

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

TANJA ŠIMUNAC

**VPLIV MULTINACIONALK NA DRŽAVE V
RAZVOJU**

diplomsko delo

Ljubljana, 2006

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

TANJA ŠIMUNAC

Mentor: doc. dr. Matej Makarovič

**VPLIV MULTINACIONALK NA DRŽAVE V
RAZVOJU**

diplomsko delo

Ljubljana, 2006

KAZALO

1 UVOD	3
2 GLOBALIZACIJA	5
2.1 Pojem globalizacije	5
2.2 Dejavniki, ki so privedli do globalizacije.....	6
2.3 Razlika med internacionalizacijo in globalizacijo	7
2.4 Globalizacija kulture	8
2.5 Ekonomska globalizacija.....	10
2.6 Pridobitniki in oškodovanci globalizacije	12
3 MULTINACIONALNA PODJETJA	14
3.1 Nastanek in razvoj multinacionalnih podjetij.....	14
3.2. Definicija multinacionalnega podjetja	15
3.3. Glavni elementi multinacionalnih podjetij	17
3.4. Direktne tuje investicije – makroekonomska teorija direktnih tujih investicij Kojime	18
3.5. Glavne karakteristike globalizacije na ravni multinacionalnih podjetij.....	18
3.6. Izzivi globalizacije za multinacionalna podjetja	19
3.7 Dejavniki, ki vplivajo na odločitev podjetja, da postane multinacionalno podjetje	20
4 DRŽAVE V RAZVOJU OZIROMA TRETJI SVET	21
4.1. Definicija pojma država v razvoju	21
4.1.1. HDI (Human development index) oziroma indeks človeškega razvoja.....	26
4.2 Skupne karakteristike držav v razvoju	28
4.2.1 Nizek standard življenja	29
4.2.2 Nizka stopnja produktivnosti	29
4.2.3 Visoka rast števila prebivalstva.....	29
4.2.4 Visoka stopnja nezaposlenosti in podzaposlenosti.....	30
4.2.5 Velika odvisnost od kmetijstva in izvoza primarnih produktov	30
4.2.6 Dominanca, odvisnost in ranljivost v mednarodnih odnosih	31
4.3 Razlike med državami v razvoju.....	32
5 VPLIV MULTINACIONALNIH PODJETIJ NA DRŽAVE V RAZVOJU	34
5.1 Izvori moči multinacionalnih podjetij v državah v razvoju (Zupanič, 2001).....	35
5.1.1 Nadzor nad tehnologijo	35
5.1.2 Finančni kapital	35
5.1.3 Nadzor nad komunikacijami v državah v razvoju.....	35
5.2 Področja vplivanja na države v razvoju	35
5.2.1 Kapital	36
5.2.2 Zaposlovanje	36
5.2.3 Tehnologija.....	37
5.3 Negativne posledice delovanja multinacionalnih podjetij v državah v razvoju.....	39
5.4 Praktični primeri negativnih posledic delovanja multinacionalnih podjetij.....	41
5.5. Pozitivne posledice delovanja multinacionalnih podjetij v državah v razvoju	43
5.6 Azija – primer uspešne implementacije multinacionalnih podjetij v domače gospodarstvo.....	44
5.6.1 Primer uspešnosti južnokorejskega gospodarstva	45
6 SKLEP.....	46
7 LITERATURA	48

1 UVOD

Danes živimo v hitro spreminjajočem se svetu. To je čas sprememb na vseh področjih našega življenja.

Globalizacija je fenomen, ki je povzročila fundamentalne spremembe v sleherni družbi in njen vpliv in vpliv multinacionalnih podjetij sta tema debat in zaskrbljenosti v ekonomskih krogih že od devetdesetih let prejšnjega stoletja.

V literaturi najdemo predvsem nasprotnike globalizacije in multinacionalnih podjetij, kateri skušajo dokazati, da je z globalizacijo zahod pridobil na račun držav v razvoju. Zagovarjajo, da je globalizacija sinonim za imperializem, katera spodbuja le relokacijo proizvodnje v države v razvoju, kjer je na voljo najcenejša delovna sila in najšibkejša pravna regulativa (naravovarstveni zakoni, davčni zakoni,...).

Seveda pa, tako kot vedno, obstajata dve plati medalje. Kakor so negativne posledice delovanja multinacionalnih podjetij in globalizacije na splošno, tako so tudi pozitivni vplivi in posledice, ne le za razvite države temveč tudi za države v razvoju. Milijonom ljudi po svetu nudi veliko priložnosti za boljše življenje. Povečalo se je trgovanje, nastale so nove tehnologije, tuje investicije, širjenje medijev in internetnih povezav ter pospešuje ekonomsko rast in človeški razvoj. Imamo več bogastva in tehnologije kot kdajkoli prej.

Globalni trgi, globalna tehnologija, globalne ideje in globalna solidarnost lahko dosežejo življenja ljudi kjerkoli so in jim razširjajo možnosti izbire. Vendar pa se tukaj pojavi vprašanje koliko je globalizacija res globalna, saj so procesi globalizacije in s tem dobički neenakomerno porazdeljeni po svetu.

Proces ekonomske globalizacije zaznamujejo multinacionalna podjetja, pospeševanje mednarodnih kapitalskih tokov in porast mednarodne trgovine. Le – to so omogočile inovacije v transportu, komunikaciji in informacijski tehnologiji. Prav multinacionalna podjetja so nosilci globalizacije. Imajo močan ekonomski, politični, socialni, okoljski in kulturni vpliv.

Cilj mojega diplomskega dela je opredeliti multinacionalna podjetja in države v razvoju ter predstaviti vpliv multinacionalnih podjetij na le – te. Zanima me kako se podjetja znajdejo v novem okolju, kakšno moč imajo in kako odreagirajo države v razvoju in njihovi prebivalci na te spremembe ter kakšne posledice imajo le – te na kakovost življenja v državah v razvoju.

