlade. O temeljnih vprašanjih tehnologije redno razpravljajo v Svetu za znanstveno in tehnološko politiko, ki mu predseduje predsednik vlade. Finska stalno povečuje vlaganje v R&R, ki so v letu 2002 dosegla 3,47 % BDP ali kar 4,9 milijarde evrov (5,14 milijarde USD). Od tega je privatni sektor prispeval 3,4 milijarde evrov oziroma 3,56 milijarde USD (glej tabele 19 in 21) (<http://www.tekes.fi/eng/policy>, 8. 2. 2003). Kako hitro so naraščala vlaganja v R&R kaže tabela 21. Leta 1985 je Finska vlagala 1,55 % BDP v R&R, leta 1990, ko je vanje vložila 1,91 % BDP, potem pa se je izdatek za R&R že leta 1999 povzpел krepko nad 3 % BDP.

Rezultat R&R investicij je jasno viden v strukturni spremembi industrije in v širokem spektru finskih visoko tehnoloških izvozov. Elektronika in električna predstavljata poleg lesne

(gozdarske)<sup>41</sup> in kovinske industrije tretji (in hkrati najmočnejši) steber finskega narodnega gospodarstva. Vloga Tekes-a (glej poglavje 4.3.1.) je v zagotavljanju konkurenčnosti tradicionalnih grozdov<sup>42</sup> in hkrati v nadziranju rasti nove industrije. Ministrstvo za trgovino in industrijo nadzira finsko tehnološko politiko. Na operativni ravni pa Tekes neodvisno spodbuja in koordinira R&R projekte in programe, dodatno pa še spodbuja in ohranja sodelovanje z mednarodnimi mrežami. Tekes sodeluje z mnogimi partnerji v finskem inovacijskem okolju. Glavna agencija za implementacijo za bazične raziskave je Finska akademija. Tehnološko politiko na regionalni ravni izvajajo T&E<sup>43</sup> centri. Samo s poslovnega vidika pa so ključni subjekti Sitra (finski državni sklad za R&R), Finnvera (Izvozna kreditna agencija)<sup>44</sup>, Finpro (družba za internacionalizacijske storitve) ter »Invest in Finland« (<http://www.tekes.fi/eng/policy>, 8. 2. 2003).

Tabela 1: Temeljni momenti v finski tehnološki politiki

1979	Ustanovitev Državnega tehnološkega odbora
1982	Resolucija državnega sveta o tehnološki politiki
1983	Ustanovitev Tekes-a
1984	Začetek Tehnoloških programov
1985	EUREKA prične z delovanjem
1986	Ocena finske znanstvene in tehnološke politike s strani OECD
1986	Okvirni sporazum za raziskovalno sodelovanje z EU
1990	Poročilo odbora za tehnološke programe
1991	Finska postane članica CERN-a
1992	Finska predseduje EUREKA
1992	Ustanovitev Finskega sekretariata za R&R v EU
1993	Ustanovitev Ministrstva za R&R: Nacionalna industrijska strategija
1994	Evropsko ekonomsko območje poglobi sodelovanje z EU
1995	Finska postane članica EU in Evropske agencije za vesolje (ESA)
1995	Ustanovitev energetske tehnologije prepusti Ministrstvo za trgovino in industrijo TEKES-u
1996	Vlada se odloči povečati izdatke za R&R
1997	Ustanovitev centrov za zaposlovanje in ekonomski razvoj

<sup>41</sup> Finska nima nobenih drugih surovin kot gozdove, ki pokrivajo kar 2/3 vse Finske, več kot kjerkoli drugje v Evropi (World Book Encyclopedia, 1994: 120-121). Zgodovinsko gledano sta bili lesna in z lesom spodbujana kovinska industrija najpomembnejši izvozni artikel Finske, vendar ju je v zadnjih letih prehitel elektronski sektor.

<sup>42</sup> Grozdi ali drugače v angleščini cluster.

<sup>43</sup> Technology and Employment centri oziroma centri za tehnologijo in razvoj, ponavadi imenovanih Centri za zaposlovanje in ekonomski razvoj.

<sup>44</sup> Podobno oziroma enako kot Slovenska izvozna družba.

1999	Izdatki za R&R presežejo 3 % BDP
1999	Finska predseduje EU
2000	Finska je po Competitiveness Report Svetovnega ekonomskega foruma (WEF) na prvem mestu

Vir: <http://www.tekes.fi/eng/historical/milestones.html>, 10. 2. 2002

#### 4.3.1. Tekes

Tekes, Nacionalna tehnološka agencija, je glavna javna finančna in strokovna organizacija za tehnološki razvoj na Finskem. Financira tako industrijske projekte R&R kot tudi projekte v razvojnih inštitutih, še posebej pa spodbuja inovativne projekte z visoko stopnjo tveganja. Primarni cilj Tekes-a je spodbujati konkurenčnost finske industrije in storitev v ustvarjanju vrhunskih svetovnih tehnologij in tehnološkega know-howa. Aktivnosti Tekes-a so usmerjene k diverzifikaciji produkcijskih struktur, k povečanju produktivnosti ter izvoza in k ustvarjanju pogojev za večjo zaposlenost in socialno blaginjo. Tekes dobi denar v višini 380 milijonov evrov iz proračuna (od Ministrstva za trgovino in industrijo). Porabi ga za okoli 2000 projektov letno. Tekes je bil ustanovljen 1983, z namenom, da bi pomagal Finski iz recesije, ki je sledila dogodkom v 70-ih letih 20. stoletja. Počasi je nato začel dobivati koncesijo za vse več tehnoloških programov, tako da jih danes vodi že preko štirideset. Začel je z dvajsetimi zaposlenimi, sedaj pa jih ima okoli tristo, na Finskem in tudi v tujini (<http://www.tekes.fi/eng/tekes>, 8. 2. 2002).

Rezultat delovanja Tekes-a so bili mednarodno konkurenčni izdelki, višja strokovna stopnja in bolj učinkovite produkcijske metode in storitve podjetij, s katerimi so sodelovali. Finska ima svetovno vrhunsko tehnologijo v naslednjih grozdih: informacijskem in komunikacijskem, kovinskem, gozdnem, grozdu za blaginjo<sup>45</sup>, biokemijskem in kemijskem, ekološkem, energijskem, nepremičninskem in gradbenem ter prehrabnem (<http://www.tekes.fi/eng/tekes>, 8.2.2002).

#### 4.3.2. Finnvera

Finnvera je uradna finska Agencija za izvozne kredite in je v lasti države. Razvija domače aktivnosti finskih podjetij in spodbuja izvoz in internacionalizacijo podjetij. Deluje tudi kot posrednik med finančnimi programi EU in finskimi SMEs<sup>46</sup>. Finnvera sodeluje s 26 000 podjetji. Samo leta 2002 je Finnvera pomagala ustvariti 9500 novih služb, v istem letu pa je

<sup>45</sup> V angleščini se imenuje welfare cluster.

<sup>46</sup> SMEs so small and medium size enterprises oziroma mala in srednja podjetja.

ustvarila še 22 milijonov evrov dobička. Leta 2002 je Finnvera dala podjetjem, ki operirajo v Finski, 770 milijonov evrov za financiranje tveganj, odobrila pa je še za 1709 milijonov evrov izvoznih kreditnih garancij. Izvozne kreditne garancije Finnvere so predstavljale 2,1 % celotnega finskega izvoza, predstavljale pa so 6,9 % celotnega finskega izvoza v države, kjer obstaja politično tveganje. Finnvera spodbuja podjetništvo, hoče pa povečati financiranje SMEs, še posebno v storitvenem sektorju. Skrbi tudi za uravnotežen regionalen razvoj, saj del sredstev dobi tudi iz Evropskega sklada za regionalen razvoj. Potreba po Finnverinem financiranju se povečuje, saj deluje čedalje več podjetij na vse zahtevnejših svetovnih trgih (<http://www.finnvera.com/index.cfm?lang=3&TO=107>, 22. 3. 2003).

### **4.3.3. Sitra**

Sitra je finski Državni sklad za R&R, torej neodvisen javni sklad, ki deluje pod nadzorom finskega parlamenta. Usmerjen je k izboljšanju finske ekonomske blaginje s podpiranjem raziskovanja, inovativnih bančnih projektov, z organiziranjem izobraževalnih programov ter s financiranjem projektov s tveganim kapitalom. Sklad je bil v povezavi z Banko Finske ustanovljen leta 1967, leta 1991 pa je prišel pod nadzor finskega parlamenta. Sitra daje poudarek tistim projektom, za katere pričakuje, da jih ne bodo opravljala nobena podjetja in organizacije ter niso v pristojnosti nobene organizacije javnega sektorja. Poskuša pomagati podjetjem z razvojnimi in finančnimi storitvami, še posebej podjetjem v začetni fazi razvoja, da lahko slednja izboljšajo mednarodno konkurenčnost in dobičkonosnost (<http://www.sitra.fi/eng/index.asp>, 22. 3. 2003).

## **5. NOKIA**

### **5.1. Zgodovina**

#### **5.1.1. Začetki**

Začetki Nokie segajo v leto 1865, ko je rudniški inženir Friderik Idestam ustanovil gozdarsko podjetje na jugozahodu Finske. Leta 1898 je bilo na Finskem ustanovljeno podjetje Finnish Rubber Works Ltd. Guma in drugi sorodni kemijski proizvodi so bili v tistem času primeri vrhunske tehnologije. Druga pomembna sprememba povezana z Nokio pa je bila napeljava elektrike v domove in tovarne, kar je leta 1912 posledično vodilo v ustanovitev podjetja Finnish Cable Works. To podjetje je proizvajalo kable za telegrafsko industrijo in podpiralo

uveljavljanje nove naprave – telefona (<http://nokia.com/nokia/0,8764,1125,00.html>, 25. 10. 2002).

V vseh treh podjetjih je bila večina tehnologije uvožena. Vsa tri podjetja so hitro pridobila močno pozicijo na domačem trgu. Bila so predhodnica današnje Nokie. O združitvi so se pogovarjali že v 30-ih letih 20. stoletja, vendar je do same združitve prišlo mnogo kasneje, tako da so se podjetja neodvisno razvijala naprej. Najbolj je napredovalo Finnish Cable Works, saj je Finska po drugi svetovni vojni plačevala Sovjetski zvezi reparacije v obliki proizvodov, tako da si je to podjetje zagotovilo tržišče za izvoz. Po dvigu povojnih valutnih omejitev je začelo večati obseg proizvodnje in produktivnost in se tudi diverzificirati. Po petdesetih letih aktivnosti je 1960 podjetje Cable Works s skupino inženirjev ustanovilo elektronski oddelek, kar je pomenilo novo obdobje v telekomunikacijah. Že leta 1962 je to podjetje razvilo radiotelefon in je konkuriralo dvema vodilnima elektronskima podjetjema - Salori in Televi (Blomström in Kokko, 2002: 55).

Leta 1966 se je Nokia Ltd., ki je originalno proizvajala papir, združila z Finnish Rubber Works in Finnish Cable Works (<http://nokia.com/nokia/0,8764,1125,00.html>, 25. 10. 2002) v Nokia Corporation (v nadaljevanju Nokia) pod vodstvom generalnega direktorja Finnish Cable Works Björna Westlunda. Nokia je bila razdeljena na štiri sektorje: sektor za papir, sektor za kable, sektor za gume in sektor za elektroniko. Elektronika je predstavljala le 3 % celotnih prihodkov in leta 1967 zaposlovala le 460 ljudi. Westlund je elektronskemu oddelku zagotovil dostop do najnovejše tehnologije in samostojnega delovanja, saj se je mnogo ljudi v Nokii potegovalo za zaprtje elektronskega oddelka. Poleg podpiranja elektronskega oddelka, ki se je razvil v Nokio, kot jo poznamo danes, je Westlund načrtoval dolgoročno strategijo Nokie. Zahteval je, da je potrebno zato, da ne bi postali preveč odvisni od sovjetskega trga, sočasno s povečanjem trgovanja s Sovjetsko zvezo povečati tudi trgovanje z Zahodom. Ko je mesto generalnega direktorja Nokii leta 1977 prevzel Kari Kairamo, je Nokia polovico izdelkov in storitev izvozila v blok socialističnih držav, polovico pa na Zahod (Blomström in Kokko, 2002: 55-56)<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> To se je kasneje pokazalo za zelo pametno strategijo, saj so leta 1991 z razpadom Sovjetske zveze mnoge velike finske izvoznice prišle v hudo krizo zaradi prevelike odvisnosti od socialističnega trga.



## 5.1. Nokiin prehod v telekomunikacije

Nokiin prehod v telekomunikacije so zaznamovali nakupi in strateška zaveznitva, ki so Nokia preobrazila v visoko-tehnološko podjetje. Treba je poudariti, da je Nokia kupila znanje in izkušnje na področju telekomunikacij, saj jih prej zaradi razpršenosti različnih aktivnosti ni imela. Hkrati pa moramo omeniti, da so bila uvožena tudi znanja v starejših aktivnostih Nokie (glej poglavje 5.1.1.). Vse kar je Nokia izdelovala pred nakupi v 70-ih in 80-ih letih 20. stoletja na področju visoke tehnologije, so bile televizije in veliki računalniški sistemi. Na telekomunikacijah pa je bilo zelo malo poudarka. Zato moramo eksplicitno poudariti, da se je v vodilnega proizvajalca mobilne telefonije razvila z začetnimi nakupi drugih podjetij in z zaveznitvi z drugimi podjetji, ki pa jih je Nokia v primeru uspešnega sodelovanja kasneje tudi kupila<sup>48</sup>.

Leta 1977 je bila Nokia s 16 000 zaposleni največje privatno podjetje na Finskem, kar je predstavljalo kar 2 % vseh zaposlenih v industrijskem sektorju Finske. Večina proizvodnje so še vedno predstavljale gume, papir in kabli, vendar pa se je vodstvo trdno odločilo, da Nokia preoblikuje v vodilno visokotehnološko podjetje. Pogovori in dogovor leta 1976, da bodo v Skandinaviji postavili prvo mednarodno mrežo za mobilne telefone NMT (ustanovljeno leta 1981), je vzpodbudil Nokia in ostale proizvajalce, kot sta bili finski Televa in Salora, da začnejo z razvijanjem novih produktov. Že od 1960 je Nokia tržila tudi računalnike Siemens, Bulla, Elliota in Honeywella na Finskem. V 70-ih letih 20. stoletja jih je proizvajala že sama in to predvsem za industrijske potrošnike (banke, pošte, trgovske verige), razvila pa je tudi uspešen in konkurenčen prenosni mikro računalnik Do leta 1980 so njeni proizvodi na skandinavskem trgu že prevladovali. Vendar pa je vodstvo hotelo, da Nokia postane svetovno pomemben igralec na področju telekomunikacij in televizij, to pa je hotelo zaradi pomanjkanja izkušenj na tem področju, uresničiti s strateškimi povezavami in nakupi (Blomström in Kokko, 2002: 55-56).

---

<sup>48</sup> Podobno kot je Nokia prišla do znanja in izkušenj na področju elektronike z nakupi tujih podjetij v 70-ih in 80-ih letih 20. stoletja, je konec 70-ih do znanja v elektroniki z nakupom Körtinga poskušalo priti tudi slovensko MNP Gorenje. Gorenje je zaradi različnih problemov leta 1978 prodalo Körting, vendar pa še vseeno prodaja določene svoje proizvode pod blagovno znamko Körting (za podrobnosti glej Svetličič, 2002: <http://www.aueb.gr/deos/EIBA2002.files/PAPERS/W54.pdf>, 11. 8. 2003).

Sledilo je za Nokio zelo pomembno obdobje, ko je skupaj s Saloro<sup>49</sup> v letu 1979 ustanovilo joint venture Mobira, kjer so imeli predvsem dejavnosti povezane z R&R. Generalni direktor Nokie Kairamo se ni zadovoljil le z vodilno vlogo doma in je hotel, da Nokia nastopa na evropskem in svetovnem trgu. V tistem obdobju je bilo to zelo zahtevno, saj NMT ni bil evropski standard. Poleg njega je obstajalo še pet različnih analognih sistemov, ki med seboj niso bili kompatibilni. Nokia se je kot edini evropski proizvajalec odločila za strategijo nastopanja na vseh trgih in pokazala ambicije, da postane svetovno pomemben igralec. Kmalu je kupila Mobiro, leta 1984 pa še Saloro. Z njo so, skupaj z novo tehnologijo, pridobili tudi znanje v distribuciji in trženju potrošniške elektronike, ki ga Nokia pred tem ni imela, saj so do takrat proizvajali predvsem za industrijske kupce (elektrarne, trgovske verige). Pomembno je bilo tudi zavezništvo in joint venture z US Tandy corporation, ko se je Nokia naučila produkcijskega dizajna z nizkimi stroški in pridobila prodajne in trženjske sposobnosti. Tudi nakup britanskega Telechnophona je bil pomemben, saj je le ta je imel proizvodnjo v Hong Kongu in Veliki Britaniji in izvozno mrežo v 40 državah, kjer je bila Nokiina distribucijska mreža večinoma šibka. Telechnophone je bil tudi učinkovitejši proizvajalec od Nokie, saj je imel krajšo produkcijsko dobo. Zaradi povečane potrebe po računalniški telefonski izmenjavi, je Nokia sredi 70-ih let 20. stoletja v francoski Alcatel poslala tudi raziskovalno skupino, kjer so pridobili licenco za proizvodnjo novih digitalnih izmenjav na Finskem (Blomström in Kokko, 2002: 57-60).

Drugi pomemben dejavnik pri oblikovanju današnje Nokie pa je bilo podjetje v državni lasti – Televa, ki je za razliko od Siemens, Ericssona in ostalih, ki so razvijali analogne tehnologije, že od samega začetka 70-ih ker 20. stoletja razvijala analogne in digitalne telefonske izmenjave (oziroma sisteme). Raziskave digitalnih tehnologij v Televi bi skoraj propadle, če ne bi Televa z močnim lobiranjem leta 1973 dobila možnost testirati digitalni sistem DX 200, in sicer na poskusnem področju JZ Finske (Houtskär), kjer je živel skupnost 700 ljudi. Nokia je imela na področju telefonskih sistemov sredi 70-ih malo lastnih zmogljivosti, zato je na pobudo finskega urada za pošto in telekomunikacije ustanovila joint venture s Televo. Ta joint venture se je imenoval Telefonno. Tako je Nokia kar naenkrat imela tri različne

---

<sup>49</sup> Salora je proizvajala potrošniško elektroniko (televizije) in je bila s 30 odstotnim tržnim deležem vodilni prodajalec radiotelefonov v Nordijski regiji. Njena prednost so bili tehnološko najnaprednejši telefoni, ki so lahko delovali v več kanalih (<http://nokia.com/nokia/0.8764.1125.00.html>, 25. 10. 2002).

telefonske sisteme<sup>50</sup>: analogni sistem Telefenna, digitalni sistem Alcatela in digitalni sistem DX 200, ki so ga razvili v Televi. Zaradi majhnosti finskega trga in strogo reguliranega trga na Zahodu, je lahko vsak finski proizvajalec dosegal ekonomijo obsega le, če je izvažal na sovjetski in preostali socialistični trg. Sovjeti pa so hoteli digitalni sistem DX 200, zato so se v Nokii odločili za proizvodnjo tega. Po koncu uspešnih testiranj na Houtskäru, so v Nokii začeli dobivati nova naročila s strani telefonskih podjetij (Blomström in Kokko, 2002: 58-60).

Nokia pa ni sodelovala le pri razvoju prvega sistema NMT, ki je začel delovati 1981, temveč tudi pri drugi generaciji sistema NMT leta 1986. Do leta 1984 je DX 200 obvladoval 50 % finskega trga, postal pa je tudi bistvena komponenta Nokiinega GSM sistema, ki je začel delovati v začetku 90-ih let 20. stoletja. Za nastajanje brezžičnega sveta sta bila potrebna tako tehnološki preboj kot sprememba v političnem okolju. GSM je bil digitalni standard, ki je lahko poleg visoko kvalitetnega glasu prenašal tudi podatke. V Evropi so si leta 1987 postavili cilj do 1.7.1991 sprejeti GSM po celotni Evropi. Finska je uspela postaviti GSM omrežje do roka predvsem po zaslugi Nokie in operaterjev. Politika in tehnologija sta nadaljevali z oblikovanjem komunikacijske industrije. Predvsem je pozitivno delovala deregulacija v 80-ih in 90-ih letih 20. stoletja, kar je povečalo konkurenco (<http://nokia.com/nokia/0,8764,112,00.html>, 25. 10. 2002).

V Nokii so si hkrati močno prizadevali tudi za povečanje stopnje izobrazbe zaposlenih, torej za izboljšanje človeških virov. Najboljši prikaz tega je bila ustanovitev »Nokiine univerze«. To je Nokio pripravilo na konkurenčen boj z Motorolo, ki je bila največji proizvajalec mobilnih telefonov v letih 1986 do 1989. Nokia je razvila tudi prvi mobilni telefon, ki si ga lahko spravil v žep – Mobira Cityman. Priskrbela je četrtno svetovnih NMT sistemov in razvila tehnične, trženjske in distribucijske sposobnosti, potrebne za svetovni preboj. Le-ta ji je uspel v 90-ih letih 20. stoletja. Vendar pa je obstajal problem, saj so mobilni telefoni in telefonski sistemi predstavljali le 15 % prihodkov celotne prodaje Nokie. Gumarski in lesni izdelki so bili še vedno pomembnejši. Večina energije Nokie ni bilo usmerjene v telekomunikacije, saj so si v Nokii želeli, da bi postali svetovni igralec v proizvodnji televizij

---

<sup>50</sup> Analogni sistem ni mogel prenašati velikega števila podatkov, potrošniki pa so si seveda želeli večjega prenosa podatkov. Digitalni sistem Alcatela je bil narejen za mesta in gosto poseljena območja, digitalni sistem DX 200, ki so ga naredili v Televi pa je bil narejen za manj naseljena območja, kar je bolj ustrezalo finskemu in sovjetskemu trgu. Po vpeljavi digitalnega sistema DX 200 v mestih pa se je ta odlično odrezal tudi v mestih in naročila so začela deževati.

in računalnikov. Ta strategija pa je pripeljala Nokio na sam rob propada podjetja (Blomström in Kokko, 2002: 57-61).

### **5.1.3. Težave Nokie**

V 80-ih letih 20. stoletja so kazali mikro računalniki kot naslednja »velika stvar«, ki bo prodrla na trge, Nokia kot veliki proizvajalec računalnikov, monitorjev in televizij ni bila pri tem nobena izjema. Domišljijo potrošnika so tedaj burile možnosti, ki bi jih ponujale televizije z visoko resolucijo, s satelitskimi priključki in s teletekstom (<http://nokia.com/nokia/0,8764,112,00.html>, 25. 10. 2002). Televizije in računalniki so bili pomembna komponenta razvoja v zgodovini Nokie, zato je Nokia v letih 1984-1987 kupila tri proizvajalce televizije: švedski Luxor, francoski Oceanic in nemški Standard Elektrik Lorentz. Potrošniška elektronika je 1987 predstavljala 25% vseh prihodkov Nokie. Vodstvo Nokie s Kairamom na čelu je hotelo na hitro internacionalizirati podjetje tudi v računalniški in informacijski tehnologiji, zato so 1987 kupili Ericssonov oddelek za podatkovne sisteme. Tako je Nokia Data z 8000 zaposlenimi in z 20 % celotnih prihodkov Nokie postala ena največjih evropskih računalniških podjetij. Ogromne investicije Nokie v potrošniško elektroniko in informacijsko tehnologijo implicirajo sklep, da so v Nokii pričakovali, da bo ta postala jedro njenega poslovanja.

Vendar pa je bil evropski trg televizij že zasičen. Informacijsko-elektronski del Nokie je zato ustvarjal ogromne izgube in čeprav je oddelek za mobilne telefone in telefonske sisteme dosegal precejšnje dobičke, je Nokia konec leta 1988 s samomorom direktorja Kairama Nokia dosegla svojo najnižjo točko. Potrebne pa so bile tudi ogromne investicije v R&R za razvoj GSM sistemov. Obdobje 1989-1992 je bilo obdobje boja za obstanek, ki ga je dodatno zaostрил razpad Sovjetske zveze (Blomström in Kokko, 2002: 61-62).

Slabo stanje je vodstvo Nokie prisililo na izredne ukrepe. Nokia je bila na prodaj. Nokiin sektor za papir je kupil ameriški JA/Mont 1991, sektor za gume je kupil japonski Sumitomo, sektor za potrošniško elektroniko – Nokio Data je 1991 kupilo angleško podjetje ICL, katerega lastnik pa je Fujitsu. Preostali del Nokie pa so za majhen delček sedanje tržne vrednosti Nokie ponudili na prodaj Ericssonu, vendar pa je ta zavrnil ponudbo, saj je želel v ponudbi dobiti tudi oddelek za televizije. Nokia je v treh letih do 1992 zmanjšala število zaposlenih s 44000 na 22000 (Blomström in Kokko, 2002: 62-63).

Sprememba pa je prišla s prebojem digitalne GSM tehnologije leta 1991 in s hkratno spremembo strategije dizajna mobilnih telefonov v Nokii. Nokia je razvijala svojo prvo GSM mrežo, ki je temeljila večinoma na DX 200 sistemu iz leta 1987, ko so vstopili v strateško zavezništvo z Alcatelom in AEG. V letu 1988 so začeli dobivati naročila iz Francije in Nemčije, 1989 iz Avstrije in Nizozemske, 1990 pa še druga naročila. Evropska integracija je bila zelo pomembna, saj je enotni trg poudarjal potrebo po večji konkurenci. Večina držav je zato podelila licence več operaterjem, ki so vsi morali postaviti svoje GSM mreže. Prva GSM omrežja so začela delovati leta 1991 na Finskem in prvi mobilni pogovori na GSM omrežju so bili opravljeni z Nokiinimi mobilnimi telefoni. Nokia je dostavila GSM omrežja sedmim evropskim državam, Avstraliji, Novi Zelandiji in Hong Kongu. Hkrati so prihajala nova naročila za NMT omrežja z območja bivše Sovjetske zveze in tranzicijskih držav Vzhodne Evrope. Videlo se je, da se bo z omrežji povečalo tudi povpraševanje po mobilnih telefonih, zato je Nokia tudi kupila drugega največjega evropskega proizvajalca mobilnih telefonov – britanski Technophone. Predstavila je več novih izdelkov, leta 1992 pa je tudi spremenila trženjsko strategijo, ko sta prišla v ospredje dizajn in estetika. Ciljni potrošniki niso bili samo poslovneži, temveč celotna populacija. Predstavili so vrsto različnih mobilnih telefonov<sup>51</sup>. Na začetku je imela Nokia malo konkurence na trgu GSM mobilnih telefonov, saj je Motorola še nekaj let ostala na trgu z analogno tehnologijo, Ericsson pa se je bolj osredotočil na sisteme kot na telefone. Angleški poskus za ustanovitev novega proizvajalca mobilnih telefonov – Orbitel, je propadel (Blomström in Kokko, 2002: 62-64).

#### **5.1.4. Preboj Nokie**

Začetna prednost Nokie na področju GSM pred konkurenti je ostala vodilna tudi v 90-ih, vse do danes. Leta 1992 je postal predsednik Nokie Jorma Ollila. On je ohranil le temeljne aktivnosti<sup>52</sup> Nokie, ostale aktivnosti pa je prodal oziroma razpustil, čeprav je televizijski sektor v šestih tovarnah Nokie še leta 1992 zaposloval 6000 ljudi. To je bila zelo pogumna odločitev, saj večina ljudi ni pričakovalo takšen preboj v »digitalno« obdobje. Tako je na

---

<sup>51</sup> Tako so na primer mobilni telefoni Nokie imeli snemljiva ohišja različnih barv. Oblikovanje je bilo pomemben del politike in razvoja Nokie. Večbarvna snemljiva ohišja so čez noč postala trend, ki so ga kmalu posnemali vsi konkurenti. Finnish Rubber Works Ltd. se je že v 60-ih letih 20. stoletja, že v času pred združitvijo, porodila ideja, da bi delali barvne gumijaste škornje, torej v času, ko je vse delovalo po principu Henryja Forda: »Dobiš lahko katerikoli barvo, dokler je črna.«

<sup>52</sup> Temeljne aktivnosti so bile aktivnosti povezane z mobilno telekomunikacijo, kot so mobilni telefoni, mobilna omrežja in z njimi povezane storitve.

primer leta 1993 prvo GSM tekstovno sporočilo<sup>53</sup> poslal študent inženirstva Riku Pihkonen. Vendar na začetku to ni dajalo vtisa pomembnega dejanja. Danes so tekstovna poročila veliko bolj popularna kot klici in količina podatkov sporočil presega količino pogovorov. Ta prvi poslani SMS je tudi pokazal, da bi bilo možno brati elektronsko pošto in pošiljati podatke, če bi bil mobilni telefon priključen na računalnik. Danes Nokia, sledili pa so ji tudi konkurenti, uvaja MMS<sup>54</sup>, ki je samo SMS-a (<http://nokia.com/nokia/0,8764,112,00.html>, 25. 10. 2002). Nihče ni mogel slutiti takšnega meteorskega vzpona Nokie. Njena tržna vrednost se je z 1 milijarde USD v 1990 povzpela na preko 230 milijard USD v rekordnem letu 2000 (Blomström in Kokko, 2002: 64), potem pa je v času padanja vseh borznih indeksov zdrsnila na okoli 100 milijard USD, čeprav so se njeni prihodki povečujejo vsako leto.

## **5.2. Trg mobilne telefonije**

Trg mobilne telefonije je ena najhitreje spreminjajočih se industrij, hkrati pa od sredine 90-ih let 20. stoletja tudi najbolj cvetočih. Trg mobilnih telefonov je zelo zahteven, kajti potrošniki postajajo vse bolj sofisticirani in zahtevajo več od svojih mobilnih telefonov ter iščeje nove možnosti, ko se odločajo za nakup le teh. Trg proizvajalcev mobilnih telefonov na svetovni ravni še vedno vzpodbudno raste. Leta 1992 je bilo na svetu le 10 milijonov ljudi z mobilnim telefonom, po ocenah Nokie pa je bilo konec leta 2000 na svetu 715 milijonov naročnikov na mobilno telefonijo. To število je v prvi polovici 2002 naraslo preko milijarde naročnikov. Število naročnikov na mobilno telefonijo se je torej v desetletju povečalo za stokrat. Skupno število prodanih mobilnih telefonov je bilo 405 milijonov leta 2000, 280 milijonov leta 1999, leta 2001 pa od 500 do 550 milijonov (<http://www.nokia.com/nokia/0,5184,3012,00html>, 27. 4. 2003).

Po drugi strani se odstotkovno rast trga zmanjšuje in dosega nižje stopnje, saj ima čedalje več ljudi mobilne telefone. Vendar je rast trga atraktivna za industrijo takega obsega. Življenjski cikel produkta mobilnega telefona je okoli dve leti in za trg nadgradnje ali zamenjave mobilnega telefona je bilo pričakovati, da je narasel za 40-50 % leta 2002 in da bo leta 2003 narasel na 70-80 %. To pa predvsem zaradi uveljavitve zmogljivejših mobilnih telefonov z barvnim zaslonom, možnostjo pošiljanja MMS in mnogimi drugimi funkcijami. Način

---

<sup>53</sup> Kasneje je postalo bolj znano pod kratico SMS, kar pomeni text messaging service.

<sup>54</sup> MMS je Multimedia Messaging Service (multimedijska sporočila), s katerim lahko pošiljaš sliko, v zadnjem času pa tudi kratke (nekaj sekunde) filme.

uporabe mobilnih telefonov postaja vse bolj raznolik zaradi možnosti povezave z internetom, s čimer ponuja različne neposredne storitve potrošnikom. Ker znajo potrošniki vse boljše uporabljati (mobilno) tehnologijo, je trend usmerjen k točno določenim željam potrošnikov. Prišlo bo do razpršitve trga, saj bo čedalje več različnih mobilnih telefonov, ki si ga bodo lahko potrošniki uredili po svojih potrebah (personificirali). Nekateri pravijo, da so mobilni telefoni, ki so hkrati največji industrijski proizvod, mesto za potrošniško elektroniko in da so bolj podobni ročnim uram kot računalnikom. Potrošnik hoče namreč imeti možnost izbire med več možnostmi, ki bi ustrezale razpoloženju in potrebam danega trenutka (<http://www.nokia.com/nokia/0,5184,3012,00html>, 27. 4. 2003).

### **5.3. Kako je sestavljena Nokia**

Nokia je sestavljena iz dveh poslovnih delov, Nokia Networks in Nokia Mobile Phones, zraven pa spadata tudi Nokia Ventures Organization in Nokia Research Center. Po drugi strani bi lahko rekli, da je Nokia sestavljena iz treh delov, saj Nokia Ventures Organization postaja vse pomembnejši del podjetja in zato pridobiva vse večje pristojnosti<sup>55</sup>.

Nokia Mobile Phones je največji svetovni proizvajalec mobilnih telefonov in ima trg v več kot 130 državah po svetu (konec leta 2002). Ponujajo cel spekter mobilnih telefonov za vse digitalne in analogne tehnologije in potrošniške skupine. Ta ponudba različnih produktov omogoča Nokii, da servisira vse regije sveta. V Evropi je večina trga že digitaliziranega, zato količina podatkov v omrežju hitro narašča. V Amerikah se pospešuje prehod iz analognega v digitalno omrežje, medtem ko smo v Aziji priča rasti različnih digitalnih komunikacijskih standardov. Digitalni produkti so predstavljali kar 90 % celotne prodaje Nokie že leta 1999, ta delež pa se povečuje, saj je trend v svetu vse večja digitalizacija. Samo v letu 2001 so prodali 140 milijonov mobilnih telefonov, kar je dvignilo svetovni tržni delež Nokie na 37 %. Nokia Mobile Phones je Nokiina največja enota, ki je imela leta 2002 26090 zaposlenih (ibid.).

Nokia Networks (NET) ponuja sisteme in infrastrukturo za analogna in digitalna omrežja. Med drugim vključuje menedžment omrežja, transmisije in ostale rešitve za inteligentna omrežja. Ti produkti so namenjeni, da zadovoljijo različne potrebe brezžičnih, ozemljenih in konvergenčnih okoljih. Nokia je imela leta 2002 sklenjeno partnerstvo z več kot 102

---

<sup>55</sup> ([http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate\\_brochure/AbtNokia.pdf](http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate_brochure/AbtNokia.pdf), 12. 2. 2003)

mobilnima operaterjema v 42 državah po svetu. Zato ni presenetljivo, da je Nokia največji dobavitelj GSM omrežij. Nokia Networks je imela leta 2002 17 361 zaposlenih (ibid.).

Nokia Ventures Organization odkriva nova poslovna območja, ki vzpodbujajo bodočo rast Nokiinih produktov in njen dolgoročni razvoj. Do konca leta 2002 je Nokia Ventures organizacija vključevala: Nokia Internet Communications, Nokia Home Communications, Nokia Mobile Display Appliances, Nokia Ventures Fund in Venturing Unit. Nokia Internet Communications ponuja podjetjem in ponudnikom internetnih storitev strateške produkte in rešitve usmerjene k IP (internet protocol). Nokia Home Communications razvija domače digitalne platforme in komunikacijske rešitve, ki temeljijo na IP tehnologijah za domače okolje. Nokia Mobile Display Appliances je usmerjena na razvijanje povsem novih prikazovalnikov (displayov), ki omogočajo na internetu utemeljene, vizualno bogate komunikacije v mobilnem okolju. Nokia Ventures Fund, ki je v Silicijevi dolini, ustanavlja nova podjetja in tehnologije. Nokia Ventures je imela leta 2002 1506 zaposlenih (ibid.).

Nokia Research Center vodi Nokiino tehnološko konkurenčnost in prenavo na tehnoloških področjih, ki so bistvenega pomena za uspeh podjetja v prihodnosti. Zelo tesno sodeluje z vsemi drugimi enotami v Nokii. Kot raziskovalni center torej podpira poslovanje Nokie z novimi koncepti, tehnologijami in aplikacijami.

#### **5.4. Poslovanje Nokie**

Nokia ima že od leta 2000 naprej prihodke večje od 30 milijard evrov<sup>56</sup> (glej tabelo 25). Največ prihodkov je prispevala Nokia Mobile Phones, ki ima svoje enote v devetih državah: Braziliji, Kitajski, Finski, Nemčiji, Veliki Britaniji, Madžarski, Mehiki, Južni Koreji in ZDA (<http://www.nokia.com/nokia/0,8764,1135,00>, 25. 4. 2003), Nokia Mobile Phones je imela leta 2002 prihodke v višini 24 336 milijonov USD. Nokia Networks, ki ima enote v Finski in Kitajski (<http://www.nokia.com/nokia/0,8764,1135,00>, 25. 4. 2003), je imela leta 2002 6856 milijonov USD prihodkov. Nokia Ventures Organization, ki se nahaja v Kitajski (<http://www.nokia.com/nokia/0,8764,1135,00>, 25. 4. 2003), je v Nokii prispevala 481 milijonov USD prihodkov v 2002. Nokia Mobile Phones je ustvarila dobiček v višini 5264 milijonov USD. Sicer pa je dobiček na ravni celotne Nokie leta 2002 znašal 5155 milijonov

---

<sup>56</sup> V tabelah sem za lažjo primerjavo s kazalci posameznih držav, kjer v večini prikazujejo kazalce v ameriških dolarjih, preračunal vse evre in finske marke v ameriške dolarje.



USD, kar je 1100 milijonov USD več kot leta 2001 in 350 milijonov USD manj kot v najbolj dobičkonosnem letu 2000 (glej tabelo 25)<sup>57</sup>.

Najpomembnejši trg Nokie predstavlja EU, kjer so ustvarili 54 % vseh prihodkov, v Amerikah so ustvarili 22 %, v Aziji in Pacifiku pa so ustvarili 24 % vseh prihodkov leta 2002. Najpomembnejši trg je še naprej ZDA, sledijo pa ji Velika Britanija, Kitajska, Nemčija, Italija in Francija (glej tabelo 2). Z manj od milijarde USD prihodkov pa si sledijo Združeni arabski emirati (970 milijonov USD), Tajska (867 milijonov USD), Brazilija (810 milijonov USD) in Poljska (610 milijonov USD) (<http://www.nokia.com/aboutnokia/financials>, 22. 4. 2003). Finska za Nokio ni tako pomemben trg, saj so tam ustvarili samo 370 milijonov USD prihodkov, kar je bilo precejšnje zmanjšanje s 403 milijone USD prihodkov leta 2001 ([http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/asn\\_acc.pdf](http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/asn_acc.pdf), 14. 2. 2003).

Tabela 2: Največji trgi Nokie in trg zaposlenih Nokie

Država	Prihodki (v milijonih USD)	Država	Število zaposlenih
ZDA	4 891	Finska	22 535
Velika Britanija	3 261	ZDA	6 661
Kitajska	2 937	Kitajska	4 778
Nemčija	1 938	Nemčija	3 620
Italija	1 407	Velika Britanija	2 139
Francija	1 334	Madžarska	1 975

Vir: <http://www.nokia.com/aboutnokia/financials>, 22. 4. 2003

Po drugi strani pa ima Nokia največ zaposlenih na Finskem, kjer je leta 2002 delalo kar 44 % vseh zaposlenih Nokie. Leta 2001 je bil ta delež 41 %. Po počasnejši gospodarski rasti v svetu se je število zaposlenih Nokie v večini držav zmanjšalo, v Finski pa je Nokia v istem obdobju na novo zaposlila še tristo ljudi. Nokia ima v drugih evropskih državah 23 %, v Amerikah 19 % in v Aziji ter Pacifiku 15 % vseh zaposlenih. Poleg v tabeli navedenih držav ima Nokia več kot tisoč zaposlenih še v Braziliji (1466), Danski (1176) in Mehiki (1158) (<http://www.nokia.com/aboutnokia/financials>, 22.4.2003).

<sup>57</sup> ([http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate\\_brochure/AbtNokia.pdf](http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate_brochure/AbtNokia.pdf), 12. 2. 2003)

## 6. NOKIA: MOTOR FINSKEGA RAZVOJA?

### 6.1. *Pravilne politike oziroma strategije države*

Velikost države postaja čedalje manj pomemben dejavnik, saj se spreminjajo vzorci nastajanja bogastva. Bogastvo je čedalje manj odvisno od naravnih virov in fizičnega kapitala in čedalje bolj od kreativnih sposobnosti človeškega kapitala (Svetličič, 1997: 7). Po izračunih Svetovne banke predstavlja fizični kapital 16 %, naravni kapital 20 %, medtem ko predstavlja človeški kapital že 64 % nacionalnega bogastva države (UNDP, 1996: 64). Pomembni so ljudje in njihova sposobnost ter znanje in ne le naravni viri, kar je še posebej pomembno za vse male države, torej tudi Finsko, katere edini naravni vir je gozd oziroma les.

Zato ni presenetljivo, da večina avtorjev v raziskovanju problematike MNP, TNI, ekonomskega razvoja, mednarodne trgovine in podobnih področij ugotavlja, da je najpomembnejše imeti zelo dobro izobraženo delovno silo<sup>58</sup>. Prav zelo dobro oziroma vrhunsko izobražena delovna sila je skupaj s pravilno usmerjeno gospodarsko in razvojno politiko Finsko v zadnjih desetih oziroma dvajsetih letih izoblikovala iz države, kjer je industrija temeljila na produkciji lesa in lesnih ter kovinskih izdelkov, v državo, kjer sta elektronika in z njo povezana visoka tehnologija najpomembnejši faktor v industriji. To transformacijo industrije in celotne finske družbe je omogočil telekomunikacijski sektor z Nokio na čelu. Ni pa se preobrazilo samo gospodarstvo, temveč se je preobrazila celotna družba. Danes lahko o Finski govorimo kot o informacijski družbi in eni najbolj razvitih držav na svetu, kar prikazujejo tudi različne primerjalne mednarodne študije<sup>59</sup>.

### 6.2. *Evolucijska pot ICT*

V naslednjih poglavjih bom še natančneje povedal in razčlenil, kaj pomeni za finsko gospodarstvo Nokia, ki je vodilen člen ICT sektorja. Najprej si je potrebno bolje ogledati tudi zgodovinski razvoj ICT. Ta je bil že od začetka zaznamovan s konkurenco med številnimi telefonskimi operaterji. To je bila posledica dekreta iz 1886, ki je ločil telegrafsko omrežje pod rusko administracijo in telefonsko omrežje v administraciji privatnih finskih operaterjev

---

<sup>58</sup> Finska je država z najvišjim izobrazbenim indeksom na svetu (<http://hdr.undp.org/reports/global2002/en/pdf/backone.pdf>, 24. 4. 2003).

<sup>59</sup> Poročilo o svetovni konkurenčnosti (Global Competitiveness Report), ki ga vsako leto pripravlja Svetovni ekonomski forum (WEF) postavlja Finsko že od 2000 takoj za ZDA na drugo mesto po konkurenčnosti (WEF). Letno poročilo o svetovni konkurenčnosti, ki ga vsako leto pripravlja IMD (International Institute for

in ne enega državnega operaterja, kar je bila praksa v Evropi. Ta številnost operaterjev je silila podjetja k tehnološki in organizacijski inovativnosti (prva faza v tabeli 3), kar je zaznamovalo celoten razvoj telekomunikacij na Finskem (Steinbock, 2001: 73-76).

Z finsko neodvisnostjo leta 1917 je bil ustanovljen tudi državni poštni, telegrafski in telefonski operater (druga faza v tabeli 3), ki je bil vseskozi zelo pomemben. Ključno vlogo v razvoju Nokie je odigral, ko je na začetku razvoja mobilnih sistemov nase prevzel breme izvajanja drage dejavnosti R&R (Palmberg, 2002). Vendar pa je imel na začetku v lasti le telegrafsko omrežje, ki so ga nasledili od Rusov, do deleža v telefoniji pa je prišel z nakupi nekaterih manjših privatnih operaterjev. Hkrati je hotel preprečiti, da bi telefonska omrežja prišla v last tujcem, ki so v času reorganizacije finskega telefonskega omrežja vstopali na finski trg. Lokalna telekomunikacija je ostala v lasti privatnih operaterjev, ki pa so bili v svoji okolici večinoma monopolisti. V nasprotju z ostalimi skandinavskimi operaterji so se odločili, da bodo obdržali svoje lastniške pravice tudi ob konsolidaciji državnega operaterja, takoj po drugi svetovni vojni. Privatni operaterji so zaradi, čeprav včasih malce omejene konkurence, hitro uvajali nove tehnologije in rešitve, česar so se našli tudi uporabniki, ki so se kmalu navadili na nove rešitve in hitro sprejeli nove tehnologije. Slednje je bilo tudi eden od vzrokov uspeha GSM omrežja in pomembne vloge Finske na področju telekomunikacij od začetka 90-ih let 20. stoletja naprej (Steinbock, 2001: 77-81).

Tretjo fazo (tabela 3) je zaznamoval standard in trg NMT, prvega mednarodnega mobilnega omrežja, ki je bila predhodnica GSM omrežja, hkrati pa je predstavljal 50 % trga svetovne mobilne telefonije v tistem obdobju. Nokia je tedaj počasi začela vstopati na področje telekomunikacij. Finska vlada se je tedaj resno lotila vprašanja razvoja informacijske tehnologije in 1986 tudi ustanovila Svet za znanost in tehnologijo, ki je od takrat naprej dajal smernice za tehnološki razvoj na Finskem. Nokio je praktično prisilil v sodelovanje raziskovanja mobilnih telekomunikacij, kar pa je Nokio pripeljalo do vodilnega mesta na svetu v GSM in drugi mobilni tehnologiji (Steinbock, 2001: 83-85).