Izhodišče tega dela je hipoteza, da multinacionalna podjetja slabšajo kakovost življenja v državah v razvoju.

Diplomsko delo je razdeljeno na šest delov.

Uvodu sledi drugi del v katerem sem predstavila pojem globalizacije, od razlage samega pojma, dejavnikov, ki so privedli do globalizacije, poudarila sem razliko med internacionalizacijo in globalizacijo. Posebej sem se posvetila dvema vrstama globalizacije, in sicer globalizaciji kulture in ekonomski globalizaciji ter predstavila pridobitnike in oškodovance procesa globalizacije.

V tretjem delu sem predstavila multinacionalna podjetja, in sicer od samega nastanka in razvoja multinacionalnih podjetij, definicije pojma in glavnih elementov multinacionalnih podjetij. Kaj so direktne tuje investicije, kakšne izzive predstavlja globalizacija za multinacionalna podjetja ter kaj sploh vpliva na odločitev, da podjetje postane multinacionalno.

V četrtem delu sem se posvetila državam v razvoju oziroma tretjemu svetu. Definirala sem pojem, predstavila skupne karakteristike ter razlike med državami v razvoju.

V petem delu pa sem skušala pojasniti povezavo med globalizacijo, multinacionalnimi podjetji in državami v razvoju, od kje multinacionalnim podjetjem moč nad državami v razvoju in katera so področja vplivanja. Prikazala sem negativne posledice delovanja multinacionalnih podjetij (tudi na praktičnih primerih), a hkrati tudi pozitivne posledice in uspešne implementacije multinacionalnih podjetij v države v razvoju (primer Azije).

Zadnji, šesti, del predstavlja sklep diplomske naloge.

2 GLOBALIZACIJA

Glavne sile globalizacije predstavljajo tehnološke inovacije v transportu (kontejnerske ladje, komercialni poleti in potovanja v vesolje), komunikaciji in informacijskem procesiranju (mikročipi, Internet, brezžična in satelitska povezljivost). Organizacijske sile v globaliziranem svetu predstavljajo transnacionalne korporacije, mednarodna vladna zaveznitva, nevladne organizacije in naravovarstvena gibanja. Jaz se bom v diplomski nalogi posvetila transnacionalnim korporacijam in njenim vplivom na države v razvoju.

2.1 Pojem globalizacije

Pri opredeljevanju pojma globalizacije ni težava, da bi imeli premalo definicij, temveč je težava v tem, da imamo definicij ogromno. Nekatere so zelo ohlapne druge pa zelo usmerjene. Ene se osredotočajo le na ekonomsko globalizacijo druge pa vključujejo tudi neekonomske elemente. Pomen globalizacije je odvisen predvsem od teorije in posameznika, ki jo obravnava. Vedeti moramo, da je pojem globalizacije že po sami definiciji multidisciplinaren.

»Globalizacijo zaznamujejo sprememba koncepta prostora in časa, povečane kulturne interakcije, medsebojna povezanost in medsebojna soodvisnost ter transnacionalni akterji in organizacije.« (Cohen in Kennedy, 2000:24)

Najbolj običajna definicija globalizacije predstavlja razvoj v tehnologiji, komunikacijah, procesiranju informacij ipd., ki so naredili svet manjši in medsebojno odvisen.

Pojem globalizacije je prvič uporabil Levitt v knjigi Globalizacija tržišč in z njim označil sodobne spremembe v mednarodnem gospodarstvu. (Raghavan v Svetličič, 1996) Pojem je hitro prešel v uporabo in začel zamenjavati pojme, kot so soodvisnost, mednarodna integracija in internacionalizacija. Pojem globalizacije je širši od internacionalizacije, saj ne gre le za geografsko širjenje ekonomskih aktivnosti preko nacionalnih meja, temveč tudi za funkcionalno integracijo geografsko razpršene ekonomske dejavnosti. Vendar pa globalizacija le ni nekaj popolnoma novega, saj gre le za nadaljevanje liberalizacije mednarodne trgovine, ki se je začela že sredi 19.

stoletja. Kindleberger trdi, da se je zgodovina globalizacije začela že s čezmejno trgovino na velike razdalje, še predno je Kolumb odkril novi svet. (Svetličič, 2004)

Eurostat Globalisation reflection group navaja, da je globalizacija povezava med podjetji s sedeži iz različnih držav, ki so medsebojno povezana drugače kot le s trgovino preko trga in njegove družbenoekonomske posledice. (Svetličič, 2004)

»Pod pojmom globalizacija razumemo intenzifikacijo svetovnih družbenih procesov, ki povezujejo med seboj tudi najbolj oddaljene kraje na našem planetu.« (Rizman v Svetličič 2004: 19)

Pravzaprav se globalizacija pojavlja v dveh dimenzijah. Dimenzijo razširitve razumemo kot širjenje v globalnem smislu, dimenzijo intenzivnosti pa kot naraščanje soodvisnosti med različnimi nacionalnimi državami. Družbe postajajo soodvisne na vseh področjih, tako političnem, ekonomskem kot kulturnem področju. (Ganssmann, 2001) Globalizacija se kaže kot političen in ekonomski proces, v katerem zelo veliko vlogo igrajo multinacionalna podjetja.

2.2 Dejavniki, ki so privedli do globalizacije

Med dejavnike, ki so pospeševali nove oblike mednarodnega povezovanja in so privedli do globalizacije štejemo: (Svetličič, 1996: 91)

- uvajanje novih tehnologij,
- pojav novih spretnosti,
- zmanjšanje stroškov poslovanja na daljavo (cenejši transport, komunikacije),
- nižje carine,
- izboljšanje računovodskih tehnik, kar je omogočilo izogibanje davkom (transferne cene),
- konsolidacija svetovnega gospodarstva (večja stabilnost, zmanjšan riziko razlastitve tujega premoženja),
- spremembe v povpraševanju (vedno bolj diferencirani, potrošniku prijazni proizvodi).