V duhu konkurenčnosti, ki je vladala med operaterji v Finski, in liberalizacije konkurence med telekomi - s Telekomunikačijskim aktom v letu 1987, ki je podpiral agresivno podjetniške strategije in v začetku 90-ih zelo na hitro liberaliziral finski telekomunikačijski

---

Management Development), pa že od leta 2000 uvršča Finsko na prvo mesto na svetu

trg (četrti faza v tabeli 3) - , si je Finska že od 80-ih let 20. stoletja prizadevala za evropski standard mobilnih telekomunikacij, ki ga je dobila v 1991. GSM standard (peta faza v tabeli 3) in takojšnje podeljevanje licenc na Finskem ter tudi prva takšna GSM mreža na svetu, postavljena v Finski predvsem s pomočjo Nokie, so dokončno pomenil preboj Nokie kot vodilnega proizvajalca GSM tehnologije (sistemov in mobilnih telefonov) na svetu (Steinbock, 2001: 85-88).

Akt o telekomunikacijskih trgih iz leta 1997 (šesta faza v tabeli 3) je zamenjal Telekomunikacijski akt iz leta 1987 in je bil posledica vključitve Finske v EU ter usklajevanja finske zakonodaje z zakonodajo EU. Poudarjal je spodbujanje učinkovitosti in kvalitete finskih telekomunikacij z namenom zadovoljiti potrošnikove želje in potrebe, obenem pa ohranjati konkurenčnost, tehnično naprednost, funkcionalnost, varnost in razumne cene (Steinbock, 2001: 88-89). Da pa bi ohranila prednost na področju telekomunikacij in ICT infrastrukture, za razliko od drugih držav v Evropi ni pripravila dražbo za UMTS licence, temveč je licence za UMTS dala zastonj najkakovostnim ponudnikom. Tako bodo lahko denar porabili za izgradnjo UMTS omrežij, da bodo cene potrošnikom, zaradi brezplačnih licenc, nižje. Obenem pa bo Finska prva država z delujočim UMTS omrežjem, kar bo gotovo nova konkurenčna prednost Finske pred ostalimi državami, ki jo bodo lahko izkoriščali kar nekaj let.

Tabela 3: Evolucijska pot ICT

Vladno vplivanje na razvoj ICT	Razvoj ICT
1. 1886 izdani dekret (ruskega) cesarja o telefoniji	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Koeksistenca trga privatnih in javnih telekomov (po 1910)</li> </ul>
2. Ustanovljen državni operater (1917; isto leto tudi neodvisnost Finske)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Odprt trg tujim ponudnikom</li> <li>• Začetek razvoja ekspertize v radiotehnologiji (od 20-ih let 20. stoletja)</li> <li>• Preko 800 privatnih operaterjev v Finski (leta 1930)</li> </ul>
3. Nordic Mobile Telephone (NMT) standard in trg (v 70-ih letih)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poudarek na informacijski tehnologiji (v 80-ih letih)</li> <li>• Začetek Nokie kot jo poznamo danes (v 80-ih letih)</li> </ul>

(<http://e.finland.fi/netcomm/ImgLib/17/86/ICTfinland2003.pdf>, 27. 4. 2003, str. 5).

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1986 ustanovljen finski Svet za znanost in tehnologijo</li> </ul>
4. Telekomunikacijski akt (1987)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• liberalizacija konkurence med telekomi v 1988-1994</li> </ul>
5. Licence za GSM (1990) in prva odprta GSM mreža (1991)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Globalni »boom« v povpraševanju po mobilnih telefonih - Nokia raste (v 90-ih letih)</li> </ul>
6. Akt o telekomunikacijah (1997)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Razdeljene licence za mreže mobilnih telefonov tretje generacije - UMTS (1999)</li> </ul>
7. Akt o komunikacijskem trgu (2000-2001)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet na mobilnih telefonih (2000)</li> </ul>
8. Prenovljeni akt o komunikacijskem trgu (julij 2003)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Okoli 140 operaterjev v Finski (2003)</li> </ul>

Vir: <http://e.finland.fi/netcomm/ImgLib/17/86/ICTfinland2003.pdf>, 27. 4. 2003, str. 5-7

### 6.3. Spill-over učinki

Preden se podrobno lotim vprašanja, kako Nokia vpliva na gospodarstvo in družbo Finske, moram na kratko pogledati, kako avtorji opredeljujejo tako imenovane spill-over učinke oziroma eksternalije. Drugače povedano tudi zunanje učinke, ki jih povzročajo aktivnosti podjetja. Spill-over učinki se pojavijo, ko podjetja ali ljudje mimo trgov drugim povzročajo stroške ali koristi. Vlade se ponavadi bolj obremenjujejo z negativnimi kot pa pozitivnimi zunanjimi učinki, saj se lahko na primer nekateri negativni učinki večje proizvodnje energije, kemikalij in drugih materialov iz neprijetnosti spremenijo v resne grožnje. Čeprav se negativni zunanji (spill-over) učinki, kot je onesnaževanje, pogosteje pojavljajo na naslovnica revij in so bolj na očeh javnosti, utegnejo biti pozitivni zunanji učinki<sup>60</sup> ekonomsko pomembnejši (Samuelson in Nordhaus, 2002: 36, 274).

Na tem mestu se bom osredotočil predvsem na spill-over znanja, ki sta ga Lukatch in Plasmans (<http://www.aea.fed-eco.org>, 17. 7. 2003) definirala kot neprostovoljen pretok ali prostovoljna izmenjava uporabnih tehnoloških informacij. Pokazala sta tudi, da so podjetja v primeru večjih spill-overjih znanj bolj nagnjena k medsebojnemu sodelovanju, kar je še posebej pomembno v današnjem svetu, ko informacije potujejo zelo hitro in se zato večina podjetij odloča za zaveznitva in druge oblike sodelovanj.

<sup>60</sup> Kot dober primer pozitivnega zunanjega učinka bi lahko navedli Chesterja Carlsona, ki je izumil fotokopirni stroj, postal milijonar, vendar kljub temu s svojim delom dobil le neznamen del koristi, ki ga je prinesel njegov izum, saj privarčuje na milijarde ur tajnicam, študentom in mnogim drugim (Samuelson in Nordhaus, 2002: 274).

Večina tehnologij R&R v podjetju je namenjeno raziskavam o dejavnosti konkurenčnih podjetij. Večina držav zato ne more zadržati vse tehnologije v okviru svojih mej<sup>61</sup>. Velika MNP, ki delajo z naprednimi tehnologijami, so najpomembnejši prejemnik in oddajnik globalno dosegljivih tehnologij. Naprej uporabijo tehnologijo znotraj podjetja in jo potem sprostijo v preostalo gospodarstvo. Velika podjetja so vodilna, ko pride do poskusov z novo opremo in tehnologijo ter pri usposabljanju zaposlenih za novosti. Tako predstavljajo vir novih tehnologij in industrijskega know-howa za druge, ne tako napredna podjetja (Eriksson, 2000). Eliasson (v Eriksson, 2000)<sup>62</sup> je ekonometrično ugotovil, da napredna podjetja oziroma grozdi naprednih podjetij delujejo kot »campusi« tehnoloških univerz in raziskovalnih inštitutov ter tako še hitreje prelivajo tehnologijo in znanje povezanim podjetjem. To sodelovanje v grozdih pa pojasni tudi razcvet ICT podjetij in razvoj preostalih podjetij na Finskem, saj jih je tam večina povezanih v grozde.

Damijan et al. (2003) v svojem članku o prenosu tehnologije sicer govorijo o pomembnosti vpliva različnih kanalov globalnega tehnološkega prenosa v preobrazbi tranzicijskih držav Srednje in Vzhodne Evrope, vendar pa lahko z njim pojasnimo tudi spill-over učinke na Finskem. Obstajata dva vira globalnega spill-over-ja znanj, in sicer TNI in trgovina. Damijan et al. (2003) ugotavljajo, da TNI najverjetneje predstavljajo najpomembnejši in najcenejši kanal neposrednega tehnološkega transfera do držav v razvoju. Sklepamo lahko, da je podobno tudi na Finskem, kjer mnoga tuja visokotehnološka podjetja vstopajo v Finsko in s seboj prinašajo znanja, hkrati pa tam razvijajo tudi nova znanja. Za TNI so predvidevali, da so tudi pomemben vir intra-industrijskih spill-over učinkov lokalnih podjetij brez tujega lastništva. Vendar pa tega niso ugotovili na svojem vzorcu držav, še več, v tem vzorcu je obstajal negativen spill-over učinek tujih podjetij na domača podjetja. Na Finskem je z Nokia drugače, saj je Nokia (finsko) podjetje, ki zelo veliko sodeluje z različnimi domačimi podjetji,

---

<sup>61</sup>Tako na primer pride do spill-over učinkov od vojaškega k civilnemu sektorju.

<sup>62</sup> Eliasson (v Eriksson, 2000) omenja, da difuzija nove tehnologije poteka po petih vzorcih:

1. Kompetentni ljudje se gibajo na trgu dela (labour market turnover);
2. Z novimi podjetji, ki jih ustanovljajo ljudje, ki zapuščajo raziskovalne laboratorije (innovative entry);
3. Neodvisna podjetja pridobijo nove tehnologije z licencami ali z učenjem (imitation);
4. Podpogodbniki se naučijo napredne tehnologije od podjetij, ki te tehnologije uporabljajo (competent purchasing) in obratno;
5. Tehnološka difuzija je spodbujana v velikem podjetju z zgoraj namenjenimi primeri (internal technology transfer).

Avtor bi kot šesti vzorec difuzije novih tehnologij lahko omenil še nakupe drugih tujih ali domačih podjetij z namenom pridobitve novih tehnologij in znanj. Nokia je uporabljala in še uporablja zgoraj našete vzorce, katere, pa je odvisno od stopnje razvoja in trenutnih okoliščin. Tako je na primer na začetku svoje telekomunikacijske tehnologije imela licence za razvoj Alcatelovih omrežij.

s katerimi sestavlja ICT grozd. Številni avtorji poudarjajo (Kokko, Borensztein in Kinoshira v Damijan et al., 2003), da TNI prispevajo k celotni domači produktivnosti samo, če ni tehnološki razkorak med domačimi in tujimi podjetji prevelik, torej, če imajo domača podjetja dovolj veliko absorpcijsko kapaciteto in dovolj izobraženo ter usposobljeno delovno silo. To pa na Finskem ni ovira, saj ima eno najbolj izobraženih delovnih sil na svetu. Tako lahko absorbira spill-over tehnoloških znanj tujih podjetij na Finskem kot tudi najbolj inovativnih domačih podjetij (Nokie). Obstajajo tudi empirični dokazi pomembnosti mednarodne trgovine kot motorja mednarodnega tehnološkega spill-over učinka v razvitih državah in v državah v razvoju. Mednarodna trgovina deluje kot kanal tehnološkega prenosa tako z uvozom vmesnih produktov in kapitalske opreme kot z učenjem ob izvozu v industrijske države. Rezultat njihovih ugotovitev je bil, da se tehnologija najbolje prenaša s TNI v podjetja Srednje in Vzhodne Evrope. Tako lahko razumemo, da je Nokia z mnogimi nakupi (TNI) različnih podjetij zelo hitro tehnološko napredovala in tako prišla do novih tehnologij ter se preobrazila v visokotehnološko podjetje (glej poglavje 5.1.2.).

## **6.4. Kaj je Nokia v finskem gospodarstvu?**

### **6.4.1. Bruto domači proizvod**

Kot sta ugotovila Bellak in Cantwell (1997: 144), je domača baza za večino MNP še vedno najpomembnejši center, še posebno z vidika determinant tehnološke pristojnosti podjetij. Tudi v primerih, ko MNP prestavijo svojo centralo v drugo državo zaradi zakonskih ali davčnih razlogov, kar pa se ne dogaja pogosto, originalna domača baza še vedno ostane zelo pomembna pri produkcijskih aktivnostih podjetij. Kljub temu, da velika MNP (in Nokia ni nobena izjema) širijo svojo proizvodnjo in dejavnosti R&R v tujino, je za Nokio še vedno najpomembnejša Finska, kar je razvidno iz deleža zaposlenih in iz sredstev Nokie na Finskem v primerjavi s celotno Nokio. Tako je 43 % vseh zaposlenih Nokie leta 2002 delalo v Finski (glej tabelo 2 in 26). Leta 2000 je bilo dobrih 24 % vseh sredstev Nokie na Finskem, ta delež pa se je od takrat še malce povečal, in sicer na 35 % (<http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/archive/pdf/eng/2000en.pdf>, 23. 4. 2003).

MNP podobno kot navadno podjetje kombinira in razporeja faze dodajanja vrednosti in infrastrukture na optimalen način in hkrati kontrolira ter koordinira faze dodane vrednosti med enotami podjetja. Veriga dodajanja vrednosti pa je sestavljena iz R&R, dizajna, človeškega kapitala, produkcije, financ in prodaj, zato na podjetje ne smemo gledati kot samo

produksijsko enoto (Dunning v Bellak, 1997: 199-200). MNP je na razpolago več dodatnih možnosti prestrukturiranja kot podjetju, ki deluje le v eni državi. Zato lahko MNP boljše prestrukturira svoje dejavnosti za učinkovitejše delovanja celotnega podjetja (Bellak, 1997: 200-201).

Nokia izkorišča te prednosti in daje pomemben oziroma odločilen prispevek gospodarstvu in sami družbi Finske. Nokia je leta 1999 prispevala dodano vrednost v višini 3,3 % finskega BDP (Daveri in Silva, 2002: 7) oziroma 4236 milijonov USD. Celotna dodana vrednost Nokie je bila leta 1999 6941 milijonov USD, leta 2000 pa je narasla na 9161 milijonov USD, tako da se je delež ustvarjene vrednosti Nokie v BDP Finske povečal na okoli 4 %<sup>63</sup>. (<http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/archive/pdf/eng/2000en.pdf>, 23 .4. 2003).

Vendar pa je delež Nokie v gospodarstvu Finske še večji, če ga gledamo v okviru sektorja informacijske, še posebno informacijskokomunikacijske tehnologije (ICT). Podsektor ICT, kjer je zabeležen prispevek Nokie (radio, TV in komunikacijska oprema) in je tesno povezan s storitvenimi sektorji »telekomunikacije« in »posoja opreme«<sup>64</sup>, je predstavljal kar 5 % dodane vrednosti v finskem BDP in 3,5 % vseh delovnih ur na Finskem leta 2002. Jalava (v Daveri in Silva, 2002: 6) je izračunal da je finski ICT sektor leta 1999 predstavljal 13 % dodane vrednosti v produkciji trga<sup>65</sup>, kar je pomenilo približno 8,9 % BDP Finske. Pri tem so proizvodi informacijske tehnologije predstavljali 60 % in storitve 40 % dodane vrednosti v BDP, po drugih ocenah pa je bilo razmerje 70 % proizvodi in 30 % storitve. Delež produktov in storitev informacijske tehnologije v BDP se je povečal s 5,8 % leta 1990 in 8 % leta 1995 na kar 13 % leta 1999. Pri tem je 2/3 rasti izhajalo iz produkcije telekomunikacijske opreme. Finska ni samo ena vodilnih proizvajalcev informacijske tehnologije v Evropi (poleg Švedske in Irske), temveč v primerjavi z ostalo Evropo, ZDA in Japonsko najhitreje se razvijajoča država na tem področju. Najhitreje je tudi napredovala na lestvicah informacijske tehnologije od sredine 90-ih let naprej. Informacijska tehnologija je razdeljena na več sektorjev in sektor,

---

<sup>63</sup> Dodano vrednost sem izračunal tako, da sem seštel dobičke pred davkom, amortizacijo in depreciacijo ter plače delavcem. Tako so izračunali dodano vrednost največjih MNP na svetu v World Investment Report (v WIR, 2002: 90). Delež Nokie v finskem BDP za leto 2000 je približna ocena, ki temelji na izračunih za prejšnje leto in podatkih za BDP Finske za leto 2000 ter dodane vrednosti, ki je bila v Nokii ustvarjena.

<sup>64</sup> Države OECD so leta 1998 dosegle sporazum o na industriji temelječi definiciji ICT sektorja, ki loči šest podsektorjev proizvodov informacijske tehnologije in štiri podsektorje storitev informacijske tehnologije, med katere spadajo tudi zgoraj naštetih podsektorji (Daveri in Silva, 2002: 5).

<sup>65</sup> Produkcija trga je celotna produkcija minus produkcija javnega sektorja in minus produkcija neprofitnih institucij, ki servisirajo gospodinjstva (Daveri in Silva, 2002, 6).



v katerega je uvrščena Nokia, se je povečal kar za 100 %. Predstavlja 50 % dodane vrednosti informacijskih tehnologij v BDP (Daveri in Silva, 2002, 6-7).

Lahko bi se vprašali, ali poleg Nokie v informacijskotehnološki industriji deluje še kdo. Približno 4000 predvsem majhnih in tudi srednje velikih podjetij (SMEs) in 200 podjetij storitvene elektronike oblikuje tako imenovani ICT grozd. Od tega jih je 350 najozžjih dobaviteljev Nokie (IMF 2001).

Nokia ustvari zelo visoko dodano vrednost na zaposlenega. Nokia je leta 1999 ustvarila 134 056 USD, leta 2000 155 831 USD, leta 2001 125 524 USD in leta 2002 186 338 USD dodane vrednosti na zaposlenega. To so ogromne številke, če jih primerjamo z BDP na prebivalca v Finski, ki je v istem obdobju znašal okoli 25 000 USD na prebivalca. Mnogi avtorji ekonomskih študij o MNP pravijo, da le-te selijo proizvodjalne enote oziroma enote z nižjo dodano vrednostjo v tujino, kjer so nižji stroški dela, doma pa ohranjajo enote z višjo dodano vrednostjo. Nokia pri tem ni nobena izjema, saj so leta 1999<sup>66</sup> v enotah Nokie na Finskem ustvarili kar 182 870 USD dodane vrednosti na zaposlenega oziroma skoraj 30 % več, kot je Nokiino povprečje.

#### **6.4.2. Izvoz**

Trgovina je pomemben motor rasti in razvoja. Izvoz je bil najbolj zaželen, saj je povečal agregatno povpraševanje in ustvarjal izmenjavo s tujino, iz katere so lahko potem uvažali izdelke in storitve<sup>67</sup> (Castello, Olienyk in Ozawa, 1997: 91).

Male države so ponavadi bolj odprte kot velike države. Pri bolj odprtih državah je tudi pričakovati, da bodo uspešnejše kot manj odprte države, ker bodo soočene z večjo mednarodno konkurenco in bodo delale manj napak pri političnih odločitvah kot so varovanje ali subvencioniranje neučinkovitih industrij (Salvatore, 1997: 31). Male države pridobijo

---

<sup>66</sup> Za to leto sem se odločil, ker sem v literaturi za to leto našel najbolj zanesljive podatke.

<sup>67</sup> Ko govorimo o malih državah in trgovini, lahko na hitro pogledamo teorije trgovinske menjave. Opazimo, da v Ricardovi doktrini primerjalnih prednosti ni prostora za velikosti držav. Nasprotno, pa je Smithova doktrina absolutnih prednosti odvisna od ekonomij obsega, učinka dinamičnega učenja ob delu, spill-over učinkov in znanja, ki so vsi aktivirani in izkoriščani s širitvijo trga z izvozom. Smith se je tako zavedal prostorske dimenzije ekonomskih aktivnosti, medtem ko je Ricardo spremenil trgovinsko teorijo v konstrukt brez prostora in oddaljenosti. Zato se je Krugman (1994) tudi zavzemal za vrnitev »ekonomske geografije« v analizo mednarodne produkcije, ker sta prostor in velikost pomembna za industrijsko lokacijo in ekonomije obsega (Castello, Olienyk in Ozawa, 1997: 93).

prednost z izvozno specializacijo. Za konkurenčnost na izvoznih trgih morajo dvigniti minimalno učinkovito raven velikosti podjetij oziroma doseči velikost podjetja, ki omogoča ekonomije obsega (Pratten v Damijan, 1997: 55). Majhen domači trg malih držav podjetjem ne omogoča, da bi preživela, zato morajo izvažati. Hkrati jim ponujajo nove možnosti, pri delu se tudi učijo in dosegajo ekonomije obsega (Castello, Olienyk in Ozawa, 1997: 93)

Po Heckscher-Ohlinu se lahko nekatere države, ki imajo velike količine ene surovine, specializirajo v proizvodnji in izvozu te surovine in izdelkov iz nje. Tako se je na primer Finska, katere največje naravno bogastvo so gozdovi, specializirala v lesni oziroma papirni industriji, ki je prevladovala v preteklosti. Vseeno pa to ne pojasnjuje preboja informacijske tehnologije. Damijan (1997: 55-59) je ugotovil, da spadajo Nokiini proizvodi v proizvodni sektor, ki zahteva visoke kapitalske vložke in velike R&R investicije. Hkrati dodaja, da ne smemo pozabiti zgodovinskih okoliščin (Salvatore v Damijan 1997: 59), saj so se nekatere majhne države srečale z ekonomijami obsega zaradi tega, ker so prve začele proizvajati določen izdelek. Nokii je to uspelo z GSM sistemom in GSM mobilnimi telefoni.

Najpomembnejši izvozni proizvodi Finske prihajajo iz treh grozdov (ICT, gozdnega<sup>68</sup> in kovinskega grozda). Predstavljajo kar 83 % celotnega izvoza. Čeprav ostajata gozdni in kovinski grozd pomembna, se celotna finska ekonomija nagiba k bolj tehnološko in znanstveno zahtevnejšim aktivnostim, ki jih predstavlja ICT grozd. ICT<sup>69</sup> je imel kar 30 %, medtem ko je gozdni predstavljal 29 % in metalni grozd 24 % celotnega finskega izvoza. Ti deleži so bili leta 1991 precej drugačni, saj je ICT grozd predstavljal 12 %, gozdni grozd 39 % in metalni grozd 31 % celotnega izvoza (IMF 2001). Nokia je imela leta 2000 na Finskem po ocenah IMF (2001: 8), kar od 70 do 80 odstoten delež v izvozu ICT proizvodov in storitev. Leta 1999 je iz Finske izvozila za 9399 milijonov USD proizvodov in storitev, kar je predstavljalo 23 % celotnega finskega izvoza, ki je znašal 39 520 milijonov USD. Leta 2002<sup>70</sup> je Nokia še povečala svoj izvoz iz Finske na 12 570 milijonov USD, kar je skupaj predstavljajo 27 % v 46 456 milijonov USD velikem finskem izvozu (glej tabelo 25). Od prodaje v Finski ustvari Nokia zelo malo prihodkov. Trg je namreč zelo majhen in zato

---

<sup>68</sup> Gozdni grozd daje predvsem les in papir ter pulpo (Blomström, Kokko in Sjöholm, 2002: 9).

<sup>69</sup> V ICT je bil izvoz v letu 1999 razdeljen na: telefone (približno 2,7 milijarde USD), telekomunikacijsko opremo (približno 6,1 milijarde USD), storitve (približno 1,7 milijarde USD) in ostalo (približno 0,6 milijarde dolarjev). ICT je večinoma izvozno usmerjen, saj je finski trg s petimi milijoni potrošnikov majhen oziroma premajhen. Finski ICT trg je bil 1999 velik le 3,7 milijarde USD (Invest in Finland, 1999: 1,8)

večino svojih proizvodov izvozi iz Finske. Zaradi tega Finska ustvarja tudi precejšen zunanjetrgovinski suficit, ki je od leta 1995 s slabih 8 milijard USD narasel na 12 milijard USD. K temu je veliko pripomogla tudi Nokia, ki je od leta 1995 s 4 milijardami USD za trikrat povečala svoj izvoz blaga in storitev iz Finske (glej tabelo 25).

Običajno male države nimajo tako diverzificiran izvoz kot velike države, vendar pa je Damijan (1997: 43-68) odkril, da imajo bolj odprte in izvozno usmerjene države bolj diverzificirano izvozno strukturo. Zapisal je tudi, da so za zunanjo trgovino bolj kot velikost, pomembna razvitost in odprtost države, kar velja tudi za Finsko, ki pred razvojem Nokie kot telekomunikacijskega giganta in sočasnega razvoja ICT sektorja ni imela preveč diverzificiranega izvoza. Nokia je pomembna za Finsko, ker je z razpršenostjo svojih aktivnosti po svetu diverzificirala lokacije izvoznih trgov, saj je bila Finska prej preveč odvisna od sovjetskega trga, kar je vodilo do hude gospodarske krize ob razpadu Sovjetske zveze<sup>71</sup>. Nokia kljub temu utrpela tako hude škode, ker si je že prej postavila strategijo in sicer 50 % prodaje na Zahod in 50 % na socialistični trg. Danes večino prodaje Nokia ustvari v Evropi (54 % leta 2002) približno enak delež pa ustvari v Aziji s Pacifikom (24 %) in v Amerikah (22 %). S tem pomaga Nokia tudi drugim podjetjem v Finski, še posebno dobaviteljem Nokie. Le-ta selijo svoje dejavnosti v tujino in tako dobavljajo Nokiinim enotam surovine in polizdelke na licu mesta. Danes je Finska manj odvisna od EU tržišča kot preostale članice EU, vendar pa se bo s povečanjem članstva EU delež (finske zunanje trgovine z EU) približno izenačil z deležem drugih EU članic<sup>72</sup>.

### **6.4.3. Dejavnosti R&R**

Tehnološki napredek je v nekaterih primerih zmanjšal geografske, politične in ideološke ovire za mednarodne transakcije, zato so MNP sedaj novi motorji rasti in razvoja (Kozul-Wright, 1997: 105). Tehnološki napredek najlažje omogoči vlaganje v R&R. Vendar pa je Antonelli (v Bellak, 19997: 197) opozoril, da je prikrito znanje, ki je potrebno za uvajanje inovacij večkrat pridobljeno skozi proces učenja kot pa z generičnimi aktivnostmi R&R. Generične

---

<sup>70</sup> Opazil sem, da Nokia v letnih poročilih po letu 2000 ni več objavljala izvoza svojih proizvodov in storitev iz Finske po letu 2000.

<sup>71</sup> Razpad Sovjetske zveze pa je Finski prinesel tudi nove možnosti, saj je Estonija zaradi svoje bližine Finski in nizkih stroškov postala priljubljen cilj finskih izhodnih TNI (Blomström, Kokko in Sjöholm, 2002: 19).

<sup>72</sup> ([http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate\\_brochure/AbtNokia.pdf](http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate_brochure/AbtNokia.pdf), 12. 2. 2003)

aktivnosti R&R samo dopolnjujejo prikrito znanje pridobljeno s procesom učenja in ga zato ne morejo nadomestiti.

Najpomembnejše v finskem gospodarstvu in družbi je bilo veliko povečanje vlaganja v R&R in visoko izobrazbo – produkcijo znanja in tehnologije. Delež R&R v BDP se je stalno povečeval, saj se je od leta 1985 do leta 2000 podvojil. K temu je pomembno prispevala država, ki je leta 1983 ustanovila Tekes. Ta je financiral aplikacijske in industrijske R&R. Leta 1987 je bil reformiran Znanstveni svet in preimenovan v Svet za znanstveno in tehnološko politiko. Postavili so ambiciozen načrt za vlaganje v R&R, saj je bil v tistem času delež 1,5 %, do leta 1990 pa so ga hoteli dvigniti na 2 %, do leta 1995 na 2,45% in do leta 2000 na 2,7% (Blomström, Kokko in Sjöholm, 2002: 20-21). Ker niso imeli veliko sredstev za investicije v R&R, so morali razpoložljiva sredstva porabiti zelo učinkovito. Zato so se odločili za grozdn pristop do politike R&R. Tako so poskušali razširiti spill-over učinek znanja, ki je bilo ustvarjeno z R&R. Vendar pa so spill-over<sup>73</sup> učinki odvisni od kontaktov med inovatorji in podjetji ter sposobnostjo podjetij, da absorbirajo možne eksternalije znanja. Finska zato dovoljuje in spodbuja svoje raziskovalce v državnih institucijah, da poskušajo svoje inovacije v privatnem sektorju tudi komercialno izkoristiti. Z druge strani pa Nokia spodbuja svoje raziskovalce, da predavajo na finskih fakultetah, kar počnejo nekateri celo do 20 % svojega delovnega časa. S subvencioniranjem R&R v industrijah in podjetjih, ki pripadajo velikim grozdom, kjer so vhodne in izhodne povezave močne in pogoste, je bilo mogoče povečati absorpcijsko sposobnost podjetij za doseganje hitreje tehnološke difuzije. Finska je razvila idejo o podpori celotnim grozdom in ne določenim podjetjem. S tem se krepi tako specializacija kot tudi sodelovanje in integracija v celotnem raziskovalnem in produkcijskem sistemu (Romanainen, 2001: 378).

Tekes je priskrbel od svoje ustanovitve od 70 do 80 % javnih R&R, namenjenih za proizvodni sektor, v Tekesovih programih pa je leta 2000 sodelovalo 2400 podjetij in 800 raziskovalnih institutov. V 90-ih letih 20. stoletju se je delež R&R povečal tudi zato, ker so vanje usmerili večino dohodkov podjetij v državni lasti. Hkrati so naložbe privatnega sektorja v R&R naraščale še hitreje in danes predstavljajo 70 % vseh naložb v R&R, medtem ko so sredi 80. let dosegale le 50 % (Blomström, Kokko in Sjöholm, 2002: 22).

---

<sup>73</sup> Čeprav je takšne spill over učinke težko kvantificirati, so ocenili, da jih je približno za 1/3 originalnih raziskovalnih stroškov (Irwin in Klenow v Blomström, Kokko in Sjöholm, 2002: 20).

Približno tretjina od Nokiinih 55 000 zaposlenih leta 2000 je bila zaposlena v dejavnostih R&R. Na Finskem se je večina od 24 000 zaposlenih Nokie ukvarjala z R&R dejavnostmi. Nokia vlaga približno 30 %<sup>74</sup> (IMF, 2001:8) vseh R&R investicij doma, kar znaša 35 % (Daveri in Silva, 2002, 7) vseh investicij privatnega sektorja Finske. Nokia ima kar 55 centrov za R&R v 15 državah po svetu in eno najbolj mednarodno razvejanih R&R, če jo primerjamo z drugimi velikimi MNP (IMF, 2001:8). To ji med drugim omogoča, da ima mrežo raziskovalcev v več državah in lahko tako pozorneje spremlja razvoj visokih tehnologij po svetu, multikulturalnost njenega osebja v aktivnostih R&R pa ji omogoča dostop do večjega števila različnih idej.

Kot je vidno v tabeli 25, namenja Nokia vsako leto več za dejavnosti R&R in je bila pomemben investitor v R&R že od začetka 90-ih let 20. stoletja. Po podatkih IMF je Nokia 30 % vseh svojih R&R investicij vložila na Finskem. Po podatkih Blomströma, Kokka in Sjöholma (2002: 19), ki se sklicujejo na finski statistični urad, naj bi bil leta 2000 Nokiin prispevek naložb v R&R v finskem BDP 0,97 %. Hkrati Nokia vsako leto še poveča naložbe v R&R. Veliko MNP, kot je Nokia, ima sredstev za R&R dovolj, saj jim namenja približno 10 % svojih prihodkov, zato je lahko tako gonilna sila transformacije države (Kozul-Wright, 1997: 210). Nokia je precej pomagala pri razvoju in preobrazbi Finske v sodobno informacijsko družbo. Nokia je bila praktično tudi gonilna sila nastanka ICT grozda, ki še ni obstajal, ko je Nokia začela svojo telekomunikacijsko pot. Ravno zato je večina ICT grozda zgrajenega okoli Nokie, zato je bil in je še precej odvisen od njenih vlaganj v R&R. Tako smo priča stanju, ko ima Nokia na Finskem četrtinski delež v približno 1300 (leta 2001) letno prijavljenih patentov, kar pomeni, da Finska prijavi približno 253 patentov na milijon prebivalcev ali kar 100 patentov na milijon prebivalcev več od povprečja EU (Bučar in Stare, 2003). Finska ima tudi največ raziskovalcev na prebivalca in najhitrejšo naraščanje deleža raziskovalnih znanstvenikov in inženirjev glede na število prebivalcev (Fink, 2003).

---

<sup>74</sup> Glede deleža, ki ga Nokia namenja za dejavnosti R&R na Finskem, se pojavljajo določene razlike. Po IMF (2001: 8) naj bi Nokia doma vlagala okoli 30 % vseh svojih naložb za R&R, kar bi pomenilo, da je Nokia leta 2000 728 milijonov USD od svojih celotnih 2425,9 milijonov USD naložb za R&R namenila svojim enotam v Finski. Drugačne izračune pa dobimo, če upoštevamo podatke Finskega statističnega urada za naložbe R&R v Finski in deleža Nokie pri tem. Po teh izračunih pridemo do podatka, da je Nokia vložila 1176,7 milijonov USD od svojih celotnih 2425,9 milijonov USD R&R naložb v Finski, kar bi pomenilo, da je Nokia v Finski vložila kar 48,5% vseh svojih R&R naložb. Nokia v svojih letnih poročilih ne navaja, koliko vlaga v R&R v posameznih državah, kljub temu pa lahko na podlagi števila zaposlenih Nokie doma in v tujini in razpršenosti R&R enot po 15 državah ter tudi, posrednih podatkih Daverija in Silve (2002: 7) sklepamo, da so podatki IMF bližje realnemu stanju Nokiinih naložb v R&R doma in v tujini.

#### 6.4.4. Zaposlenost

Tako ogromnega števila zaposlenih, kot največja MNP na svetu, Nokia nima, vendar pa je kljub temu lahko rečemo, da je velik delodajalec, saj je leta 2002 v Nokii delalo okoli 53 000 ljudi, od tega 22 700 na Finskem. Pri tem moramo poznati tudi zgodovino Nokie, saj je takšna Nokia, kot jo poznamo danes, nastala iz elektronskega oddelka, ki je zaposloval 460 delavcev leta 1967. V celotni Nokii<sup>75</sup> je bilo zaposlenih leta 1977 16 000. Ta številka je leta 1989 narasla na 44 000, vendar pa je Nokia potem prodala večino svojih neelektronskih oddelkov. Leta 1993, ko je Nokia obdržala samo oddelk za mobilne telefone in telefonske sisteme, je štela samo 25000 zaposlenih, to število pa je potem vztrajno naraščalo do leta 2000 (60 000 zaposlenih) in potem spet malce upadlo (glej tabelo 15). Po razpadu Sovjetske zveze so finska podjetja zašla v krizo, saj jih je večina izvažala predvsem na sovjetski trg. Nezaposlenost v Finski je hitro narasla na 400 000 nezaposlenih oziroma 16 % leta 1993. Do leta 2001 so brezposelnost na Finskem zmanjšali na 9 % oziroma na 230 000 brezposelnih (glej tabele 15 in 16). Nokia je pri tem odigrala pomembno vlogo, saj je v istem obdobju v Finski na novo zaposlila 10 000 ljudi, v tujini pa kar 20 000 (glej tabelo 26). Nokia danes zaposluje kar 5 % vseh zaposlenih v proizvodnji na Finskem, veliko pa jih zaposlujejo tudi dobavitelji Nokie, ki so nastali ali pa so v svojem delovanju zelo tesno povezani z Nokio. Brezposlene pa so zaposlovali tudi nekateri joint ventures (Daveri in Silva, 2002: 6-7).

Že večkrat smo omenili Nokiin pomen v ICT grozdu. Dodati pa moramo še, da je v tem grozdu leta 2002 bilo zaposlenih preko 110 000 ljudi, kar je pomenilo približno 5 % vseh zaposlenih na Finskem (Blomström, Kokko in Sjöholm, 2002: 13). V primerjavi Nokie s podružnicami tujih MNP v Finski, samo švedske afilije<sup>76</sup> zaposlujejo več ljudi kot Nokiine enote na Finskem, in sicer 53 762 leta 2001, medtem ko so ameriške podružnice v istem letu na Finskem zaposlovale 20 696 ljudi. Skupno so tuje podružnice leta 2001 zaposlovale 175 260 ljudi in ustvarile 40 milijard USD prihodkov, medtem ko je 23 500 zaposlenih Nokie na Finskem ustvarilo okoli 17,5 milijard USD prihodkov ([http://www.investinfinland.fi/leipa\\_case1.htm](http://www.investinfinland.fi/leipa_case1.htm), 24. 10. 2002).

---

<sup>75</sup> Celotno Nokio sestavljajo sektorji: gumarski, papirni, kabelski in elektronski. Današnja Nokia se je razvila iz najmanjšega, elektronskega sektorja.

<sup>76</sup> Upoštevana so podjetja, ki so v več kot 50 odstotni lasti tujcev ([http://www.investinfinland.fi/leipa\\_case1.htm](http://www.investinfinland.fi/leipa_case1.htm), 24. 10. 2002)

Nokia ima veliko finančnih sredstev in lahko zato privabi visoko izobraženo in visoko usposobljeno delovno silo. Poleg finančnih stimulacij ji lahko ponudi tudi lepo okolje za delo in napredovanja ter delo v različnih državah. Nokiiin sedanji generalni direktor je na primer s svojim prihodom v Nokio s seboj prinesel dolgoletne izkušnje iz Citibanka, med svoje vodilne kadre je Nokia pridobila tudi veliko Fincev, ki so prej delali v velikih svetovnih MNP in so s prestopom Nokio obogatili s svojimi izkušnjami in znanjem.

Tudi prehajanje zaposlenih med Nokio in ostalimi finskimi podjetji je prispevalo k difuziji in absorpciji znanj, tehnologij in izkušenj ter tako obogatilo finsko gospodarstvo in družbo. Benefon, ki ga je ustanovil eden od bivših vodilnih mož Nokie, je na primer pridobil velik delež svetovnega trga s svojimi navigacijskimi telefoni (Blomström, Kokko in Sjöholm, 2002: 14).

#### **6.4.5. Ostale ekonomske prednosti Finske kot posledica Nokie**

Finska kot velika MNP zaradi visokih prihodkov in visoke dodane vrednosti ustvarja velike dobičke. Finska ima 29 odstoten davek na dobiček, ki je eden najnižjih v EU, vendar pa še vedno malo previsok po anketah med podjetji na Finskem, saj si le ta želijo nižje davke, da bi lahko več vlagale, predvsem v aktivnosti R&R ([http://www.investinfinland.fi/leipa\\_busenv.htm](http://www.investinfinland.fi/leipa_busenv.htm), 24. 10. 2002). Nokia je v blagajno Finske od dobička prispevala kar 915 milijonov USD od skupno 1 675 milijonov USD davka na dobiček, ki ga je plačala v letu 2000 (glej tabelo 25). Nokia torej 55 % vseh svojih davkov plačuje na Finskem. Ta priliv denarja v proračun bi bil lep prispevek za katerikoli državo, še posebno pa se to pozna pri mali državi, kot je Finska.

Razširjenost Nokii omogoča, da se z različnimi finančnimi vzvodi zavaruje pred tečajnim tveganjem, dobro pa je na poslovanje Nokie vplival tudi vstop Finske v EU leta 1995. Njena razširjenost ji omogoča lažje najemanje kreditov, saj ima dostop do mnogih finančnih trgov<sup>77</sup>. Finska namreč ni mogla nuditi dovolj svežega kapitala za aktivnosti Nokie, še posebno v času njene hitre ekspanzije sredi 90-ih let 20. stoletja.

---

<sup>77</sup> Nokia je imela ob koncu leta 2000 pri Standard&Poor's kreditno oceno za kratek rok A1 in za dolgi rok A, medtem ko ji je druga prestižna agencija Moody's dala kreditno oceno P1 za kratek in A1 za dolgi rok (<http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/archive/pdf/eng/2000en.pdf>, 26. 4. 2003).

Finska ni mogla dobro spodbujati podjetništvo in financirati SMEs, ker sredi 80-ih let 20. stoletja ni bilo na razpolago dovolj kapitala, kasneje je bilo z liberalizacijo finančnega sektorja in tudi z internacionalizacijo helsinške borze na voljo več kapitala. Prav s prepoznavnostjo Nokie<sup>78</sup> je pomemben vir kapitala postala tudi helsinška borza, saj je Nokia s svojim svetovnim prebojem opozorila na priložnosti, ki sta jih ponujala finski trg in tudi finska borza. Tržna kapitalizacija se je do leta 2000 dvignila za 200 %, od tega je bilo 70 % delnic finskih podjetij v tujih rokah. Tudi Nokia ima precejšen delež tujih delničarjev, ki imajo v lasti 90 % delnic Nokie. Nokia je leta 2000 predstavljala 70 % celotne kapitalizacije na helsinški borzi<sup>79</sup> (Blomström, Kokko in Sjöholm, 2002: 17). Sodelovala je pri oblikovanju informacijske družbe, bila velik inovator na področju telekomunikacij in sama je izobrazila ter usposobila več ljudi. Hkrati je prispevala k temu, da je več tujih podjetij na Finskem začelo vlagati in ustanavljati podružnice. Veliko tujih MNP je zaradi visoko izobražene delovne sile na Finskem ustanovilo raziskovalne centre za mobilno komunikacijo, med drugimi podjetja kot so Siemens, ICL, Hewlet-Packard, Razorfish, Lotus, IBM, oneworld Alliance in še mnogi drugi ([http://www.investinfinland.fi/invest/itc\\_pope.pdf](http://www.investinfinland.fi/invest/itc_pope.pdf), 18. 1. 2001).

Obstaja tudi druga prednost Nokie kot zelo velikega MNP, s široko razvejanimi aktivnostmi, saj vstopa v različne skupne projekte in »joint ventures« ter ima portfeljske investicije v mnogih podjetjih po svetu in tako dostop do različnih znanj in tehnologij. Podjetje mora danes raziskovati in vstopati v interdisciplinarne povezave, saj nikoli ne ve, katero novo znanje ali tehnologija bo povzročilo naslednji veliki preboj oziroma mini (tehnološko) revolucijo. Takšne široke R&R pa si lahko privoščijo le največja MNP.

## **6.5. Prispevek Nokie k finski družbi**

### **6.5.1. Izobrazba**

Po Garelliju (<http://www01.imd.ch/way/fundamentals/>, 22. 4. 2003), ki je direktor projekta Svetovna konkurenčnost (IMD), je eno od zlatih pravil konkurenčnosti močno vlaganje v izobrazbo, še posebno na sekundarni in tudi terciarni stopnji in v vseživljenjsko učenje

---

<sup>78</sup> Nokia je bila leta 2000 peta najbolj pomembna svetovna blagovna znamka (Paija v Blomström, Kokko in Sjöholm, 2002: 13), v letu 2002 pa šesta in je bila najvišje uvrščena neameriška blagovna znamka. Med 40 najbolj pomembnih znamk na svetu se je uvrstilo 31 znamk iz ZDA, 3 nemške, 3 japonske, 1 korejska, švicarska in finska (Business Week, 5. 8. 2002). Na medmrežju sem zasledil, da je bila Nokia na medmrežnem glasovanju izbrana za drugo najbolj prepoznavno znamko, takoj za Microsoftom.



delovne sile. Danespa konkurenčnost še posebno krepi sposobnost operiranja z informacijsko tehnologijo in je zato nujno imeti ljudi, ki ta znanja imajo.

Vloga finske vlade pri vlaganju v človeški kapital je bila nenadomestljiva, saj je v desetih letih od 1985 do 1995 delež BDP, ki ga je namenila za izobrazbo povečala za 2 % in je potem znašal 7,5 %. Od tega je skoraj 30 % naložila v terciarno stopnjo izobrazbe (glej tabelo 18), to pa je na Finskem ob dobremu sodelovanju med fakultetami, inštituti in podjetji privedlo do pravega gospodarskega razcveta. Finska ima danes najvišji indeks izobrazbe na svetu (glej tabelo 18). Je posledica načrtnega vlaganja v izobrazbo tako s strani države kot tudi s strani podjetij. Finska ima najvišji vpis v inštitucije sekundarne in terciarne izobrazbe (glej tabelo 18) in je poleg Švedske država, ki ima najbolj razvit študij na daljavo, preko telekomunikacij in interneta (<http://www01.imd.ch/way/fundamentals/>, 22. 4. 2003).