Zaradi teh dejavnikov so stroški podjetij v njihovih podružnicah v tujini padli v primerjavi z ekspanzijo na domačih tleh z več obrati. Če si znal izkoriščati te dejavnike, si lahko naredil zelo uspešno multinacionalno podjetje.

Nastali so globalni finančni trgi in s tem je prišlo do centralizacije na tem področju. S transnacionalizacijo tehnologije je prišlo do hitrega zastarevanja le – te, zato je postala zelo pomembna struktura znanja. Globalizirala se je tudi dejavnost nacionalnih držav in njihove moči. Meje postajajo vedno bolj porozne in tako prihaja do nove globalne geografije.

2.3 Razlika med internacionalizacijo in globalizacijo

Globalizacija je dandanes postala sinonim za liberalizacijo in večjo odprtost gospodarstev. Čeprav si pojma nista popolnoma enaka, tisto, kar se je nekoč imenovalo internacionalizacija proizvodnje, danes imenujemo globalizacija in kar je bilo nekoč svetovno gospodarstvo, je danes globalno gospodarstvo. (Svetličič, 1996)

Preden je v splošno uporabo prešel pojem globalizacije, so se veliko uporabljali termini kot so soodvisnost, mednarodna integracija in internacionalizacija.

Soodvisnost se uporablja kot pokazatelj politične in ekonomske povezanosti držav. Integracija kot nov tip in stopnja ekonomske povezanosti držav, je presegla vse dotedanje oblike integracije svetovne skupnosti, ki so jo do sedemdesetih let imenovali internacionalizacija.

»Glavna razlika med internacionalizacijo in globalizacijo je v tem, da je bila internacionalizacija sinonim za geografsko širjenje ekonomskih aktivnosti preko nacionalnih meja, medtem ko gre pri globalizaciji tudi za funkcionalno integracijo geografsko razpršene ekonomske dejavnosti.« (Svetličič, 1996:71)

»Razlika med mednarodnim in globalnim gospodarstvom izhaja deloma iz obsega mednarodnih transakcij, deloma iz vrste oziroma organizacije le – teh in končno iz kakovosti njihove medsebojne pogojenosti in prepletenosti.« (Svetličič, 1996:72)

Kot glavna oblika mednarodnega ekonomskega sodelovanja v mednarodnem gospodarstvu prevladuje *mednarodna menjava*, v globalnem gospodarstvu pa na to mesto pridejo *direktne tuje investicije* oziroma *multinacionalna podjetja*.

2.4 Globalizacija kulture

Globalizacija je fenomen, ki povzroča fundamentalne spremembe v vsaki družbi. Predvsem se povečuje razlika med revnimi in bogatimi, med razvitimi in tistimi v razvoju. Ta razvojna razlika je tudi kulturna razlika. Kulturne skupine se bojijo, da bodo sile globalizacije ogrozile etnične, verske, lingvistične zapuščine ter načine življenja. Z globalizacijo se širi predvsem vpliv zahodnjaške kulture in vrednot ter se s tem izgublja raznovrstnost in posebnost kultur po vsem svetu. Kulture postajajo homogenizirane.

»Sociološko pomeni globalizacija homogenizacijo kulture (enakost svetovnih standardov), proizvodov, načina življenja (kokakolizacija), skupnost idej (mnenje politične znanosti), standardizacijo navad in kot posledico tudi razpršitev družbenega nadzora pri upravljanju organizacij.« (Mlinar v Svetličič, 2004:20) Ta definicija pomeni, da se razlike med kulturami manjšajo in so s tem ogrožene tradicionalne kulturne značilnosti posameznih držav.

Kultura, ki se trenutno poraja ni globalna kultura v utopičnem smislu. Ni kultura, ki je nastala iz skupnih izkušenj in potreb vsega človeštva, saj ne črpa enakovredno iz različnih svetovnih kulturnih tradicij. Lahko bi rekli, da je globalna kultura instalacija ene določene kulture preko celega sveta, to je zahodne kulture. Iz tega izhaja: (Tomlinson v Skelton in Allen, 2000)

- zahodna kultura proces homogenizira in s tem ogroža bogato svetovno kulturno raznolikost,
- različne slabosti zahodne kulture se implicirajo na druge države,
- predstavlja posebno grožnjo kulturam obrobnih držav oziroma držav v razvoju,
- je oblika dominance (razvitih nad manj razvitimi).

Pojavu prevlade zahodne kulture nad ostalimi pravimo z eno besedo vesternizacija.

Pod vesternizacijo razumemo enostransko širjenje značilnosti zahodne kulture:

- potrošniška kultura zahodnega kapitalizma (Coca – Cola, McDonald's, Levi),
- širjenje evropskih jezikov (predvsem angleščine),
- moda, prehranjevalne navade, arhitektura, glasba,
- množica kulturnih vrednot in odnosov (osebna svoboda, človeške pravice, politični procesi, religija),
- znanost in tehnologija.

Vendar pa je prepričanje, da je zahodna kultura edina, ki vpliva na globalno kulturo, zavajajoča. Globalna kultura je večinoma ameriškega izvora, vendar pa vsekakor ni edina.

Najbolj vidna manifestacija porajajoče se globalne kulture je v kolesju popularne kulture. Propagando ji delajo predvsem multinacionalna podjetja, kot so Adidas, McDonalds, Disney, MTV in čeprav je kontrola teh podjetij v rokah elite, popularna kultura dosega ogromno število ljudi po celem svetu. Vpiv pa je večinoma površinski in nima globokega vpliva na človekova prepričanja, vrednote in vedenje. Lahko imamo oblečene kavbojke, obute adidaske, jemo hamburger in gledamo Disney-jevo risanko, a bomo še vedno verjeli in se obnašali po vrednotah tradicionalne kulture.

Najpomembnejše popularno gibanje v službi kulturne globalizacije je evangeličanski protestantizem. Zajel je več kot 250 milijonov ljudi po celem svetu (Vzhodna in Jugovzhodna Azija, pacifiški otoki, Subsaharska Afrika in Latinska Amerika) in spreobrnitev je transformirala človekov odnos do družine, seksualnih navad, navad do dela in do ekonomskih odnosov. (Berger in Huntington, 2002)

Različne države se na vplive globalne kulture različno odzovejo. Nekatere jo sprejmejo, druge zavrnejo, tretje pa pridejo do lokalizacije globalne kulture. To pomeni, da jo sprejmejo, vendar z določenimi lokalnimi modifikacijami. Vpliv globalne kulture lahko vodi k revatilizaciji tradicionalnih kulturnih oblik (»fast food« je na Japonskem in v Indiji privedel do razvoja hitre prehrane tradicionalnih jedi).

Sigurno pa ni zahodnjaška kultura edina, ki pušča pečat in »slabi« tradicionalne kulture drugih držav. Tako imenovane alternativne globalizacije predstavljajo kulturna

gibanja z globalnim dosegom, ki ne izvirajo iz zahodnega sveta, temveč vplivajo nanj. To so razna religiozna gibanja (Hare Krišna, budizem), japonska industrijska politika in managerske tehnike, islamistična gibanja, ...

Iz Azije je prišla »New Age« kultura, ki ima vpliv na milijone ljudi v Evropi in ZDA. Deluje pa na ravni prepričanj (reinkarnacija, karma, mistične povezave med posameznikom in naravo, ...) in na ravni obnašanja (meditacija, joga, borilne veščine, ...). Podoben primer so tudi japonski elektronski in avtomobilski produkti, kateri imajo sloves zanesljivosti in kvalitete, kar je vplivalo na evropsko in ameriško industrijo ter na obnašanje potrošnikov. (Berger in Huntigton, 2002)

Globalizacija kulture ne predstavlja niti grožnje niti velike obljube. Je tukaj in vprašanje je le kako se bomo na njo odzvali. Izziv predstavlja pluralizem, saj se odpira nešteto možnosti vrednot, prepričanj in življenjskih stilov.

2.5 Ekonomska globalizacija

Ekonomska integracija ima svoje začetke še preden je Marco Polo odkril kitajsko civilizacijo, pred odkritjem Portugalske in pred odkritjem Kolumbove Amerike. Trgovina je cvetela že v času španskega kralja Karla V. in Filipa II. Prav kolonializem je že posebna oblika globalizacije. Takrat se je trgovina med kolonijami in metropolami zelo razmahnila. V 19. stoletju se je globalizacija nadaljevala z britansko doktrino svobodne trgovine. Deleži mednarodne trgovine in tujih investicij so bili že v začetku 20. stoletja dokaj visoki. S to razliko, da so bile takrat v to mednarodno menjavo vključene le nekatere države, medtem ko so danes praktično skoraj vse države in podjetja vključeni v globalizacijo.

Globalno gospodarstvo ni enako mednarodnemu gospodarstvu. V mednarodnem gospodarstvu še vedno prevladuje mednarodna menjava, pri globalnem gospodarstvu pa so to funkcijo prevzela multinacionalna podjetja. Subjekti globalizacije so postala podjetja in ne trgi. Globalizacija trgov pomeni zniževanje trgovinskih preprek, uniformiranje potrošniških okusov ter napredek v transportu in komunikacijah. Globalizacija nam omogoča, da proizvodnja poteka po vsem svetu s pomočjo medsebojno prepletenega sistema omrežij in s tem večja dodana vrednost in bogastvo.

Nosilci globalizacije so globalna podjetja, praviloma velika podjetja, ki izpolnjujejo naslednje kriterije (Svetličič 1996: 74):

- dober položaj na vseh strateško pomembnih trgih,
- globalna integracija in koordinacija poslovanja,
- prilagajanje preskrbe skladno z okoliščinami,
- proizvodnja izdelkov in storitev, ki so namenjeni tako svetovnemu kot lokalnim tržiščem,
- nacionalnega porekla ni mogoče več jasno ugotoviti.

Globalizacijo so zaznamovale tri ekonomsko usmerjene teorije.

Teorija imperializma (Hobson, Lenin, Buharin) sledi trem glavnim ekonomskim ciljem. To so ohranjanje poceni delovne sile, uporaba čim cenejših produkcijskih sredstev in odpiranje novih trgov. Tem načelom sledijo multinacionalna podjetja.

Nastanek teorije odvisnosti so pogojevale razmere v Latinski Ameriki, kjer se je oblikoval razviti center in nerazvita periferija. Periferne ekonomije so v razvoju postale odvisne od razvitih ekonomij. Optimizacija razvoja teh držav je v funkciji razvitih ekonomij v »centru« in ni prilagojena potrebam periferije. Kar pomeni, da zamenjava tradicionalnega gospodarstva služi potrebam dominantnih držav in so stare politične strukture nadomeščene z novimi političnimi elitami, katere pa so odvisne od tuje podpore. (Šporer, 2000)

Teorija svetovnega sistema (Wallerstein) pa trdi, da obstajajo tri stopnje razvoja. Prva stopnja so mini sistemi kot majhne samozadostne enote kot je nacionalna država, druga stopnja je svetovni imperij kot združene majhne samozadostne enote in tretjo stopnjo predstavljajo svetovni sistemi, kjer vloga države upade in čedalje bolj pomemben postaja trg. (Sztompka, 1994)

Vedno večja je odvisnost od prostega trga, rastoč je vpliv mednarodnih finančnih trgov in institucij, ki determinirajo prioritete nacionalnih politik. Zmanjšuje se vloga države, povečuje pa se vloga in odgovornost privatnih akterjev tako v korporativnem sektorju (še posebej v multinacionalnih podjetjih) kot v civilni družbi. Implementacija liberalističnih politik minimalizira in spodkopava državne regulacije in nadzor ter daje vedno več moči mednarodnemu kapitalu.