V Nokii se je generalni direktor Kairamo že v 70-ih letih 20. stoletja zavzel za prehod Nokie iz na virih temelječe v na znanju temelječo visokotehnološko podjetje. V ta namen so začeli internacionalizacijski program, s katerim so vzpodbujali zaposlene Nokie na Finskem, da so si nabirali izkušnje v Nokiinih afiliacijah v tujini. Drug pomemben vidik je bilo izboljšanje formalne izobrazbe. Kairamo se je aktivno vključil v različne aktivnosti za izboljšanje finskega in evropskega javnega izobraževalnega sistema, ki je po njegovem mnenju bil preveč birokratski in zastarel. Poudarjal je pomembnost mednarodnih programov za izmenjavo študentov, spodbujal vseživljenjsko izobraževanje in pozival k tesnejšemu povezovanju industrije in izobraževalnih institucij, predvsem univerz (Blomström in Kokko, 2002: 61). To poudarjanje vseživljenjskega učenja zaposlenih je še danes ena temeljnih vrednot Nokie.<sup>80</sup>

Finska je imela v 80-ih letih 20. stoletja na voljo veliko delovne sile z magistrskim ali doktorskim nazivom, ki so omogočili Nokiin preboj v telekomunikacijskem sektorju. Kljub temu se je kmalu pojavilo pomanjkanje zadostno specializirane delovne sile, ki so jo Nokia in ostale tehnološke firme potrebovale. Podjetja so zato namenila precej svojih lastnih sredstev za specializirano izobraževanje zaposlenih (Blomström, Kokko in Sjöholm, 2002: 18). To je vodilo tudi do ustanovitve »Nokia univerze« z obsežnim in ambicioznim programom, ki so ga številne finske univerze v sodelovanju z Nokio izvajale z namenom dvigniti izobrazbo vseh

---

<sup>79</sup> Od takrat se je njena vrednost občutno zmanjšala z dobrih 230 milijard USD na dobrih 100 milijard USD leta 2002, čeprav so se prihodki in dobički stalno povečevali.

<sup>80</sup> ([http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate\\_brochure/AbtNokia.pdf](http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate_brochure/AbtNokia.pdf), 12. 2. 2003)

zaposlenih v Nokii za eno stopnjo. Tako naj bi zaposleni z diplomo pridobili magisterij, tisti z magisterijem pa doktorski naziv (Blomström in Kokko, 2002: 61). Na začetku 90-ih je pomanjkanje izobražene delovne sile opazila tudi vlada, ki je močno razširila programe visoke izobrazbe. Od leta 1993 do 1998 se je število študentov podvojilo, medtem ko se je število študentov na politehnikah<sup>81</sup> potrojilo. Razpisani so bili tudi podiplomski študiji za informacijske tehnologije. Kljub temu na Finskem še danes vlada pomanjkanje visoko izobraženih v informacijski tehnologiji, tako da Nokia in ostala podjetja iščejo strokovnjake tudi v tujini, saj so na Finskem vsi strokovnjaki že zaposleni v ICT tehnologiji (Blomström, Kokko in Sjöholm, 2002: 18). Število študentov na fakultetah in politehnikah<sup>82</sup> se je tako povečalo, da bo do leta 2005 na voljo 6000 na novo visoko izobraženih ljudi s področja ICT.

Nokia je sprva zaostajala v razvoju tehnologij telefonskih sistemov. Tak zaostanek, kot pravita Bellak in Cantwell (1997: 154-155), pa je najlažje nadoknaditi prav s strateškimi povezavami, ki pospešujejo preobrazbo v podjetjih, saj si tako podjetja delijo stroške R&R in imajo dostop do pomembnih znanj. Omenjena pravita, da izobražena delovna sila omogoča hitro absorbiranje in razpršitev znanj. Povečanje stopnje človeških virov je bilo pomembno za uspešno izkoriščanje znanja, ki ga je Nokia pridobila z nakupi in strateškimi zaveznitvi v 70-ih in 80-ih letih 20. stoletja.

S spodbujanjem izobraževanja države zmanjšujejo stroške za ustvarjanje prikritih sposobnosti. To poveča možnost, da lokalna podjetja pridobijo znanja in tako bolj polno izkoristijo prihodke svojih privatnih raziskav. Lokalna podjetja (in tudi MNP) se nadalje lahko povežejo tudi med seboj, zato lahko prihaja do križnega licensiranja. Končno lahko to vodi do regionalne širitve inovacijskih mrež in graditve grozdov, ki so oblika narodne specializacije. Le-ta je določena predvsem z ustvarjenimi viri in zgodovinskimi izkušnjami države (Bellak in Cantwell, 1997: 174).

### **6.5.2. Odnos Nokie do zaposlenih (etika)**

Čeprav bi lahko to uvrstil v eno od zgornjih poglavij, ki govori o zaposlenih, pa sem se odločil, da ji zaradi pomembnosti tako za družbo kot gospodarstvo namenim posebno

---

<sup>81</sup> V Finski je kar 37 % vseh študentov na študijskih programih matematike in inženirstva, ki sta nujna za ICT tehnologijo. To je eden najvišjih deležev na svetu (glej tabelo 18).

<sup>82</sup> Na politehnikah je velik poudarek na praksi. Finski študentje na primer dobivajo tudi kreditne točke, če ustanovijo kakšno svoje malo podjetje ob finančni podpori države ali fakultete ali privatnega sektorja.

poglavje. Hueppl in Seemann (2000) sta zapisala, da je poleg človeškega in strukturnega kapitala za uspešno delovanje MNP zelo pomemben tudi socialni kapital<sup>83</sup>. Nokia je bila predstavljena kot idealen model, saj je Nokia kot podjetje uspela najbolje združiti vse prvine, potrebne za uspešnost, njeni zaposleni pa čutijo tudi veliko pripadnost podjetju. Dober socialni kapital pomeni, da zaposleni rajši sodelujejo pri inoviranju in pri tem velikokrat prikažejo veliko lastne iniciative, hkrati pa v takih podjetjih tudi hitreje krožijo in se aplicirajo nove tehnologije ter informacije (Hueppl in Seemann, 4. 10. 2000).

Podpredsednik oddelka Nokie za človeške vire Moerk pravi, da za njih uspeh pomeni, če so zaposleni motivirani, delovni, zadovoljni in imajo dobro blaginjo. Nokiina etika do zaposlenih in notranji ustroj poslovanja Nokie je postal znan kot »Nokia Way«. Nokia spodbuja odprte razgovore, mobilnost zaposlenih med enotami podjetja in daje poseben poudarek profesionalni rasti in vseživljenjskemu učenju zaposlenih. Ima vzpostavljen tudi »Job Market Intranet«, ki ponuja službene možnosti v podjetju in ima vzpostavljen program »Investing in People«. Da bi olajšala delo zaposlenim, jim nudi tudi fleksibilne ure dela, mobilno delo, teleworking, študijske odmore, odmore za potovanja, zdravstveno varstvo, rekreacijske aktivnosti in sodelovanje v društvih<sup>84</sup>.

### **6.5.3. Življenjski standard oziroma blaginja**

Mnoge študije predpostavljajo, da obstajajo korelacije med korporativizmom in velikostjo države ter ugotavljajo, da je korporativizem še posebno močen v malih državah (Barreto 1992 in Kritsantonis 1992 v Bellak in Cantwell, 1997: 158). Williamson (v Castello, Olienyk in Ozawa, 1997: 101) še dodaja, da velikost države ni edina spremenljivka, saj je lahko v mali državi manj socialnoekonomske diferenciacije, kar omogoča enotnejšo in centralizirano makrostrukturo politik interesnih skupin. Dodal je še, da spada Finska v krog držav z močnim korporativizmom<sup>85</sup>. To pa je pomembno, če upoštevamo ugotovitev, da posebna narodna zgodovina in ideologija deluje ter vpliva na domače institucionalne in ideološke strukture. Slednje oblikujejo interne strukture delovanja in dolgoročno financiranje v vodilnih svetovnih

---

<sup>83</sup> Socialni kapital predstavlja sposobnost organizacije, da usmerja aktivnosti tako, da doseže željene cilje. Človeški kapital so posameznikovo znanje, sposobnosti, izkušnje in nadarjenost. Strukturni ali fizični kapital pa so fizična sredstva (procesi, tehnologija), ki ustvarjajo znanje in sposobnosti podjetja.

<sup>84</sup> ([http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate\\_brochure/AbtNokia.pdf](http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate_brochure/AbtNokia.pdf), 12. 2. 2003)

<sup>85</sup> To potrjujejo tudi Castello, Olienyk in Ozawa (1997: 99). Finska je znana kot ekonomsko stabilna država prav zaradi uspešnega uporabe korporativizma. Ta koncept se nanaša na način vodenja ekonomije z izogibanjem potencialnim konfliktom med interesnimi skupinami.

MNP (Doremus, Keller, Pauly in Reich, 1998). Iz tega lahko sklepamo, kako Nokia deluje interno in tudi glede na okolico.

Moran (1996) ugotavlja, da je stanje blaginje države odvisno od aktivnosti in mednarodne trgovine. MNP imajo na blaginjo velik vpliv s svojim delovanjem. Glede na ugotovitve Doremusa in sodelavcev (1998) lahko sklepamo, da deluje Nokia v skladu s skandinavskim korporativističnim duhom ohranjanja države blaginje. Nokia je vpletena v več družbenih dejavnosti. Poleg letnega finančnega poročila objavlja tudi socialno letno poročilo in ekološko letno poročilo. Nokia daje zelo velik pomen zglednemu delovanju v okolici, še posebej blaginji zaposlenih, družbenemu udejstvovanju, transparentnosti podjetja, dizajnu produktov, recikliranju in proizvodnji, saj samo to ohranja dober podjetniki imidž, trajno zaposlenost in trajen ekonomski razvoj.

Velik delež družbenega udejstvovanja Nokie poteka preko medmrežja, med drugim tudi program Make a Connection<sup>86</sup> v sodelovanju z Mednarodnim skladom za mlade, ki poteka v več državah in poskuša ponuditi več priložnosti mladim ljudem. Ta program je do konca leta 2001 pomagal 50 000 mladim in izobrazil 1000 starejših ljudi, posredno pa je po nekaterih ocenah od programa imelo koristi okoli milijon ljudi. Del tega programa je tudi YouthActionNet program, ki mlade nagrajuje za njihove sociološke in podjetniške programe.<sup>87</sup> Ti programi so dobra odskočna deska za pridobivanje, izobraževanje in spremljanje kandidatov za zaposlitev v Nokii. Podpirajo tudi druge družbene programe, kot so United Way<sup>88</sup>, ClassLink<sup>89</sup>, Mencap<sup>90</sup>. V Braziliji sodelujejo s Skladom za izobrazbo<sup>91</sup>, v Nemčiji s centrom za pomoč otrokom ter v Avstriji z Rdečim križem za mlade. Med drugim dajejo sredstva Salvation Army v Avstraliji in v Mehiki, kjer tesno sodelujejo v projektu, ki pomaga otrokom na cesti. V sodelovanju z Rdečim križem pomagajo tudi ljudem, ki jih prizadenejo razne nesreče in krize<sup>92</sup>. Vodijo tudi program Digital Bridging (digitalno

---

<sup>86</sup> Leta 2002 je program potekal v 12 državah na svetu. Leta 2003 pa program še razširjajo.

<sup>87</sup> ([http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate\\_brochure/AbtNokia.pdf](http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate_brochure/AbtNokia.pdf), 12. 2. 2003)

<sup>88</sup> Program deluje v ZDA in združuje različne ljudi ter sredstva za reševanje težav različnih skupnosti.

<sup>89</sup> Pri programu uporabljajo brezžično tehnologijo pri povezovanju študentov, učiteljev in staršev.

<sup>90</sup> To je vodilna britanska dobrotelna ustanova, ki pomaga otrokom in odraslim, ki imajo težave pri učenju.

<sup>91</sup> Nokia omogoča velikemu številu študentov zastoj izobraževanje v elektroniki in informatiki.

<sup>92</sup> Pomagali so v poplavah v Venezueli in potresu v Indiji ter izbruhu vulkana v Kongu in Ruandi ter tudi nudili humanitarno pomoč v kosovski krizi. Po 11. 9. 2001 so ustanovili tudi Izobraževalni sklad Nokie, ki prispeva za univerzitetno izobrazbo študentom različnih narodnosti, ki so v napadu izgubili enega ali oba starša. V letu 2002 so pomagali pri odpravljanju težav in škode, ki so jih povzročile poplave in razlitje ob španski obali.

premoščanje oziroma zблиževanje), s katerim skušajo zблиžati ljudi<sup>93</sup>, hkrati pa jih tudi izobražujejo in jim predstavljajo nove tehnologije. Nokia spodbuja tudi svoje zaposlene, da kot prostovoljci sodelujejo in pomagajo v svojih skupnostih. V iniciativi Helping Hands sodeluje precej zaposlenih Nokie v 25 državah. V Finski imajo na primer čistilne akcije, gradijo hiše za reveže in zbirajo denar na dobrodelnih prireditvah<sup>94</sup>.

Razvitost in predvsem blaginjo države velikokrat merimo tudi s Human Development Index (HDI), ki se je v Finski v zadnjih dvajsetih letih povečeval zelo hitro. Od petnajstih držav z najvišjim HDI se je v tem obdobju najbolj izboljšal HDI Norveški in Finski. Slednja je leta 2000 zasedala deseto mesto<sup>95</sup> na HDI lestvici Human Development Reporta (glej tabelo 17). S poznavanjem izračuna HDI<sup>96</sup>, lahko ugotovimo, da je Nokia največ prispevala prav s svojo visoko proizvodnjo in z visoko dodano vrednostjo. Pomemben delež je indeksu izobrazbe prispevala tudi s svojimi izobraževalnimi programi in s spodbujanjem zaposlenih, da pridobijo še višjo stopnjo izobrazbe. Hkrati pa ne smemo pozabiti, da je vplivala in sooblikovala cel ICT grozd na Finskem. Slednji dobro vpliva na okolico tudi z visoko ekološko ozaveščenostjo.

## 7. SLOVENIJA

Slovenija deli kar nekaj podobnosti s Finsko, med drugimi lahko z nekaterimi odstopanji primerjamo zgodovino. Kot je bila Finska dolgo pod švedsko ali rusko oblastjo, leta 1917 razglasila neodvisnost, po drugi svetovni vojni dolgo vodila nevtralno politiko in bila opazovalka pri gibanju neuvrščenih, bila na robu Zahodne Evrope in leta 1995 postala članica EU, je bila tudi Slovenija dolgo pod vladavino Avstro-Ogrske, leta 1991 razglasila neodvisnost, bila na samem robu Zahodne Evrope in kot republika v SFRJ v skladu s tedanjo državno politiko podpirala politiko »neuvrščenih«, leta 2004 pa bo postala članica v EU. Obe so leta 1991 izgubile velik trg, in sicer Finska izvozni trg Sovjetske zveze, kamor je izvažala 15-20 % svojega izvoza, Slovenija pa trge bivše SFRJ, kamor smo prodali 25 % slovenskih proizvodov in storitev (Jaklič, 1999: 251).

---

<sup>93</sup> To je bolj znano pod Nokiinim geslom »Connecting people«.

<sup>94</sup> ([http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate\\_brochure/AbtNokia.pdf](http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate_brochure/AbtNokia.pdf), 12. 2. 2003)

<sup>95</sup> Vendar pa je potrebno poudariti, da sem na internetu zasledil tudi podatke, da se je Finska leta 2002 na lestvici povzpela še višje, po nekaterih, sicer nepreverjenih podatkih, pa celo na sam vrh lestvice.

Eden od načinov preseganja pomanjkljivosti majhnosti države je ta, da se integrira v večje skupine držav. Prav zato je pomembno, da bo Slovenija vstopila v EU in kasneje v EMU, saj bo to še pripomoglo k razvoju, čeprav se bo država na primer odrekla svoji tečajni politiki. Pomembnejše so pozitivne dolgoročne posledice vključevanja v EU, saj kot pravi Breuss (Svetličič, 1997: 18), kratkoročno občutimo predvsem stroške integracije. Šele na dolgi rok občutimo koristi. Ti kratkoročni stroški lahko povzročijo tudi politične probleme, zato bi morala slovenska vlada imeti trdno začrtane politične in gospodarske cilje ter strategije.

## **7.1. Vlada**

Slovenija bi se lahko zgledovala po Finski v ustanavljanju in učinkovitem delovanju odborov ter svetov za tehnološko politiko. Ti imajo na Finskem zelo pomembno vlogo, saj imajo bistven pomen v oblikovanju tehnološke in industrijske politike, na voljo pa imajo tudi veliko sredstev za financiranje razvojnih dejavnosti. V Sloveniji bi morala obstoječa Svet za konkurenčnost in Svet za znanstvenoraziskovalno delo predvsem redno obravnavati in svetovati vladi pri oblikovanju vseh pomembnejših vidikov inovacijske politike, z namenom uresničiti lizbonsko strategijo in doseči barcelonske cilje<sup>97</sup>. V ospredje bi morali postaviti predvsem povečevanje inovativnosti. Čimprej je treba ustanoviti obe predvideni agenciji, in sicer Agencijo za tehnološki razvoj pri MG (Ministrstvo za gospodarstvo) in Agencijo za znanost pri MŠZŠ (Ministrstvo za šolstvo, znanost in šport), ki bi morale učinkovito in transparentno delovati pri promoviranju lizbonske strategije. Vloga vlade je, da postavi učinkovit in konsistenten zakonski okvir za izvajanje inovacijskih in politik R&R, da postavi pogoje za ustanavljanje in poslovanje inovativnih podjetij, da zaščiti intelektualne pravice in industrijsko lastnino ter da spodbuja sodelovanje gospodarstva z akademsko raziskovalno sfero, da slednje postanejo primerljive z evropskimi državami. Delovno in davčno-finančno zakonodajo pa bi morala dopolniti tako, da bi v večji meri upoštevala njen vpliv na konkurenčnost in prilagodljivost gospodarstva. Potrebno je poiskati rešitve, kako lažje angažirati tuje strokovnjake, zmanjšati odliv vrhunskih raziskovalnih kadrov v neraziskovalne

---

<sup>96</sup> HDI se izračuna iz povprečja indeksa pričakovane dobe, indeksa izobrazbe in indeksa BDP (<http://hdr.undp.org/reports/global2002/en/pdf/backone.pdf>, 22. 3. 2003).

<sup>97</sup> V lizbonskih strategiji in barcelonskih ciljeh si EU prizadeva, da bi Evropo razvila v na znanju temelječo družbo z večjimi naložbami v R&R in tako dohitela ZDA. Države v EU naj bi se zavezale, da bodo do leta 2010 dosegle stopnjo, ko bodo v R&R vlagale 3 % BDP, od tega pa naj bi privatni sektor prispeval 2/3 (Poët, 2003). Slovenija premalo vlaga v terciarno izobrazbo (Slovenija 14,8 %, EU 21,2 %), imamo premalo inovativnih podjetij (Slovenija 28 %, EU več kot 50 %), posledica tega in slabše povezanosti med gospodarstvom in raziskovalnimi institucijami pa je tudi manj patentov (Slovenija 20,6 na milijon prebivalcev, EU 152,7) (Bučar in Stare, 6. 6. 2003).

dejavnosti ter z javnofinančno sprejemljivimi olajšavami spodbuditi podjetniška vlaganja v R&R<sup>98</sup> in izobraževanje<sup>99</sup>. Zagotoviti je potrebno ustrezne pogoje za delo samostojnih inovatorjev in njihovih združenj. V sodelovanju z gospodarskimi subjekti pa bi morali izboljšati infrastrukturo, predvsem informacijskokomunikacijsko, ki bi omogočila hitrejši razvoj in hitrejšo interakcijo in izmenjavo znanj<sup>100</sup>.

## **7.2. Gospodarstvo**

Podjetja morajo stalno vlagati v znanje in izboljšati slabo izobrazbeno strukturo v podjetjih, bolje predvidevati prihajajoče spremembe, se specializirati na ozko tržno nišo in v njej postati vodilni proizvajalec oziroma dobavitelj velikim podjetjem<sup>101</sup>. Iskati morajo komplementarne možnosti povezovanja z drugimi podjetji in z njimi povečati tržni delež, prenašati dejavnosti na hitro rastoče tuje trge s poceni delovno silo ali poiskati tujega strateškega partnerja. Z izhodno internacionalizacijo lahko pridobivajo konkurenčne prednosti. Izhodne internacionalizacije se morajo lotiti podjetja, ki hočejo svoje prednosti dopolnjevati s tistimi, s katerimi razpolagajo podjetja na tujih trgih, ali pa jih lahko pridobijo le na teh trgih (Svetličič, 1999). Ob vstopu v EU se bodo podjetja soočila še z večjimi konkurenčnimi izzivi, ki bodo zahtevali večji preobrat v odnosu do inovacijskeraziskovalne dejavnosti. Samo z večjo naslonitvijo na lastno R&R, s povezovanjem v grozde, z modernim upravljanjem in s kreativnim marketingom si bodo podjetja okrepila položaj v EU. Da bi polno aktivirale inovacijski potencial znotraj podjetij, morajo podjetja izgraditi stimulativen sistem nagrajevanja, ki je v Nokii že dolgo v uporabi. Naša podjetja se morajo naučiti tudi črpati evropska sredstva za prestrukturiranje in raziskovalnotehnoški razvoj.

---

<sup>98</sup> Podjetniške naložbe v R&R v Sloveniji predstavljajo dobrih 50 % (Počet, 6. 6. 2003) vseh naložb v R&R. Na splošno naložbe v R&R niso zelo nizke, saj dosegajo okoli 1,5 % BDP, kar je na primer več od Irske z 1,2 % BDP. Vendar je pri nas problem v preveč znanstvenoakademsko naravnanih raziskavah na raziskovalnih institucijah in v slabi povezavi z gospodarstvom.

<sup>99</sup> Velik problem v Sloveniji je majhna vključenost zaposlenih v izobraževanje, saj je delež odraslih v izobraževanju in usposabljanju le okoli 4-5 %, medtem ko je v EU ta delež okrog 8,5 %. Na drugi strani pa je razveseljivo hitro naraščanje vključenosti mladih v visoko izobraževanje (Šušterčič, 6. 6. 2003). Kar bi se Slovenija in slovenska podjetja lahko naučila od Finske in Nokie, je večje spodbujanje vseživljenjskega izobraževanja in mednarodnih izmenjav.

<sup>100</sup> To je iz končnega teksta, ki so ga sestavili: Maja Bučar, Boris Cizelj, Jožko Čuk, Tatjana Fink, Peter Ješovnik, Patrik Kolar, Metka Stare, Peter Stegnar, Janez Šušterčič in Vito Turk na osnovi razprave in posvetovanj »Slovenija, lizbonska strategija in barcelonski cilji«, ki so jo 6. 6. 2003 organizirale: Gospodarska zbornica Slovenije, Inštitut Jožef Štefan in Slovensko gospodarsko in raziskovalno združenje.

<sup>101</sup> Primer takega uspešnega podjetja je slovenjegraški Prevent, ki je v zadnjih nekaj letih odprl šest hčerinskih podjetij v petih državah. Kot dobavitelj (izdelujejo sedežne prevleke za Volkswagen, Ford, Citroën-Peugeot PSA in Renault) sledi tovarnam po svetu, zato vlaga povsod, kjer je zanimanje za njegove izdelke dovolj veliko. Leta 2001 je imelo podjetje prihodek v višini 445 milijonov USD (Šalamun, 24. 6. 2002: 68).