2.6 Pridobitniki in oškodovanci globalizacije

Globalizacija s seboj prinaša tako pozitivne kot negativne posledice. Nekateri so si z globalizacijo izboljšali svoj položaj in dosegli stvari za katere si niso niti upali sanjati. Kazalniki človeškega razvoja, kot so smrtnost dojenčkov, pismenost, šolanje, pričakovana življenjska doba so se neprimerno izboljšali. Na drugi strani pa so tudi veliki »poraženci« procesa globalizacije. Vedno večja je revščina, neenakost, negotovost glede delovnih mest, slabljenje socialnih institucij, izginjanje identitet in vrednot.

Lahko rečemo, da danes globalizacija veča prepad med revnimi in bogatimi, večja neenakost med državami, kontinenti in znotraj družb samih. Skoraj polovica svetovnega prebivalstva mora preživeti z dvema dolarjema na dan ali manj. Glavni dobitniki globalizacije so multinacionalna podjetja in kapital, ne pa delavci in državljani. Globalizacija predvsem prizadene mlade, starejše in ženske. Neoliberalen model vzpodbuja izkoriščevanje v najhujši obliki (otroško delo, prisilno delo,...) in proizvaja rekordne stopnje nezaposlenosti, občasne zaposlitve, revščino, nesigurnost in družbeno izključenost. (ICFTU, 2003)

Bilanca pridobitnikov in oškodovancev globalizacije (Streeten v Svetličič 2004: 38), je prikazana v tabeli 2.1.

Tabela 2.1 – Dobitniki in osmoljenci globalizacije

GLOBALIZACIJA JE DOBRA ZA ...	GLOBALIZACIJA JE SLABA ZA ...
Japonsko, Evropo, Vzhodno in Južno Azijo (do l. 1997)	Subsaharsko Afriko (razen Mauritiusa in Bocvane), Latinsko Ameriko (razen Čila in Kostarike)
Proizvodnjo, dobičke	Zaposlenost in plače
Ljudi, ki imajo sredstva, so izobraženi, kvalificirani (menedžerji, inženirji ...)	Ljudi brez sredstev, neizobražene in nekvalificirane delavce
Prožne prilagojevalce	Neprilagodljive
Posojilodajalce	Posojilojemalce
Neodvisne od javnih storitev	Odvise od javnih storitev
Velika podjetja	Mala podjetja
Moške in močne	Ženske in otroke, šibke, človekovo varnost
Globalno kulturo in mir	Lokalne kulture
Poslovneže in ekonomiste (zagovornike globalizacije)	Okoljevarstvenike, delavce, zagovornike pravic potrošnikov, kmete, verske organizacije, zagovornike demokracije (nasprotniki globalizacije)

Vir: Svetličič Marjan: Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu, 2004

3 MULTINACIONALNA PODJETJA

Vsako podjetje prične s svojim delovanjem na nacionalni ravni. Z večanjem poslovanja lahko nacionalni trgi postanejo premajhni in pojavi se nuja po širjenju na tuje trge. Z dobrim poslovanjem v tujini se pojavi potreba po ustanovitvi podružnice, kar močno olajša poslovanje v tujini. Tako podjetje postane multinacionalno podjetje. Pri tem je zelo pomembno izkoriščanje prednosti tuje države. Pri svojem delovanju so suverena in imajo veliko proizvodnih virov. Izkoriščajo prednosti moderne tehnologije in modernega trgovanja. Multinacionalna podjetja v sebi združujejo učinkovito kombinacijo tehnologije, kadrov in proizvodnih virov. S tem skušajo dosegati maksimalne profite za podjetje in minimalne stroške za kupce. (Zupanič, 2001)

3.1 Nastanek in razvoj multinacionalnih podjetij

Moderna multinacionalna podjetja imajo svoje korenine že v 16. stoletju, ko je vzhodnoindijska družba pričela s trgovanjem čez nacionalne meje. Ne gre za proizvodno – funkcionalno medsebojno povezane aktivnosti, temveč le za instrumente kolonializma. Bili so glavni nosilci ekspanzije trgovanja, ki se je pojavilo z dobo raziskovanja in razvoja plovbe na velike razdalje.

V industrijski dobi se je pokazala potreba po novih trgih zaradi vedno večje proizvodnje. Izboljšave v oceanskem in kontinentalnem transportu pa so na dan prinesle misli o prostem trgu kot elementu politične in ekonomske svobode. Vse to je pripomoglo k nastajanju prvih multinacionalnih podjetij. Pojem multinacionalno podjetje je prvič uporabil D. Lilienthal leta 1960, kar pa ne pomeni, da so multinacionalna podjetja nastala šele takrat.

Po Hymerjevem mnenju sta predhodnika multinacionalnih podjetij General Motors in Dupond že kmalu po koncu I. svetovne vojne. Mira Wilkins pa meni, da je ena od predhodnic multinacionalnih podjetij firma Singer, ki je že leta 1867 v Angliji osnovala tovarno za montažo šivalnih strojev in je bilo prvo podjetje, ki je proizvajalo in plasiralo en proizvod po celem svetu. (Svetličič, 1985)

Ob koncu 20. stoletja, ko elektrika, telekomunikacije in transport večinoma niso bili več pod državnimi monopoli temveč so se razširili na mednarodne trge, so multinacionalna podjetja dominirala na svetovnem trgu dobrin in storitev. V lasti imajo 70% mednarodne trgovine, od rudarstva, proizvodnje, elektrike do modernih finančnih in komunikacijskih storitev. V vseh pogledih so resnično multinacionalna.

Nastanek multinacionalnega podjetja je verjetno odraz zakonitosti razvoja kapitalizma na nacionalni in svetovni ravni. Razvoj podjetij bi lahko razdelili na naslednje stopnje (Svetličič, 1985):

- *Družinsko podjetje*: organizirano na ravni ene tovarne, omejeno na eno industrijsko vejo in funkcijo. Delovanje nadzoruje en človek ali malo ljudi in odločajo o vsem.
- *Nacionalna korporacija*: nastala je v ZDA v 19. stoletju kot posledica hitre rasti in združevanj. Nastane nova organizacijska struktura podjetja za uravnavanje vertikalno integrirane proizvodnje in marketinga. Razvejana je po celem kontinentu v več obratih.
- *Multinacionalno podjetje*: nastajati je pričelo po letu 1920, v razmahu pa predvsem po II. svetovni vojni., kot odziv na novo tržno strategijo v razmerah, ko se nenehno pojavljajo inovacije.

Transnacionalna podjetja so manifestacija procesov koncentracije in centralizacije kapitala.

3.2 Definicija multinacionalnega podjetja

Multinacionalna podjetja so podjetja, katera imajo v lasti (celoto ali del), kontrolirajo in upravljajo profitabilne aktivnosti v več kot eni državi. To pomeni, da se udeležuje v proizvodnjih oziroma storitvenih dejavnostih zunaj nacionalnih meja in so financirana z direktnimi tujimi investicijami. (Hood in Young; Dunning v Brewer in Young, 1998)

Definicij multinacionalnega podjetja je v literaturi veliko in na osnovi le – teh lahko opredelimo kriterije, ki jih pri definiciji multinacionalnega podjetja ne smemo spregledati. To so ekonomski, organizacijsko – upravljaljski, motivacijski in pravni kriteriji. (Svetličič, 1985)

Ekonomska definicija daje poudarek na:

- velikost: neto prodaje 100 milijonov dolarjev ali več,
- geografska razpostranjenost: v 6 ali več deželah,
- tuja vsebina: 15% do 20% vseh investicij podjetja predstavljajo direktne investicije.

Organizacijsko - upravljalna definicija daje poudarek na:

- obseg in razpostranost multinacionalnega podjetja,
- analizira vrsto organizacije, centralizacijo sistema odločanja, globalno strategijo oziroma sposobnost delovanja kot celote v spreminjajočih se razmerah.

Motivacijska definicija daje poudarek na:

- filozofiji in motivaciji v odnosu do multinacionalnosti,
- delovanju podjetja v celoti in ne gre več primarno za zvezo z nacionalno ekonomijo.
- Perlmutter razlikuje med **etnocentričnimi** (naravnost na domače tržišče), **policentričnimi** (naravnost na ekonomije dežel, kjer delujejo) in **geocentričnimi** družbami (svetovna naravnost). (Svetličič, 1985)

Pravna definicija:

- le – ta je najtežje določljiva, saj je med raznimi kriteriji veliko protislovij,
- multinacionalna podjetja so skupina privatnih podjetij, ki so medsebojno povezana z določenimi pravnimi zvezami, imajo skupno strategijo in so razporejena po področjih, ki pripadajo različnim državnim suverenostim (Lazarus in sodelavci v Svetličič, 1985: 153)

Ob vseh definicijah in različnih avtorjih lahko določimo kriterije, ki so najbolj značilni pri definiranju multinacionalnega podjetja. Pri **velikosti** poznamo različna merila, kot so obseg vloženega kapitala, tržni delež itd. **Transnacionalnost oziroma tuja vsebina** pomenita število ustanovljenih podjetij oziroma enot v tujini, delež uvoza in izvoza, delež tujih naložb, udeležba subjektov iz različnih držav v osnovnem kapitalu, lokacija dejavnosti itd. Koliko gre resnično za tujo vsebino v podjetju merimo z zaposlenostjo, kapitalom, prodajo, izvozom in dohodki.

Pri **organizaciji in nadzoru** pa gre za dva pristopa, in sicer:

- centralizirani sistem odločanja, kjer obstaja stroga hierarhija,
- avtonomnost dislociranih enot in decentralizacija.

Večina multinacionalnih podjetij je centraliziranih, lahko pa so decentralizirane operativne funkcije. Tako lahko multinacionalna podjetja uveljavljajo enotno skupno strategijo celotnega sistema. Ko govorimo o **lastnini** v definicijo vključujemo ne le privatna podjetja, temveč tudi podjetja, ki se obnašajo multinacionalno in so v lasti države, kakor tudi multinacionalna podjetja držav v razvoju. **Cilji poslovanja** so večinoma profitne narave, kamor vključujemo tudi dejstvo, da se z rastjo podjetja spretno izogibajo carinskim oviram, naravovarstvenim zakonom itd. Obstajajo še **ostali kriteriji** definicije multinacionalnega podjetja, kot so oligopolni značaj z dominanco na področju tehnologije, diverzifikacija aktivnosti, visoka stopnja avtonomnosti odločanja, fleksibilnost itd. (Svetličič, 1985)

Dunning pravi, da so multinacionalna podjetja podjetja, katera imajo v lasti oziroma upravljajo s pridobitno dejavnostjo v vsaj dveh ali več državah. Najbolj pogosta oblika lastništva in kontrole so direktne tuje investicije, vendar pa multinacionalna podjetja lahko tudi sodelujejo v tuji proizvodnji s sredstvi kooperativnega zavezništva s tujimi podjetji. (Dunning, 1996)

Definicijo multinacionalnega podjetja lahko razumemo kot celovit ekonomski sistem več navzven pravno samostojnih podjetij iz različnih držav, ki so medsebojno povezana in predstavljajo enotnost kapitala ali skupno strategijo. Prevladujoč vpliv ima matično podjetje zaradi načel globalne kombinacije proizvodnih dejavnikov, kar povzroča krepitev notranjih transakcij. (Svetličič, 1985)

3.3 Glavni elementi multinacionalnih podjetij

1. Direktne investicije v tujino, kar daje moč in kontrolo nad odločitvami v tujem podjetju.
2. Skupen transfer resursov, kot so kapital, tehnologija, podjetniške in managerske sposobnosti ter dostop do trgov in tuje proizvodnje.
3. Profitabilne aktivnosti podjetja so locirane v vsaj dveh državah.