### 7.3. Grozdi

OECD je v svoji analizi ugotovila, da imajo vse velike in močne države za enega prednostnih ciljev ekonomske politike spodbujanje grozdov (Nidorfer, 2001). Tudi Finska je prepoznala prednost grozdov, saj tako še pospešuje razvoj na znanju in inovacijah temelječe industrije ter povečuje produktivnost. V Sloveniji se šele začenjajo procesi nastajanja grozdov, vendar pa bi ob uspešnem izkoriščanju prednosti grozdov lahko le ti odigrali pomembno vlogo v nadaljnjem razvoju slovenskega gospodarstva. Ministrstvo za gospodarske dejavnosti je leta 1999 izvedlo raziskavo, da bi ugotovilo, kje pri nas so možnosti za nastanek grozdov (Nidorfer, 2000). Ministrstvo za gospodarstvo podpira nastanek in razvoj grozdov v dveh delih. Prvi spodbuja povezovanje podjetij v različnih projektih<sup>102</sup>, drugi pa vključuje nastajanje grozdov. Ministrstvo je za pilotski projekt izbralo tri potencialne grozde: avtomobilski<sup>103</sup>, orodjarski<sup>104</sup> in transportno logistični<sup>105</sup>. Že dve leti so v grozd vključene tudi lesarska podjetja, kjer sodeluje 18 podjetij in 6 institucij, z razvojnimi spodbudami pa jih podpira tudi Ministrstvo za gospodarstvo (Grgič, 2003). Aprila 2002 se jim je pridružil še grozd KGH (klimatizacije, gretja in hlajenja), ki združuje dvanajst slovenskih družb na tem področju (Planinc, 2002).

V proučevanju Finske smo ugotovili, da je najbolj inovacijski, izvozno dinamičen in najhitreje rastoči informacijsko komunikacijski grozd tisti z Nokio na čelu, zato lahko pričakujemo, da bo na tem področju kmalu dobila grozd tudi Slovenija. Na tem področju imamo kar nekaj uspešnih podjetij, na primer Hermes Softlab, Iskratel, Halcom, Igea, Parsek in druge. Mnoga podjetja so gazele oziroma zelo hitro rastoča podjetja. Priložnosti za razvoj grozdov se kažejo v potrebi po članstvu v EU in vse večji ozaveščenosti podjetij. Razvoj grozdov bi lahko ogrožala slaba pripravljenost za medpodjetniško sodelovanje, premajhno

---

<sup>102</sup> Pogoji je, da sodelujejo vsaj štiri podjetja in ena raziskovalna institucija.

<sup>103</sup> V Slovenskem avtomobilskem grozdu so vključeni Cimos, AET Tolmin, Agis plus, Center za mednarodno konkurenčnost, Cimmos Commerce, Emo orodjarna, GZS, Iskra avtoelektrika, Iskra ISD, Iskra Mehanizmi, PIMS Laboratorij, Rotomatika, Strojna fakulteta Ljubljana in Tecos. Predvsem si želijo izboljšati dobaviteljske verige in informacijsko infrastrukturo ter izvesti skupne projekte R&R, usposabljanje, izobraževanje ter promocijo in trženje. Vodja tega grozda je Mateja Dermastia iz CIC (Križnič, 2002).

<sup>104</sup> Ta grozd predstavlja eno najhitrejših rastočih dejavnosti, ki je intelektualno zelo intenzivna in ena pomembnejših za razvoj slovenskega gospodarstva. V grozdu so vodilna podjetja Unior strojna oprema, Emo orodjarna, Gorenje orodjarna, vanj pa je vključeno še dvajset malih podjetij (Nidorfer, 2001). V tem grozdu hočejo predvsem povečati dodano vrednost in promet na zaposlenega. Dušan Semolič s Fakultete za strojništvo v Mariboru pa ta grozd vodi (Križnič, 2002).

<sup>105</sup> Slovenski transportno logistični grozd sestavljajo Luka Koper, Intereuropa, Banka Koper, Adriatic, Primorje, Fakulteta za pomorstvo in promet v Ljubljani, Primorski inštitut za naravoslovne in tehnične vede in nekaj manjših podjetij. Predvsem skušajo oblikovati skupne baze informacij, izvajati skupne projekte R&R, se



zaupanje, premajhne kapacitete pri svetovanju in nevarnosti, da koncepta grozdov ne bi sprejela druga ministrstva. Zato bi morala različna ministrstva s področja gospodarstva, znanosti, informacije, izobraževanja, zaposlovanja, okolja sodelovati pri razpisih, kar bi zagotovilo podporo različnim programom razvoja grozda (Cotič Svetina, 2002).

#### **7.4. Velika slovenska MNP**

V Sloveniji imamo nekaj za Srednjo in Vzhodno Evropo velikih MNP<sup>106</sup>, vendar pa za najbolj perspektivni veliki MNP v Sloveniji veljata Gorenje in Krka<sup>107</sup>. Sicer nista niti približno tako velika kot Nokia in nimata tako velik delež v domačem gospodarstvu kot Nokia, vendar pa sta za Slovenijo zelo pomembna in lahko ob bodočih ugodnih trendih še povečata svojo vlogo v slovenskem gospodarstvu. Pomembno je dodati, da se ne nahajata v osrednjeslovenski regiji, kjer se ponavadi nahajajo največja podjetja in tako skrbita za bolj uravnotežen razvoj med »centrom in periferijo« Slovenije.

##### **7.4.1. Gorenje**

Gorenje je največji slovenski neto izvoznik, ki uresničuje 83,5 % prodaje na trgih zunaj Slovenije, prodaja v več kot 60 državah sveta in pod lastnimi blagovnimi znamkami realizira več kot 70 % prodaje. Njegov izvoz je leta 2002 predstavljal kar 6 % celotnega slovenskega izvoza<sup>108</sup>. S prodajo več kot 550 milijonov USD leta 2001 in 669 milijonov USD leta 2002 se je uvrstilo med osem največjih evropskih proizvajalcev gospodinjskih aparatov. Obvladujejo 4 odstotni tržni delež v Evropi, že nekaj časa je Gorenje trin v peti nekaterim evropskim proizvajalcem bele tehnike (Pinterič, 24. 6. 2002: 73). Je tudi eden največjih delodajalcev v Sloveniji, saj zaposluje okoli 8500 ljudi, leta 2001 pa je ustvaril kar 19 500 USD dodane vrednosti na zaposlenega, kar je pomenilo, da je bil istega leta delež Gorenja v slovenskem BDP 0,87 %. Istega leta je ustvarilo tudi za 13,8 milijone USD dobička<sup>109</sup>. Gorenje pa ima

---

poskušajo povezovati z drugimi grozdi in vključevati v mednarodne mreže ter izmenjavati znanje in izkušnje. Vodja tega projekta je ITEO Svetovanje (Križnič, 2002).

<sup>106</sup> Na lestvico 25 največjih nefinančnih MNP v Srednji in Vzhodni Evropi, ki jo sestavlja UNCTAD na podlagi količine sredstev v tujini, najdemo kar 8 slovenskih podjetij in sicer Gorenje (6. mesto), Krka (11. mesto), Adria Airways (14. mesto), Petrol (15. mesto), Mercator (16. mesto), Merkur (21. mesto), Iskrameco (24. mesto) in InterEuropa (25. mesto) (WID 2002: 122).

<sup>107</sup> Seveda so tudi druga mnenja.

<sup>108</sup> To sem izračunal na podlagi letnega poročila Gorenja za leto 2002 in podatkov o izvozu Slovenije iz Statističnega letopisa Republike Slovenije 2002.

<sup>109</sup> Gorenje je 2002 poslovalo še uspešnejše kot leta 2001. Tako se je dodana vrednost na zaposlenega povečala na 25 000 USD na zaposlenega, dobiček dvignil na 18,67 milijona USD, prodaja pa se je dvignila za 13 %.

tudi zelo ambiciozne načrte in je leta 2002 sprejel Strateški načrt do leta 2006, v katerem so zapisali, da hočejo povečati prodajo na 1 milijardo evrov do leta 2006 in hkrati okrepiti prisotnost na trgih Vzhodne in Jugovzhodne Evrope. Želijo tudi tehnično-tehnološko prenoviti podjetje in izboljšati njegovo kadrovsko strukturo. Začeli bodo tudi z novo perspektivno poslovno dejavnostjo varstva okolja. Zavedajo se potrebe po izobraževanju in razvoju kadrov, zato imajo tudi svoj Izobraževalni center. V izobraževalni proces je bilo vključeno več kot 90 % njihovih zaposlenih, v svojih petih računalniških učilnicah pa so do konca leta 2002 za delo z računalniki usposobili 1052 zaposlenih. Čutijo tudi odgovornost do družbenega okolja, saj podpirajo različne kulturne, športne, znanstvene in zdravstvene dejavnosti in dogodke<sup>110</sup>, v katerih aktivno sodelujejo tudi zaposleni Gorenja. Gorenje je pomemben gospodarski subjekt, ki lahko precej prispeva in pridobi s sodelovanjem v orodjarskem grozdu. Ob zelo ambiciozni in uspešni upravi pa lahko Gorenje postane še pomembnejše tako v Sloveniji kot v Evropi (Gorenje: letno poročilo 2002).

#### **7.4.2. Krka**

Krka naj bi bila po ocenah drugo najperspektivnejše podjetje v Sloveniji, vendar pa za Gorenjem zaostaja v prihodkih in izvozu, saj je imela leta 2001 326 USD milijonov prihodkov. Od tega jih je ustvarila 76 % v 70 tujihdržavah. Bila pa je tudi podjetje z največjim dobičkom v Sloveniji, in sicer s 37 milijonov USD. Zaposlovala je 4051 ljudi, od tega 3798 v Sloveniji. V 39 podjetjih in predstavništvih dela 800 strokovnjakov s področja farmacije in medicine<sup>111</sup>. Dodana vrednost na zaposlenega je bila 42 780 USD. Izvoz Krke je 2001 predstavljal 2,7 % celotnega slovenskega izvoza, njena dodana vrednost pa je predstavljala 0,9 % BDP Slovenije. Velik poudarek dajejo učenju jezikov, informatike in drugemu strokovnemu izobraževanju, imajo velik krog štipendistov, vsako leto pa podelijo tudi Krkine nagrade za različne raziskovalne naloge. Hkrati imajo tudi mednarodni simpozij, na katerem vsako leto sodelujejo strokovnjaki in znanstveniki z vsega sveta<sup>112</sup>. So pa tudi kot večina velikih podjetij sponzorji in donatorji različnih kulturnih, znanstvenih in športnih dejavnostih. V nasprotju z Gorenjem je Krka bolj odvisna od trgov Vzhodne in Jugovzhodne

---

<sup>110</sup> Sponzorirajo in dajejo donacije nordijskim reprezentancam, rokometnemu klubu Gorenje, Cankarjevemu domu, SNG Drami in mnogim drugim organizacijam v Velenju in njegovi širši okolici. Za podporo vseslovenskih projektov je Gorenje prejelo Zlati list, od GZS in Turistične zveze Slovenije pa so dobili Priznanje s pečatom gostoljubnosti za prvo mesto v kategoriji velikih podjetij. Zaposleni imajo tudi svoje Društvo za kulturo »Gorenje« in svoja Društva za rekreacijo Gorenje, v katerega je vključeno več kot 5000 zaposlenih in članov njihovih družin.

<sup>111</sup> <http://www.krka.si/si/krka/predstavitev/>, 24. 4. 2003

<sup>112</sup> <http://www.krka.si/si/krka/predstavitev/default.asp?v=izobrazevanje>, 24. 4. 2003

Evrope, kar predstavlja večje tveganje in pomeni tudi manjšo plačilno disciplino. Gorenje pa ima nasprotno v nekaterih državah EU, predvsem v Nemčiji, Franciji in skandinavskih državah, pomemben tržni delež. Slabosti Krke so, da se uprava in poslovodstvo starajo, nevarnosti pa so tudi v harmonizaciji zakonodaje na tradicionalnih trgih z zakonodajo EU, pomanjkanje menedžerjev za delo v tujini in agresivnejši nastopi tujih MNP. Prednosti Krke so v visoko izobraženi delovni sili, vse boljših možnostih za proizvodnjo in prodajo generičnih zdravil in precejšnja prepoznavnost na Vzhodnih in Jugovzhodnih trgih. Jerina (2002) pa omenja tudi nevarnost sovražnega prevzema Krke. Na primeru Nokie, kjer so tujci 90 odstotni lastniki, se lahko naučimo, da je vse odvisno od dogovora, saj se tam lastniki zaradi uspešnega delovanja Nokie ne vmešavajo v poslovanje podjetja in zaupajo v sposobnosti menedžmenta <sup>113</sup>.

Opozoriti pa moram, da tudi TNI mnogo prispevajo k boljšemu gospodarskemu okolju in razvoju, saj je dokazano, da tuja podjetja izvažajo več, so bolj produktivna, investirajo več, dajejo večje plače in se hitreje restrukturirajo <sup>114</sup>. Precej prispevajo k rasti malih podjetij in so pomembne za bodoči razvoj gospodarstev (Svetličič, 1997: 19). V primeru Finske (Pajarinen, 1998: 118) so ugotovili, da so tuja podjetja hitro rastoča, dobičkonosna, močno izvozno naravnana in tehnološko intenzivna. Finskemu gospodarstvu so tuja podjetja odprla marketinške in distribucijske kanale, ki so finski tehnologiji omogočile, da se je razširila na večje trge. Pozitivni učinki TNI so prevladovali nad negativnimi. V Sloveniji bi zato morali pomisliti na podobno agencijo, kot je finski Invest in Finland, ki je bila razglašena za najboljšo agencijo te vrste na svetu, za promocijo tujih investicij pri nas <sup>115</sup>.

Seveda pa se lahko največji napredek doseže z visoko izobraženo delovno silo. Zato morajo država in podjetja nenehno spodbujati vseživljensko izobraževanje in usposabljanje zaposlenih in vsega prebivalstva, kajti najboljša investicija je investicija v znanje. Človeški kapital je postal glavna konkurenčna prednost (Svetličič, 1999: 61). Posebno učinkovito je izkoriščanje znanja v grozdih, kjer pride do izmenjave znanj in izkušenj. Takšna visoko izobražena družba tudi hitreje sprejema novo tehnologijo in se preobrazi v sodobno

---

<sup>113</sup> Miran Mejak (17. 6. 2002) v svojem članku pravi, da je bolj pomembno kdo upravlja družbo, kot kdo je lastnik. Vsi si prizadevajo za najboljše rezultate v najugodnejšem poslovnem okolju, saj je odločilna konkurenčna usposobljenost, medtem ko je nacionalna pripadnost drugotnega pomena.

<sup>114</sup> Enake izsledke je na primeru Slovenije podal Rojec (1999).

informacijsko in inovacijsko družbo. S tem še pospeši razvoj gospodarstva, privablja TNI, posledično pa se poveča blaginja celotne družbe.

## 8. SKLEP

Finska je danes ena izmed najbolj konkurenčnih in najbolj razvitih držav na svetu, čeprav je pred dobrim desetletjem zašla v gospodarsko krizo, ko je z razpadom Sovjetske zveze izgubila velik delež izvoznih trgov, BDP je padel, brezposelnost pa je skokovito narasla. Veliko vlogo v preporodu je odigrala Nokia, ki je s svojimi veliki vlaganji v R&R in v nove telekomunikacijske tehnologije ter svojim agresivnim nastopom v tujini postala vodilno MNP v mobilni telekomunikaciji. Njen delež v domačem finskem gospodarstvu je zelo opazen, saj je v skoraj kateremkoli ekonomskem merilu največje podjetje v Finski. Je največji investitor v R&R, saj prispeva 20 % vseh R&R na Finskem, največji delodajalec s 23 000 zaposlenimi samo na Finskem, prispeva kar 4 % finskega BDP z dodano vrednostjo okoli 150 000 USD na zaposlenega, je največji izvoznik s 25 % deležem v celotnem finskem izvozu, v obliki davkov pa v blagajno finske države letno priteče 1 milijarda Nokiinih USD (dobička). Nokia je nedvomno pozitivno vpliva na gospodarsko rast in razvoj ter konkurenčnost na Finskem. Še pomembneje pa je, da ji je to uspelo v enem najtežjih gospodarskih obdobjih Finske. Hkrati je prestrukturirala finsko gospodarstvo in skupaj z državo zgradila ICT sektor, ki je postal hit finskega gospodarstva. S svojim delovanjem v ICT grozdu je Nokia veliko svojega znanja delila tudi s svojimi dobavitelji in z drugimi podjetji v ICT grozdu in tako izboljšala poslovanje malih in srednjih podjetij, ki se ukvarjajo z ICT.

Na podlagi Nokiinega vpliva v Finski kot mali državi lahko sklepamo, da lahko veliko MNP zaradi svoje velikosti in razširjenosti črpajo velika finančna sredstva za R&R iz različnih virov. Danes namreč na svetovnem trgu preživijo le podjetja, ki ponujajo najboljše in najkonkurenčnejše izdelke ter storitve, ki pa so posledice velikih R&R investicij. MNP pa so tudi zelo izvozno naravnana, kar še posebno velja za MNP v malih državah, saj drugače ne morejo povrniti visokih naložb in kovati dobičke, ki jih reinvestirajo v nove R&R naložbe. Velik izvoz izboljšuje tudi zunanjo trgovinsko bilanco države. Za uspešen izvoz imajo MNP tudi dobro organizirano in razvejano distribucijo, za večjo učinkovitost oziroma dodano

---

<sup>115</sup> V Sloveniji imamo samostojno Agencijo Republike Slovenije za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije, vendar pa jo bodo sedaj ob ukinjanju agencij spremenili v urad pod Ministrstvom za gospodarstvo. Agencija bi morala delovati samostojno, vendar pa je bila vseskozi preveč odvisna od politike.

vrednost pa tudi prestrukturirajo svojo dejavnost, tako da selijo proizvodnje dejavnosti v države z nizkimi stroški dela, doma pa ohranjajo dejavnosti z visoko dodano vrednostjo in tako dvigujejo konkurenčnost podjetja in države. Zaposlujejo veliko ljudi in veliko vlagajo v človeške vire ter z zaposlovanjem »tujih možganov« črpajo znanje iz multikulturnega okolja oziroma iz različnih držav po svetu, v katerem delujejo. Na konkurenčnost male države vplivajo tudi z boljšim organiziranjem svojih (domačih) dobaviteljev, ki potem velikokrat sledijo MNP na tuja tržišča bodisi z izvozom ali z ustanavljanjem lastnih podružnic. Velika MNP pa tuje vlagatelje tudi opozorijo na gospodarstvo male države, kar ob zanimanju tujcev lahko pripelje do svežega priliva tujega kapitala.

Nokia pa ni samo pomagala prestrukturirati finsko gospodarstvo, temveč ji je uspelo ob pravih politikah finske vlade glede izobraževanja, ustanavljanja grozdov in z njimi boljšega sodelovanja med gospodarstvom, univerzami in drugimi raziskovalnimi institucijami preoblikovati finsko družbo v sodobno informacijsko družbo, ki temelji na znanju. Povečalo se je število univerz in politehnik, stopnja izobraženosti se je zaradi potreb po visoko izobraženi delovni sili, ki jo na Finskem potrebuje predvsem ICT grozd, dvignila. Zaradi višje dodane vrednosti na zaposlenega, velikih izobraževalnih programov v Nokii in njene družbene, socialne in okoljevarstvene odgovornosti in udejstvovanja, pa je Nokia prispevala tudi k dvigu blaginje na Finskem.

MNP iz male države težko postane svetovni igralec. Zlasti je to nemogoče, če ni deležno ugodnih politik s strani države. MNP iz male države mora imeti ambiciozno vodstvo in zaposlene ter tudi tisto malo prepotrebne poslovne sreče, ki jo je bila deležna Nokia s svojim aktivnim sodelovanjem v mini tehnološki revoluciji in preboju mobilne telekomunikacije. A preboj v močno MNP ji je v glavnem omogočila visoko izobražena delovna sila v Finski, finska družba, ki je hitro absorbirala in uporabljala nove tehnologije, dobro razvita infrastruktura in finska vlada, ki velja za najučinkovitejšo na svetu. Finska vlada je namreč izbrala pravo strategijo industrijske in tehnološke politike, ki jo je začrtala sredi 80-ih let 20. stoletja in jo tudi uspešno izpeljala. Danes je Finska po tehnoloških, inovacijskih, okoljevarstvenih standardih in kazalcih blaginje že v samem svetovnem vrhu. Po vseh napovedih bo tam tudi ostala.

Slovenija ima mnoge podobne preddispozicije kot Finska, vendar pa obstajajo nekatere pomembne razlike, na primer dejstvo, da se Slovenija nahaja na drugi stopnji razvoja, ki je osnovan na investicijah, medtem ko je Finska v tretji fazi razvoja, ki temelji na inovacijah. Zaradi tega Slovenija nima svoje Nokie. Gorenje in Krka sta kljub ocenam, da sta najperspektivnejši MNP pri nas, še vedno daleč od igranja zelo pomembnih vlog na evropskem in svetovnem tržišču, nista pa tudi predstavnika najbolj propulzivne veje gospodarstva, namreč ICT-ja. Nokia je dejavna ravno v tem sektorju. Vendar sta za slovenske razmere Gorenje in Krka močni MNP, ki bi se lahko v prihodnje (predvsem Gorenje) ob uveljavitvi grozdov in uspešnemu delovanju le teh, odlično odrezala na svetovnem trgu. Seveda bi bile potrebne prave politične odločitve slovenske vlade, ki bi si morala za vzor vzeti finsko vlado. Naša vlada bi morala predvsem bolj razviti človeške vire, konkurenčno mikroekonomsko okolje, infrastrukturo ter bolje povezati gospodarstvo in raziskovalne institucije. Pred kratkim se je vlada odločila za politiko grozdov. Pričakovan je postopen razvoj vsaj štirih grozdov, kako pa se bo izteklo, pa bomo videli šele v prihodnosti. Iz obravnavane teme je razvidno, da nam bi slovenska Nokia prišla zelo prav. Morda bo kakšnemu našemu MNP v prihodnosti uspel preboj na vrh svetovne ali evropske lestvice največjih MNP in s tem postati takšen motor razvoja za Slovenijo, kot je Nokia za Finsko. S tem bi nam pomagalo pri prestrukturiranju slovenskega gospodarstva in družbe v sodobnejšo, na znanju temelječo družbo. Izpostavil sem Gorenje in Krko, vendar pa moramo biti pozorni tudi na različne alternative, na primer, na preboj prodornih in hitro rastočih malih in srednjih podjetij (gazel), ki lahko prav tako močno prispevajo k inovacijam in razvoju v Sloveniji. Če bo država in gospodarstvo doseglo barcelonske cilje, bo to gotovo lažje uresničljivo.