3.4 Direktne tuje investicije – makroekonomska teorija direktnih tujih investicij Kojime

Vloga direktnih tujih investicij naj bi bila pomagati deželi, ki zaostaja, da dohiti naprednejše države. Direktne tuje investicije so ključna sestavina ekonomske rasti, zaposlenosti, tehnološkega razvoja in širitve managerskih in marketinških sposobnosti. Država gostiteljica je zmožna bolj konkurirati v vedno bolj globaliziranem svetu. (OECD, 1999)

Kojima je prepričan, da so direktne tuje investicije učinkovito sredstvo mednarodne menjave tehnologije in managerskih sposobnosti, vendar pa bi moralo to menjavo uravnjavati tržišče in ne hierarhija. (Svetlik, 1996)

Bistvo Kojimovega pristopa je, da uvozu določenega proizvoda sledi domača proizvodnja, kasneje pa izvoz, skladno s spreminjanjem konkurenčnega položaja. Pravi, da je v tujino dobro investirati takrat, ko ima dežela na področju določenih medfaznih proizvodov primerjalne prednosti, ki zahtevajo dodatne sposobnosti, s katerimi ne razpolaga so pa dosegljive v tujini. (Svetlik, 1996)

3.5 Glavne karakteristike globalizacije na ravni multinacionalnih podjetij

Moderna multinacionalna podjetja obstajajo že od 19. stoletja naprej in so se od takrat enormno razširila, tako številčno kakor po velikosti, nacionalnosti in v geografskem merilu. Vendar pa jih ima večina še vedno jasno določen center oziroma domačo državo in tudi najvišji management je še vedno v večini nacionalen.

Vendar pa je proces globalizacije realnost, katera vključuje širitev, doseg in obliko čezmejnih transakcij ter pogloblja ekonomsko medodvisnost podjetij, privatnih in javnih institucij kakor tudi vlade v različnih nacionalnih državah.

Zato glavne karakteristike globalizacije na ravni podjetij vključujejo (UNCTAD v Brewer in Young, 1998):

- globalna proizvodnja oziroma storitve, globalno zaposlovanje in globalni potrošniki,
- pojav integriranih mednarodnih sistemov proizvodnje (zamenjali so geografsko razpršene in fragmentirane proizvodne sisteme),
- nove oblike korporativnega upravljanja (odločitve se sprejemajo na geografsko razpršenih koncih, kateri imajo integriran pretok tehnologije, sposobnosti, financiranja kakor tudi dobrin in storitev)
- podjetniške mreže niso samozadostne, temveč so povezane z drugimi podjetji skozi različne oblike sodelovanja in zavezništva.

3.6 Izzivi globalizacije za multinacionalna podjetja

Za nemoteno delovanje multinacionalnih podjetij je zelo pomembno nemoteno delovanje kontrolnega in vodstvenega sistema. Globalizacija s svojo naravo zahteva od podjetij veliko bolj pregledne podatke in to v čimkrajšem času, saj se morajo le – te nenehno prilagajati spremembam v okolju. Ker globalizacija omogoča vstop konkurentom na trg, se morajo podjetja hitro prilagajati in za to potrebujejo več informacij, ki pa morajo biti hitre in poceni. Prav tako se mora poslovanje nasplošno prilagajati in postajati vse cenejše.

Podjetje ne more preživeti oziroma biti konkurenčno, če se ne internacionalizira v današnjem globalnem svetu, mednarodna menjava danes ni več dovolj. Maksimiziranje dobičkov je možno le, če podjetje samo izvaja dejavnost v tujini in samo prične z mednarodno proizvodnjo blaga ali storitev. Spremembe v okolju se nanašajo na porast konkurence, velike tehnološke spremembe, vse večjo negotovost in nepredvidljivost hitrih sprememb.

Pozornost pri krepitevi konkurenčnosti pa je potrebno dajati:

- kvaliteti in ne kvantiteti,
- tehnologiji, znanju in informacijam,
- dejavniku časa (hitrejši si, konkurenčnejši si) – fleksibilnost.

3.7 Dejavniki, ki vplivajo na odločitev podjetja, da postane multinacionalno podjetje

Poznamo dve vrsti dejavnikov, ki vplivajo na odločitev podjetja, da se usmerijo na tuje trge in se razvijejo v multinacionalno podjetje. Prvi sklop teh dejavnikov izvira iz podjetja samega, drugi sklop dejavnikov pa izvira iz okolja v katerem se podjetje nahaja.

Dejavniki, ki izvirajo iz samega podjetja (Zupanič, 2001:490):

- *vloga vodstva*: ambicije in dinamičnost vodstva. Odločitev za vstop na tuje trge sprejema najvišja podjetniška raven,
- *motivi podjetja*: z delovanjem na več kot enem trgu je zaposlitev proizvodnje veliko lažja,
- *uspeh na domačem trgu*: zaradi uspehov doma, podjetje prične prodajati v tujini več kot na domačem trgu in temu sledi selitev poslovanja.