## 9. LITERATURA

1. Adam, Frane (1998): Developmental Options and Strategies of Small Countries. *Journal of International Relations and Development*, I, 3-4, str. 181-194.
2. Bellak, Christian (1997): The Contribution of the Restructuring of (Large, »Western« MNCs to the Catching-up of (Small, »Eastern«) Countries. *Development&International Cooperation*, XII, 24-25, str. 181-216.
3. Bellak, Christian in Cantwell, John (1997): Small Latecomer Countries in a Globalising Environment: Constraints and Opportunities for Catching-up. *Development&International Cooperation*, XII, 24-25, str. 139-179.

4. Benko, Vlado (1992): o vprašanju prioritet v zunanji politiki Slovenije. Teorija in praksa, 19, 1-2, str. 3-11.
5. Benko, Vlado (1997): Znanost v mednarodnih odnosih. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
6. Blomström, Magnus in Kokko, Ari (2002): From natural resources to high-tech production: the evolution of industrial competitiveness in Sweden and Finland. Stockholm: School of Economics. Working paper
7. Blomström, Magnus, Kokko, Ari in Sjöholm, Frederik (2002): Growth and innovation for a knowledge economy: Experiences from Finland, Sweden and Singapore. Working paper 156.
8. Buckley, P.J. in Casson, M. (1976): The Future of the Multinational Enterprise. London: Macmillian Press Ltd.
9. Bučar, Bojko (1992): The Role of Small States and Regions in the Future of Europe. V: Fink-Hafner, Danica in Strmničnik, Berni (ur.): Nastajanje slovenske državnosti (zbornik referatov). Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
10. Castello, Sergio, Olienyk, John in Ozawa Terutomo (1997): Nation Size, Outward Orientation, and Structural Adaptability: Small Versus Large European Economics. Development&International Cooperation, XII, 24-25, str. 85-104.
11. Christmas-Moller, Wilhelm (1983): Some Thoughts on the Scientific Applicability of the Small States Concept: A Research history and a Discussion. V: Höll, Otmar (ur.): Small States in Europe and Dependence. Dunaj, Braumüller
12. Damijan, Jože (1993): Velikost države in gospodarska razvitost. Slovenska ekonomska revija, 44, 6, str. 510-530.
13. Damijan, Jože (1996): Majhne države v svetovni trgovini. Ljubljana: Krtina
14. Damijan, Jože (1997): Main Economic Characteristics of Small Countries: Some empirical Evidence. Development&International Cooperation, XIII, 24-25, str.43-83.
15. Daveri, Francesco in Silva, Olma (2002): Not only Nokia. Working paper.
16. Doremus, N. Paul, Kelller, W. William, Pauly, W. Louis in Reich, Simon (1998): The Myth of the Global Corporation. New Jersey: Princeton University Press.
17. Dunning, h: John (1993): Multinational Enterprises and the Global Economy. New York: Addison-Wesley Publishing Company.
18. Heywood, Andrew (1997): Politics. London: Macmillian Press LTD.
19. IMF (2001) Finland: selected issues, Country Report 01/215, November)

20. Jaklič, Marko (1999): Poslovno okolje podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
21. Keohane, O. Robert (1969): Lilliputians Dilemmas: Small States in International Politics. *International Organization*, XXIII, 2, str. 291-310.
22. Keohane, D. Robert in Nye, S. Jr. Joseph (1998): Power and Interdependence in the Information Age, *Foreign Affairs*, 77, 5, str. 81-94.
23. Kozul-Wright, Richard (1997): The Size of Nations: Small Economies in a Globalising World. *Development&International Cooperation*, XII, 24-25, str. 105-137.
24. Lloyd, P.J. (1998): Globalization and Competition Policies. *Welwirtschaftlicher Archiv*, 134, 2, str. 161-183.
25. Pajarinen, Mika (2001): Finnish ICT Cluster in the Digital Economy. Helsinki: Talouseto Oy.
26. Palmberg, Christopher (2002): Technological systems and component procurers-the transformation of Nokia and the Finnish telecom industry reviseted? Finland.
27. Papadakis, Maria in Starr, Harvey (1987/1991): Opportunity, Willingness, and Small States: The Relationship Between Environment and Foreign Policy. V: Hermann, F. Charles in Kegley, W. Charles in Rosenau, N.Jones (ur.): *New Directions in the Study of Foreign Policy*. Hammersmith: Harper Collins Academic.
28. Petrič, Ernest (1996): Zunanja politika majhnih držav. *Teorija in praksa*, 33, 6, str. 876-897
29. Rojec, Matija (1999): Neposredne tuje investicije v Slovenijo. V: Bohinc Rado (ur.): *Slovenska korporacija v slovenskih razmerah*. Ljubljana: FDV, str. 65-93.
30. Romanainen, J. (2001), .The Cluster Approach in Finnish Technology Policy., in OECD
31. Russet, Bruce in Starr, Harvey (1992/1996): *Svetovna politika: izbira možnosti* Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
32. Salvatore, Dominick (1983,1999): *International Economics*. New Yersey: Precentice-Hall Inc.
33. Salvatore, Dominick (1997): The Economic performance of Small versus Large Nations. *Development&International Cooperation*, XIII, 24-25, str.21-42.
34. Samuelson, A. Paul in Nordhaus, D. William (2002): *Ekonomija*. Ljubljana: GV založba.
35. Senjur, Marjan (1993): The Viability of Economic Development of a Small State Separating from a Larger One. V: Marjan Senjur (ur.): *Slovenia – a Small Country in the Global Economy*. Center za mednarodno sodelovanje in razvoj, str. 17-32.



36. Senjur, Marjan (1995): Makroekonomija majhnega odprtega gospodarstva. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
37. Senjur, Marjan (1996): Economies in Transition and Development Economics. V: Svetličič, Marjan in Singer, H.W. (ur.): World Economy: Challenges of Globalization and Regionalization. London: Macmillian Press Ltd, str. 119-134.
38. Spero, Edelman Joan in Hart, A. Jeffrey (1997, 2000): The Politics of International Economic Relations. New York: St. Martin`s Press, Inc.
39. Steinbock, Dan (2001): Assessing Finland`s Wireless Valley: can the pioneering continue? Telecommunications policy 25. Finland`s Ministry of Transport and Communications, Helsinki, str. 71-100.
40. Strange, Susan (1995): Države in trgi. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
41. Svetličič, Marjan (1985): Zlate mreže transnacionalnih podjetij. Ljubljana: Delavska enotnost.
42. Svetličič, Marjan (1993): Globalization, Economic Integration, and Political Disintegration. Development&International Cooperation, IX, 16, str. 99-118.
43. Svetličič, Marjan (1996): Svetovno podjetje. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
44. Svetličič, Marjan (1997): Small Countries in a Globalized World: Their Honeymoon or Twilight? Development&International Cooperation, XII, 24-25, str. 5-20.
45. Svetličič, Marjan (1998): Slovenian State Strategy in the New Europe. Esbjerg: South Jutland University Press.
46. Svetličič, Marjan (1999): Izhodne investicije in konkurenčnost. V: Bohinc Rado (ur.): Slovenska korporacija v slovenskih razmerah. Ljubljana: FDV, str. 27-63.
47. UNCTAD, (1994): World Investment Report (WIR). Geneva.
48. UNCTAD, (1996): World Investment Report (WIR). Geneva
49. UNCTAD, (1999): World Investment Report (WIR): Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Geneva.
50. UNCTAD, (2002): World Investment Report (WIR): Transnational Corporations and Export Competitiveness. Geneva.
51. UNDP, (1996): Human Development Report (HDR). New York: Oxford University Press
52. Vegič, Vinko (1999): Zavezništva in male države: Nekaj dilem slovenskega približevanja Natu. Teorija in praksa, 36, 6, str. 999-1013.

53. Vlahinič-Dizdarevič, Nela (1997): Male zemlje u tradicionalnoj teoriji medjunarodne razmjene. Naše gospodarstvo, 43, 3/4, str. 228-241.

#### **Članki:**

1. Grgič, Maja (2003): Nove in nove jagode v grozdu. Delo: 4.7., str. 13.
2. Hueppl, Rolf in Seemann, Patricia (2000): Social capital. Business Europe: 4.10.
3. Križnič, Andreja (2002): Prvi trije grozdi kažejo na dober letnik. Manager: 15.2., str.39.
4. Mejak, Miran (2002): Čigave so multinacionalke. Gospodarski vestnik: 17.6., str. 16.
5. Nidorfer, Matjaž (2000): Grozdenje pospešuje gospodarski razcvet. Gospodarski vestnik: 20.5., str. 20.
6. Nidorfer, Matjaž (2001): Nastajajo prvi trije grozdi. Gospodarski vestnik: 25.1., str. 24.
7. Pinterič, Jan (2002): Istrabenz prvak po borzni rasti. Gospodarski vestnik: 24.6., str. 72-73.
8. Planinc, Damijan (2002): Moč podjetniških grozdov. Gospodarski vestnik: 24.6., str. 94-95.
9. Šalamun, Andreja (2002): Kdo pravi, da nimamo velikih gazel? Gospodarski vestnik: 24.6., str.68.
10. (5.8.2002): The 100 top Brands. Business Week.

#### **Enciklopedični viri, predavanja in diplomske naloge:**

1. Bučar, Maja in Stare, Metka (6. 6. 2003): Inovacijska in raziskovalno razvojna politika v Sloveniji v luči lisbonskih in barcelonskih ciljev. Ljubljana.
2. Cotič Svetina, Anja (2002): Primerjava mednarodne konkurenčnosti Finske in Slovenije. Diplomska naloga.
3. Damijan, P. Jože, Knell Mark, Majcen, boris in Rojec, Matija (2003): The role of FDI, R&D accumulation and trade in transferring technology to transition countries: evidence from firm panel data for eight transition countries (5. international Conference on Enterprisse in Transition v Splitu, 22-24. 5. 2003).
4. Fink, Tatjana (6. 6. 2003): Predlogi za uresničitev lizbonsko-barcelonske strategije. Ljubljana. Predavanje.
5. Jerina, Andrej (2002): Analiza prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti podjetja Krka, d.d. Ljubljana: Ekonomska fakulteta. Diplomska naloga.

6. Poët, Phillippe de Taxis (6. 6. 2003): Investing in research – Towards 3 % of GDP-: An action plan for Europe. Ljubljana. Predavanje.
7. Šuc, Gregor (1998): Izbrane značilnosti zunanje politike majhnih držav: iskanje zunanjih virov moči. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede. Diplomaska naloga.
8. The World Book Encyclopedia. (1994): Volume 7 (F): Finland (str.113-123). World Book Inc.. A Scott Fetzer company, London.

### **Internetni viri:**

1. Eriksson, Sören (2000): Technology spill-over from the aircraft industry: the case of Volvo Aero, <http://www.sciencedirect.com/#m4.cor>, 17. 7. 2003
2. Lukatch, R. in Plasmans, J. : Measuring Knowledge Spillovers using Belgian EPO and UPSTO Patent Data, <http://www.aea.fed-eco.org>, 17. 7. 2003
3. Svetličič, Marjan (2002): Old multinational from a young transition economy: a case of Gorenje, <http://www.aueb.gr/deos/EIBA2002.files/PAPERS/W54.pdf>, 11. 8. 2003
4. Podatki o Finski, [http://virtual.finlad.fi/finfo/english/eu\\_eco.html](http://virtual.finlad.fi/finfo/english/eu_eco.html), 26. 4. 2003
5. Finska zgodovina, <http://virtual.finland.fi/finfo/english/histeneng.html>, 12. 11. 2002
6. Politika delovanja Tekesa, <http://www.tekes.fi/eng/policy>, 8. 2. 2003
7. Temeljni dogodki v tehnološki politiki Finske, <http://www.tekes.fi/eng/historical/milestones.html>, 10. 2. 2002
8. Osnove Tekesa, <http://www.tekes.fi/eng/tekes>, 8. 2. 2002
9. Osnove Finnvere, <http://www.finnvera.com/index.cfm?lang=3&TO=107>, 22. 3. 2003
10. Osnove Sitre, <http://www.sitra.fi/eng/index.asp>, 22. 3. 2003
11. Zgodovina Nokie, <http://nokia.com/nokia/0,8764,1125,00.html>, 25. 10. 2002
12. Zgodovina Nokie, <http://nokia.com/nokia/0,8764,112,00.html>, 25. 10. 2002
13. Letno poročilo Nokie za leto 2002, <http://www.nokia.com/nokia/0,5184,3012,00html>, 27. 4. 2003
14. Pregled Nokie, [http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate\\_brochure/AbtNokia.pdf](http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/brochures/pdf/corporate_brochure/AbtNokia.pdf), 12. 2. 2003
15. Lokacije Nokiinih enot, <http://www.nokia.com/nokia/0,8764,1135,00>, 25. 4. 2003
16. Podatki poslovanja Nokie, <http://www.nokia.com/aboutnokia/financials>, 22. 4. 2003
17. Finance Nokie, [http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/asn\\_acc.pdf](http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/asn_acc.pdf), 14. 2. 2003

18. Human Development Report 2002,  
<http://hdr.undp.org/reports/global2002/en/pdf/backone.pdf>, 24. 4. 2003
19. ICT Cluster Review 2003, <http://e.finland.fi/netcomm/ImgLib/17/86/ICTfinland2003.pdf>,  
27. 4. 2003
20. Pregled Nokie, <http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/archive/pdf/eng/2000en.pdf>,  
23. 4. 2003
21. Invest in Finland, [http://www.investinfinland.fi/leipa\\_case1.htm](http://www.investinfinland.fi/leipa_case1.htm), 24. 10. 2002
22. Tuja podjetja na Finskem, [http://www.investinfinland.fi/invest/itc\\_pope.pdf](http://www.investinfinland.fi/invest/itc_pope.pdf), 18.1. 2001
23. Garelli Stephene, Competitiveness of Nations, The Fundamentals.  
<http://www01.imd.ch/way/fundamentals/>, 22. 4. 2003
24. Predstavitev Krke, <http://www.krka.si/si/krka/predstavitev/>, 24. 4. 2003
25. Izobraževanje in izpopolnjevanje v Krki,  
<http://www.krka.si/si/krka/predstavitev/default.asp?v=izobrazevanje>, 24. 4. 2003
26. Površina, prebivalstvo in BDP izbranih držav, Unctad handbook of statistics – on line  
<http://stats.unctad.org/restricted/eng/TableViewer7wdsview/dispviewp.asp>, 10. 4. 2003
27. Nezaposlenost v izbranih državah, <http://laborasta.ilo.org/cgi-bin/brokerv8.exe>, 12. 4.  
2003
28. Human Development Report 2001,  
<http://undp.org/reports/global/2001/en/pdf/techindex.pdf>, 24. 4. 2003
29. Viri sredstev za R&R izbranih držav,  
[http://portal.unesco.org/uis/ev.php?URL\\_ID5218&URL-DO-TOPIC&URL\\_SECTION=201](http://portal.unesco.org/uis/ev.php?URL_ID5218&URL-DO-TOPIC&URL_SECTION=201), 22. 4. 2003
30. Delež BDP za R&R v Finski, <http://www.tekes.fi/eng/innovation/policy>, 12. 2. 2003
31. Letno poročilo Nokie leta 1995,  
[http://ww.nokia.com/aboutnokia/downloads/archive/pdf/eng/ar1995\\_3.pdf](http://ww.nokia.com/aboutnokia/downloads/archive/pdf/eng/ar1995_3.pdf), 22. 10. 2002
32. Letno poročilo Nokie leta 1997, <http://www.nokia.dk/about/financials/media/y1997.pdf>,  
24. 10. 2002
33. Letno poročilo Nokie leta 2000,  
<http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/archive/pdf/eng/2000en.pdf>, 27. 4. 2003
34. Fortune Global 500, <http://www.fortune.com/fortune/global500>, 28. 4. 2003
35. FT 500, <http://specials.ft.com/ft500/may2002/FT30M8IPXOD.html>, 28. 4. 2003
36. Prikaz poslovanja Novartisa, [http://www.novartis.com/downloads/ar2001\\_e.pdf](http://www.novartis.com/downloads/ar2001_e.pdf), 23. 4.  
2003

37. Prikaz poslovanja Roche,

<http://www.roche.com/pages/downloads/investor/excel/reports/gh02/gb02fde.xls>, 23. 4.

2003

38. Prikaz poslovanja Nestlé,

[http://www.ir.nesle.com/HTML/KeyFigures/index\\_xls.asp?idleft=3](http://www.ir.nesle.com/HTML/KeyFigures/index_xls.asp?idleft=3), 23. 4. 2003

## 10. PRILOGA

### 10.1. Največja MNP na svetu

Tabela 4: Prihodek (v milijardah USD) največjih MNP, MNP iz Švice, Finske, Ruske federacije in Slovenije (leto 2000)

MNP	Prihodek	MNP	Prihodek	MNP	Prihodek
ExxonMobil (VB-NIZ)	206 083 143 044	General Electric (ZDA)	129 853	Nokia (Finska)	28 517
Wal-Mart (ZDA)	191 329 32 100	Nestlé (Švica)	49 648 48 928	Stora Enso Oys (Finska)	12 112 11 348
General Motors (ZDA)	184 632 48 233	Roche (Švica)	17 537 17 232	Lukoil (Ruska federacija)	14 436 7 778
Ford Motor (ZDA)	170 058 51 691	Novartis (Švica)	21 832	Gorenje Group (SLO)	0,615 0,485
Vodafone (VB)	11 747 7 419	ABB (Švica)	22 967 22 528	Krka (SLO)	0,273 0,212

Vir: WIR, 2002: 86,87,112.

Tabela 5: Zaposleni v največjih MNP, MNP iz Švice, Finske, Ruske federacije in Slovenije (leto 2000)

MNP	Zaposleni	MNP	Zaposleni	MNP	Zaposleni
ExxonMobil (VB-NIZ)	97 900 64 000	General Electric (ZDA)	313 000 145 000	Nokia (Finska)	58 788 34 293
Wal-Mart (ZDA)	1 300 000 300 000	Nestlé (Švica)	224 541 218 112	Stora Enso Oys (Finska)	41 785 26 697
General Motors (ZDA)	327 380 210 084	Roche (Švica)	64 758 56 099	Lukoil (Ruska federacija)	130 000 20 000
Ford Motor (ZDA)	295 000 215 000	Novartis (Švica)	67 653	Gorenje Group (SLO)	6 691 580
Vodafone (VB)	29 465 24 000	ABB (Švica)	160 818 151 340	Krka (SLO)	3 322 483

Vir: WIR, 2002: 86,87,112.

Tabela 6: Sredstva (v milijardah USD) največjih MNP, MNP iz Švice, Finske, Ruske federacije in Slovenije (leto 2000)

MNP	Sredstva	MNP	Sredstva	MNP	Sredstva
ExxonMobil (VB-NIZ)	149 000 101 728	General Electric (ZDA)	437 006 159 188	Nokia (Finska)	19 390
Wal-Mart	78 130	Nestlé	39 954	Stora Enso Oys	19 841

(ZDA)	25 742	(Švica)	35 289	(Finska)	14 717
General Motors (ZDA)	303 100 75 150	Roche (Švica)	42 469 22 950	Lukoil (Ruska federacija)	12 008 4 189
Ford Motor (ZDA)	283 390 19 874	Novartis (Švica)	35 485	Gorenje Group (SLO)	0,420 0,236
Vodafone (VB)	222 326 221 238	ABB (Švica)	30 962 28 619	Krka (SLO)	0,462 0,129

Vir: WIR, 2002: 86,87,112.

## 10.2. Kazalci izbranih držav

### 10.2.1. Demografski kazalci v izbranih državah

Tabela 7: Površina izbranih držav

DRŽAVA	POVRŠINA (v kvadratnih km)	GOSTOTA NASELJENOSTI (na kvadratni kilometer)
Avstrija	83 859	96
Finska	338 130	15
Madžarska	93 030	107
Slovenija	20 251	98
Švica	41 284	174
Svet	135 586 199	45

Vir: Unctad handbook of statistics – on line

(<http://stats.unctad.org/restricted/eng/TableViewer7wdsview/disviewp.asp>, 10. 4. 2003)

Tabela 8: Prebivalstvo izbranih držav

DRŽAVA	ŠTEVILO PREBIVALSTVA (v milijonih)				
	1975*	1992	1996	2000	2015*
Avstrija	7,6	7,860	8,076	8,080	7,8
Finska	4,7	5,034	5,126	5,172	5,2
Madžarska	1,7	10,304	10,172	9,968	1,9
Slovenija	6,3	1,948	1,995	1,988	9,3
Švica	6,3	6,963	7,146	7,170	7,0
Svet			5 741,670	6 056,715	

Vir: Unctad handbook of statistics – on line

(<http://stats.unctad.org/restricted/eng/TableViewer7wdsview/disviewp.asp>, 10. 4. 2003)

\*Human Development Report 2002 (<http://hdr.undp.org/reports/global2002/en/pdf/backone.pdf>, 24. 4. 2003), stran 162

Tabela 9: Rast prebivalstva, urbano prebivalstvo in pričakovana življenjska doba

DRŽAVA	RAST PREBIVALSTVA (letna rast v %)		URBANO PREBIVALSTVO (% celotnega prebivalstva)			ŽIVLJENJSKA DOBA	
	1975-1999	1999-2015	1975	1999	2015	1970-1975	1995-2000
Avstrija	0,3	-0,2	65,2	64,6	68,5	70,6	77,7
Finska	0,4	0,0	58,3	66,7	74,2	70,7	77,2
Madžarska	-0,2	-0,5	52,8	63,8	68,5	69,3	70,7
Slovenija	0,6	-0,2	42,4	50,3	55,2	69,8	75,0
Švica	0,5	-0,2	55,8	67,7	70,3	73,8	78,6

Vir: Human Development Report 2002(<http://hdr.undp.org/reports/global2002/en/pdf/backone.pdf>, 24. 4. 2003), stran 162 in 174

## 10.2.2. Gospodarski kazalci izbranih držav

Tabela 10: BDP izbranih držav

DRŽAVA	BDP (v milijonih \$)								
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Avstrija	190,116	185,651	199,278	235,156	231,421	205,754	211,291	209,516	188,726
Finska	128,702	86,273	99,992	129,290	127,541	122,419	129,026	128,369	121,310
Madžarska	37,255	38,569	41,506	44,669	45,163	45,724	47,724	48,044	45,633
Slovenija	12,533	12,673	14,386	18,743	18,878	18,206	19,568	20,072	18,129
Švica	243,464	236,731	261,363	307,263	295,979	255,887	262,096	258,675	239,450

Vir: Unctad handbook of statistics – on line  
(<http://stats.unctad.org/restricted/eng/TableViewer7wdsview/dispviewp.asp>, 10. 4. 2003)

Tabela 11: Sprememba realnega BDP izbranih držav

DRŽAVA	SPREMEMBA REALNEGA BDP								
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Avstrija	0,4	2,6	1,6	2,0	1,6	3,5	2,8	3,0	1,1
Finska	-1,1	4,0	3,8	4,0	6,3	5,3	4,1	5,6	0,7
Madžarska	-0,6	3,0	1,5	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2	3,8
Slovenija	2,8	5,3	4,1	3,5	4,6	3,8	5,2	4,6	3,0
Švica	-0,5	0,5	0,5	0,3	1,7	2,4	1,6	3,0	1,3

Vir: [www.unece.org/stats/trend/aut.pdf](http://www.unece.org/stats/trend/aut.pdf), [www.unece.org/stats/trend/fin.pdf](http://www.unece.org/stats/trend/fin.pdf), [www.unece.org/stats/trend/hun.pdf](http://www.unece.org/stats/trend/hun.pdf), [www.unece.org/stats/trend/svn.pdf](http://www.unece.org/stats/trend/svn.pdf), [www.unece.org/stats/trend/chl.pdf](http://www.unece.org/stats/trend/chl.pdf), 12. 4. 2003

Tabela 12: Rast celotnega realnega BDP in rast realnega BDP na prebivalca izbranih držav

DRŽAVE	RAST CELOTNEGA REALNEGA BDP					RAST REALNEGA BDP NA PREB.				
	1985-1990	1990-1995	1995-2000	1980-2000	1990-2000	1985-1990	1990-1995	1995-2000	1980-2000	1990-2000
Avstrija	3,2	1,9	2,5	2,4	2,1	2,8	1,1	2,4	2,0	1,6
Finska	3,7	-0,6	5,1	2,1	2,8	3,3	-1,1	4,9	1,7	5,5
Madžarska	0,8	-1,8	4,2	0,1	1,5	1,2	-1,5	4,7	0,4	1,9
Slovenija			4,4					4,4		
Švica	2,7	-0,1	1,8	1,4	0,8	1,8	-0,9	1,7	0,7	0,3
ZDA	3,4	2,6	4,2	3,2	3,5	2,4	1,5	3,1	2,1	2,4
Japonska	5,1	1,2	1,1	3,0	-2,3	4,6	0,9	0,9	2,5	1,1

Vir: Unctad handbook of statistics – on line  
(<http://stats.unctad.org/restricted/eng/TableViewer7wdsview/dispviewp.asp>, 10. 4. 2003)

Tabela 13: BDP na prebivalca v izbranih državah

DRŽAVA	BDP NA PREBIVALCA (v \$)								
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Avstrija	24,187	23,402	24,917	29,225	28,654	25,435	26,037	25,913	23,357

Finska	21,592	17,040	19,661	25,312	24,881	23,811	25,036	24,861	23,456
Madžarska	3,616	3,755	4,050	4,373	4,440	4,516	4,671	4,795	4,578
Slovenija	6,429	6,449	7,267	9,419	9,461	9,120	9,822	10,085	9,121
Švica	34,964	33,701	36,930	43,165	41,417	35,727	36,561	36,075	33,394
ZDA	24,067	25,031	26,305	27,306	28,532	30,066	31,418	32,831	34,637
Japonska	30,574	35,073	38,462	42,175	37,320	34,184	31,148	35,432	37,494

Vir: Unctad handbook of statistics – on line

(<http://stats.unctad.org/restricted/eng/TableViewer7wdsview/dispviewp.asp>, 10. 4. 2003)

Tabela 14: Inflacija v izbranih državah

DRŽAVA	INFLACIJA (v %)									
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	
Avstrija	3,6	3,0	2,2	1,5	1,3	0,9	0,6	2,4	2,6	
Finska	2,2	1,1	0,8	0,6	1,2	1,4	1,2	3,4	2,6	
Madžarska	22,6	19,1	28,5	23,6	18,4	14,2	10,1	9,9	9,2	
Slovenija	31,7	21,0	13,5	9,9	8,4	8,1	6,3	9,0	8,6	
Švica	3,3	0,9	1,8	0,8	0,5	0,0	0,8	1,6	1,0	

Vir: <http://www.unece.org/stats/trend/aut.pdf>,

<http://www.unece.org/stats/trend/hun.pdf>,

<http://www.unece.org/stats/trend/chl.pdf>, 12. 4. 2003

<http://www.unece.org/stats/trend/fin.pdf>,

<http://www.unece.org/stats/trend/svn.pdf>,

Tabela 15: Brezposelnost (absolutno) v izbranih državah

DRŽAVE	BREZPOSELNOST (v tisočih)											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Avstrija	166	185	193	222	215	216	231	233	238	222	194	204
Finska	82	169	292	405	408	352	363	314	285	261	253	238
Madžarska			444	519	451	417	400	349	313	285	263	204
Slovenija*	55, 441	91, 161	118, 224	137, 142	123, 517	126, 759	124, 470	128, 572	126, 625	114, 348	104, 583	104, 316
Švica	18	39,2	92,3	163	171	153	168,6	188	139	98,6	72	67

Vir: <http://laborasta.ilo.org/cgi-bin/brokerv8.exe>, 12. 4. 2003 (podatki za Avstrijo in Švico so iz njihovih zveznih uradov za zaposlovanje, podatki za Finsko in Madžarsko pa iz Labour Source Survey)

\*<http://www.gov.si/html/elementi-ovirjev/F/dejavnost.htm>, 12. 4. 2003

Tabela 16: Brezposelnost (v odstotkih) v izbranih državah

DRŽAVE	BREZPOSELNOST (v %)											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Avstrija	5,4	5,8	5,9	6,8	6,5	6,6	7,0	7,1	7,2	6,7	5,8	6,1
Finska	3,1	6,6	11,6	16,2	16,4	15,2	14,4	12,5	11,3	10,1	9,7	9,1
Madžarska			9,8	11,9	10,7	10,2	9,9	8,7	7,8	7,0	6,4	5,7
Slovenija*	4,7	8,2	11,5	14,4	14,4	13,9	13,9	14,4	14,5	13,6	12,2	11,6
Švica	0,5	1,1	2,5	4,5	4,7	4,2	4,7	5,2	3,9	2,7	2,0	1,9

Vir: <http://laborasta.ilo.org/cgi-bin/brokerv8.exe>, 12. 4. 2003 (podatki za Avstrijo in Švico so iz njihovih zveznih uradov za zaposlovanje, podatki za Finsko in Madžarsko pa iz Labour Source Survey)

\*<http://www.gov.si/html/elementi-ovirjev/F/dejavnost.htm>, 12. 4. 2003



### 10.2.3. HDI in izobrazba v izbranih državah

Tabela 17: Human Development Index (HDI) v izbranih državah

DRŽAVA	HUMAN DEVELOPMENT INDEX						
	1975	1980	1985	1990	1995	1999	2000
Avstrija	0,833	0,853	0,866	0,889	0,908	0,921	0,926(16.)
Finska	0,835	0,854	0,872	0,894	0,907	0,925	0,930(10.)
Madžarska	0,775	0,791	0,803	0,803	0,807	0,828	0,835(36.)
Slovenija				0,845	0,852	0,866	0,879(23.)
Švica	0,872	0,884	0,891	0,904	0,912	0,924	0,928(11.)
Norveška	0,856	0,875	0,887	0,899	0,924	0,939	0,942(1.)
ZDA	0,861	0,882	0,896	0,912	0,923	0,934	0,939(6.)

Vir: Human Development Report 2002 (<http://hdr.undp.org/reports/global2002/en/pdf/backone.pdf>, 24. 4. 2003), stran 153

Tabela 18: Izobrazba v izbranih državah

DRŽAVA	Vpis v šole v primarni, sekundarni in terciarni stopnji*			Povprečno let šolanja (starost nad 15 let)**				Delež študentov matematike in inženirstva***	Index izobrazbe***
	1.	2.	3.	1970	1980	1990	2000		
Avstrija	100	96	50	7,4	7,3	7,8	8,4	28	0,96
Finska	99	121	83	6,1	7,2	9,4	10,0	37	0,99
Madžarska	103	98	34	8,1	9,1	8,9	9,1	32	0,93
Slovenija	98	99	53			6,6	7,1	29	0,94
Švica	102	94	35	8,5	10,4	10,1	10,5	31	0,94

Vir: \*ILO 2001 (<http://laborasta.ilo.org/cgi-bin/brokerv8.exe>)

\*\*Human Development Report 2001 (<http://undp.org/reports/global/2001/en/pdf/techindex.pdf>, 24. 4. 2003), stran 52

\*\*\*Human Development Report 2002 (<http://hdr.undp.org/reports/global2002/en/pdf/backone.pdf>, 24. 4. 2003), stran 149 in 182

### 10.2.4. R&R kazalci v izbranih državah

Tabela 19: Viri sredstev za R&R

VIRI SREDSTEV	Avstrija	Finska		Madžarska			Slovenija		Švica	
	1998	1996	1998	2000	1996	1998	2000	1996	1998	1996
Gospodarstvo	63,6	66,2	67,2	71,1	43,2	38,4	44,4	49,1	52,2	70,7
Vlada –država	6,4	15,8	12,6	11,1	28,3	31,2	26,1	43,4	39,9	2,5
Visoko šolstvo	29,7	18,1	19,6	-	24,8	-	24	4,5	0,8	24,3
Neprofitne organizacije	0,3							0,4	-	2,5
Sredstva iz tujine								2,7	6,7	

Vir: [http://portal.unesco.org/uis/ev.php?URL\\_ID5218&URL-DO-TOPIC&URL\\_SECTION=201](http://portal.unesco.org/uis/ev.php?URL_ID5218&URL-DO-TOPIC&URL_SECTION=201), 22. 4. 2003

Tabela 20: Število raziskovalcev in poraba za R&R v izbranih državah

DRŽAVA	ŠTEVILO RAZISKOVALCEV (na milijon prebivalcev)					R&R PORABA (% BDP-ja)*
	1996	1997	1998	1999	2000	1987-1997

Avstrija			2313			1,5
Finska		4114	4608	4919	5059	2,6
Madžarska	1021	1098	1165	1255	1445	0,7
Slovenija	2250	2016	2149	2224	2181	1,5
Švica	3006				3592	2,6
ZDA	3863	4099				2,6

Vir: [http://portal.unesco.org/uis/ev.php?URL\\_ID5218&URL-DO-TOPIC&URL\\_SECTION=201](http://portal.unesco.org/uis/ev.php?URL_ID5218&URL-DO-TOPIC&URL_SECTION=201), 22. 4. 2003  
 \*Human Development Report 2001 (<http://undp.org/reports/global/2001/en/pdf/techindex.pdf>, 24. 4. 2003), stran 52

Tabela 21: Delež BDP za R&R v Sloveniji in Finski

DRŽAVA	R&R (delež BDP-ja)									
	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Finska*	1,55	1,91	2,29		2,72	2,89	3,19	3,37	3,40	3,47
Slovenija			1,7	1,44	1,4		1,51	1,52		

Vir: \*<http://www.tekes.fi/eng/innovation/policy>, 12. 2. 2003 (Statistics Finland 2001)  
 Human Development Report 2001 (<http://undp.org/reports/global/2001/en/pdf/techindex.pdf>, 24. 4. 2003)

### 10.2.5. Javna poraba v izbranih državah

Tabela 22: Prioritete v javni porabi v izbranih državah

DRŽAVA	IZOBRAZBA (% BDP)		ZDRAVSTVO (% BDP)		VOJSKA (% BDP)	
	1985-87	1995-97	1990	1998	1990	1999
Avstrija	5,9	5,4	5,2	5,8	1,0	0,7
Finska	5,5	7,5	6,4	5,2	1,6	1,2
Madžarska	5,6	4,6		5,2	2,5	1,4
Slovenija		5,7		6,6		1,4
Švica	4,7	5,4	5,7	7,6	1,8	1,1

Vir: Human Development Report 2002 (<http://hdr.undp.org/reports/global2002/en/pdf/backone.pdf>, 24.4.2003), stran 207

Tabela 23: Vlaganje v izobrazbo v izbranih državah

DRŽAVA	JAVNA PORABA ZA IZOBRAZBO				JAVNA PORABA PO STOPNJI IZOBRAŽEVANJA					
	(% BDP-ja)		(% celotne državne porabe)		primarna		sekundarna		terciarna	
	1985-1987	1995-1997	1985-1987	1995-1997	1985-1986	1995-1997	1985-1986	1995-1997	1985-1986	1995-1997
Avstrija	5,9	5,4	7,8	10,4	23,1	28,1	46,9	49,0	16,6	21,2
Finska	5,5	7,5	11,6	12,2	30,8	33,0	41,6	36,2	18,7	28,9
Madžarska	5,6	4,6	6,3	6,9	51,1	36,8	19,9	46,3	16,9	15,5
Slovenija		5,7		12,6		29,9		48,4		16,9
Švica	4,7	5,4	18,8	15,4		30,6	73,6	48,1	18,1	19,3

Vir: Human Development Report 2002 (<http://hdr.undp.org/reports/global2002/en/pdf/backone.pdf>, 24. 4. 2003), stran 178

Tabela 24: Različni kazalci razširjenosti novih tehnologij v izbranih državah

DRŽAVA	TECHNOLOGY	IZVOZ VISOKE	INTERNET	NAROČNIKI NA
--------	------------	--------------	----------	--------------

	ACHIEVEMENT INDEX	TEHNOLOGIJE (% celotnega izvoza)		PRIKLJUČKI (na 1000 prebivalcev)		MOBILNE TELEFONE (na 1000 prebivalcev)	
	2000	1980	1999	1995	2000	1995	2000
Avstrija	0,544 (16.)	8	12	7,1	84,2	10	514
Finska	0,744 (1. na svetu)	4	27	42,2	200,2 (1.)	52	651
Madžarska	0,464 (22)	26	24	1,6	21,6		162
Slovenija	0,458 (23)		12	2,9	20,3		209
Švica		16	26	12,9	82,7	18	411
ZDA	0,733 (2)		32	21,1	179,1	21	312

Vir: Human Development Report (2001) (<http://undp.org/reports/global/2001/en/pdf/techindex.pdf>, 24. 4. 2003), stran 48 in 60

### 10.3. Nokia

Tabela 25 :Pregled poslovanja: Nokia (v milijonih \$)

	Prihodki	Dobiček pred davkom	Dobiček	Davek	Skupaj sredstva	Izvoz iz Finske	R&R
1991	3747,1	-78,5	-51,2	56,0	4885,6	1054,5	226,2
1992	2891,9	-32,0	-137,0	31,8	4049,2	1229,5	212,2
1993	4085,9	198,1	-198,8	51,7	3811,1	1728,1	245,5
1994	6362,4	843,8	830,5	196,5	5871,6	2893,3	408,4
1995	8444,6	994,0	512,0	176,4	7515,7	4069,3	580,6
1996	8454,0	838,1	701,5	184,0	7154,1	5044,1	755,5
1997	9838,4	1565,4	1170,4	420,4	7805,0	9360,3	852,7
1998	15644,4	2883,4	2065,6	864,8	11780,0	8262,6	1350,2
1999	19910,4	3871,9	2595,0	1197,3	14372,9	9399,3	1767,3
2000	28517,0	5503,2	3697,0	1674,8	18672,7	12570,5	2425,9
2001	27763,1	3093,0	1958,0	1061,0	19962,3		2656,9
2002	31417,8	5155,5	3545,0	1552,8	24458,4		3200,0

Opombe: Za prikaz v ameriških dolarjih sem preračunal iz finskih mark (leto 1991 do 1998) in iz evrov (leto 1999 do 2002) po takratnih tečajih. Podatki so bili originalno na izkazih poslovanja Nokie navedeni v finskih markah oziroma evrih.

Vir: [http://www.nokia.com/aboutnokia/downloads/archive/pdf/eng/ar1995\\_3.pdf](http://www.nokia.com/aboutnokia/downloads/archive/pdf/eng/ar1995_3.pdf), 22. 10. 2002 (od 1991 do 1995), <http://www.nokia.dk/about/financials/media/y1997.pdf>, 24. 10. 2002 (leto 1996 in 1997), <http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/archive/pdf/eng/2000en.pdf>, 27. 4. 2003 (od 1998 do 2000), [http://www.nokia.com/nokia/0\\_5184\\_3012\\_00html](http://www.nokia.com/nokia/0_5184_3012_00html), 27. 4. 2003 (leto 2001 in 2002)

Tabela 26: Drugi podatki o Nokii

	Povprečno število zaposlenih			Rast prihodkov* (v %)	Delež R&R od prihodkov	
	V Finski	V tujini	Skupno			
1991	14588	14579	29167	-30,2	6,0	
1992	13752	13018	26770	17,5	6,1	
1993	13813	11986	25801	30,4	6,2	
1994	14964	13059	28043	27,3	6,4	
1995	17821	14127	31948	22	6,9	
1996	17999	13767	31766	6,8	8,9	
1997	19342	16767	35490	34	8,7	
1998	20978	20113	41091	50,6	8,6	

1999	23165	28612	51777	48,4	8,9	
2000	24495	34293	58708	53,6	8,5	
2001	23653	34063	57716	2,7	9,6	
2002	22615	30099	52716	-3,8	10,2	

Vir: [http://www.nokia.com/aboutnokia/downloads/archive/pdf/eng/ar1995\\_3.pdf](http://www.nokia.com/aboutnokia/downloads/archive/pdf/eng/ar1995_3.pdf) (od 1991 do 1995),  
<http://www.nokia.dk/about/financials/media/y1997.pdf> (leto 1996 in 1997),  
<http://nds1.nokia.com/aboutnokia/downloads/archive/pdf/eng/2000en.pdf> (od 1998 do 2000),  
<http://www.nokia.com/nokia/0,5184,3012,00html> (leto 2001 in 2002)

\*Podatki o rasti prihodkov so uradni podatki letnih poročil. Absolutne številke so v letnih finančnih izražene v evrih ali finskih markah, zato prideš do drugačnih ocen rasti, če jih sam izračunaš po zgoraj navedenih podatkih, ki so v USD.

Tabela 27: Mesto na svetovni lestvicah MNP (reviji Fortune in Financial Times)

	NOKIA	STORA ENSO OYS	NOVARTIS	ROCHE	NESTLÉ	ABB
Fortune 2002	147	425	257	288	55	194
Fortune 2001	154	429	224	289	59	200
Najbolj občudovana podjetja*	18				19	
FT 2002	30		22	45	34	485
FT 2001	12		26	48	50	172
FT 2000	11	420	47	46	66	161
FT 1998	62		13			210

Opomba: Revija Fortune objavlja vsako leto lestvico petsto največjih podjetij na svetu (Fortune Global 500), ki sestavlja lestvico na podlagi prihodkov, medtem ko Financial Times objavlja vsako leto lestvico 500 največjih podjetij na svetu (FT 500), ki jo sestavlja na podlagi tržne vrednosti podjetij in vključuje tudi finančne korporacije.

\*Revija Fortune je 2002 objavila tudi lestvico 50 najbolj občudovanih podjetij na svetu, kjer je Nokia izgubila nekaj mest, čeprav jo na spletu razne ankete uvrščajo na 2. mesto takoj za Microsoftom kot najbolj prepoznavno znamko na svetu.

Vir: <http://www.fortune.com/fortune/global500>, 28. 4. 2003,  
<http://specials.ft.com/ft500/may2002/FT30M8IPXOD.html>, 28. 4. 2003

#### 10.4. Podatki izbranih švicarskih MNP

Tabela 28: Pregled poslovanja: Novartis (v milijonih \$)

	Prihodki	Dobiček pred davkom	Dobiček	Davek	Skupaj sredstva	R&D
1997	21356		3568,0		36746,6	2560,9
1998	22972		4355,0		40742,8	2830,4
1999	20418		4188,0		41211,9	2670,4
2000	21832	6304,3	4396,3	743,9	35486,4	2839,6
2001	19070	5095,4	4180,6	875,1	39738,7	2493,5
2002	24580	4902,4	5223,6	1064,3	45430,0	3099,0

Opombe: Za prikaz v ameriških dolarjih sem preračunal iz švicarskih frankov (leto 1997 do 2002) po takratnih tečajih. Podatki so bili originalno na izkazih poslovanja Novartisa navedeni v švicarskih frankih.

Vir: [http://www.novartis.com/downloads/ar2001\\_e.pdf](http://www.novartis.com/downloads/ar2001_e.pdf), 23. 4. 2003

Tabela 29: Pregled poslovanja: Roche (v milijonih \$)

	Prihodki	Dobiček	Skupaj sredstva	R&D
1997	12854,1	1391,1	37517,8	1988,4
1998	17871,0	3182,6	40492,0	2469,6
1999	17337,7	3625,2	44296,2	2378,6
2000	17482,9	5272,6	42399,4	2408,5
2001	17358,9	2200,6	44813,0	2317,3
2002	21232,0	2875,7	45710,7	3040,7

Opombe: Za prikaz v ameriških dolarjih sem preračunal iz švicarskih frankov (leto 1997 do 2002) po takratnih tečajih. Podatki so bili originalno na izkazih poslovanja Roche-ja navedeni v švicarskih frankih. Novartis je kupil delež Roche-ja in ima 32,7% glasovalni delež v podjetju.

Vir: <http://www.roche.com/pages/downloads/investor/excel/reports/gh02/gb02fde.xls>, 23. 4. 2003

Tabela 30: Pregled poslovanja: Nestlé (v milijonih \$)

	Prihodki	Dobiček	Davek	Skupaj sredstva
1998	51990,6	3047,1	1449,3	41089,1
1999	46955,9	2971,1	1455,3	37068,6
2000	49647,6	3514,0	1683,5	39953,7
2001	50415,5	3976,8	1445,8	55825,0
2002	63685,7	5402,8	1639,3	62394,3

Opombe: Za prikaz v ameriških dolarjih sem preračunal iz švicarskih frankov (leto 1998 do 2002) po takratnih tečajih. Podatki so bili originalno na izkazih poslovanja Nestlé-ja navedeni v švicarskih frankih.

Vir: [http://www.ir.nesle.com/HTML/KeyFigures/index\\_xls.asp?idleft=3](http://www.ir.nesle.com/HTML/KeyFigures/index_xls.asp?idleft=3), 23. 4. 2003

Tabela 31: Število zaposlenih v izbranih švicarskih MNP

	NOVARTIS	ROCHE	NESTLÉ
1993		56 082	
1994		61 381	
1995	133 959	50 497	
1996	116 178	48 972	
1997	87 239	51 643	
1998	82 449	66 707	231 881
1999	81 854	67 695	230 929
2000	67 653	64 758	224 541
2001	71 116	63 717	229 765
2002	72 877	69 659	254 199

Vir: [http://www.novartis.com/downloads/ar2001\\_e.pdf](http://www.novartis.com/downloads/ar2001_e.pdf), 23. 4. 2003

<http://www.roche.com/pages/downloads/investor/excel/reports/gh02/gb02fde.xls>, 23. 4. 2003

[http://www.ir.nesle.com/HTML/KeyFigures/index\\_xls.asp?idleft=3](http://www.ir.nesle.com/HTML/KeyFigures/index_xls.asp?idleft=3), 23. 4. 2003