Dejavniki, ki izvirajo iz okolja (Zupanič, 2001:490):

- *ponudba tuje vlade, dobavitelja ali kupca*: t.i. samodejna naročila lahko podjetje prejme s strani tujih vlad, distributerja ali dobaviteljev. Če se podjetje odloči za sodelovanje, mora najprej narediti raziskavo trga. V takem primeru so raziskave veliko lažje, saj proučujejo točno določen trg in ne izbirajo med več trgi. Upošteva se tveganje in potencial trga.
- *močna tuja konkurenca, ki prodira na domači trg*: to pomeni zmanjšanje prodaje na domačem trgu, kar skušajo nadomestiti na tujih trgih.
- *prisotnost podjetja je na tujem trgu nujna (angl. Bandwagon effect)*: zaradi oligopolne narave panoge odločitev enega podjetja v panogi sproži verižno reakcijo pri ostalih podjetjih. Odločitev o multinacionalnem poslovanju povzroči podobno odločitev pri konkurentih, ker se le - ti bojijo, da bi drugače izgubili svojo konkurenčnost.

4 DRŽAVE V RAZVOJU OZIROMA TRETJI SVET

Ljudje po celem svetu se vsako jutro začno spopadati z izzivi novega dneva. Nekateri živijo udobno življenje (imajo velika stanovanja, dovolj za jesti, so zdravi in imajo neko finančno sigurnost), medtem ko $\frac{3}{4}$ svetovnega prebivalstva ni take sreče. Nimajo kje živeti, nimajo dovolj hrane, so slabega zdravja, brez zaposlitve, ne znajo brati niti pisati in prihodnost za njih ni svetla. Globalne razlike življenjskih standardov ljudi so danes vse bolj očitne. V tem delu se bom posvetila tej zadnji skupini, ki ji prihodnost ni naklonjena.

»Tretji svet je pomemben zaradi masovne revščine« (Desai v Todaro, 1991:27)

4.1 Definicija pojma država v razvoju

Težko je določiti le eno definicijo države v razvoju, saj posamezne institucije opredeljujejo države v razvoju oziroma tretji svet po različnih kriterijih. Med države tretjega sveta oziroma države v razvoju štejemo celotno Afriko, Azijo in Latinsko Ameriko.

Združeni narodi (ZN) opredeljujejo kot tretji svet 144 držav članic. Skoraj vse so denarno revne, vendar pa so raznolike kulturno, družbeno, politično in navsezadnje njihovi prebivalci tudi živijo v raznolikih ekonomskih pogojih.

Kot primer raznolikosti naj navedem dve državi kateri Združeni narodi vključujejo med države z nizkim dohodkom, to sta Indija z 810 milijoni prebivalstva na eni strani in Grenada z manj kot 100 000 prebivalstva na drugi strani.

Glavne značilnosti držav v razvoju po kriterijih Združenih narodov so:

- nizek dohodek, ki se meri v obliki bruto družbenega proizvoda na prebivalca,
- slaba nematerialna lastnina, katerega indikatorji so prehrana, zdravje, izobrazba ter pismenost,
- visoka stopnja ekonomske ranljivosti, katere indikatorji so nestabilnost v kmetijstvu, nestabilnost v izvozu dobrin in storitev, ekonomska odvisnost netradicionalnih aktivnosti, koncentracija izvoza in ekonomska majhnost.

Klasifikacija ZN opredeljuje tri glavne skupine znotraj Tretjega sveta:

- *najmanj razvite države*: sem spada 43 najrevnejših držav,
- *države v razvoju, ki ne izvažajo nafte*: sem spada 88 držav,
- *naftno bogate države*: sem spada 13 OPEC (Organizacija držav izvoznic nafte) držav, katerih državni prihodki so se dramatično povečali v 1970 – ih letih.

OECD (Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj) ima svoj sistem klasifikacije Tretjega sveta, v katerega vključuje tudi države, ki niso članice ZN. In sicer jih deli na:

- *države z nizkimi prihodki*: sem spada 62 držav, katerih prihodek na prebivalca je znašal \$425 v letu 1986 (vključuje tudi 29 najmanj razvitih držav),
- *države s srednjimi prihodki*: 73 držav,
- *novi industrializirane države*: 11 držav,
- *13 članic OPECa*.

Svetovna banka deli tako države v razvoju kot razvite države v šest kategorij:

- *države z nizkimi prihodki*,
- *države s srednjimi prihodki*,
- *države s srednjimi visokimi prihodki*,
- *države izvoznice nafte z visokimi prihodki*,
- *industrijske tržne ekonomije*,
- *vzhodnoevropske netržne ekonomije*.

Prve štiri skupine predstavljajo 144 držav tretjega sveta , zadnji dve skupini pa predstavljata takoimenovane države prvega in drugega sveta. Za to kvalifikacijo bi lahko rekli, da je danes že zastarela, saj s padcem socializma vzhodnoevropskih netržnih ekonomij in s tem drugega sveta danes takorekoč ni.

Preko časa so se tudi klasifikacije spreminjale, tako ima Svetovna banka danes več klasifikacij in jih deli glede na:

- *geografske regije*,
- *dohodke (glej tabela 4.1.)*,
- *dolgove*.

Vanje vključuje vseh 184 držav članic Svetovne banke in države, ki imajo populacijo večjo od 30 000 prebivalcev. Torej je vseh skupaj 204 držav. (The World Bank, 2005b)

Tabela 4.2. – Klasifikacija držav glede na prihodke

Države z nizkimi dohodki (825 \$ ali manj BDP na prebivalca)

Afganistan	Haiti	Pakistan
Bangladeš	Indija	Papua Nova Gvineja
Benin	Kenija	Ruanda
Butan	Dem. Rep. Koreja	Sao Tome in Principe
Burkina Faso	Kirgizistan	Senegal
Burundi	Lao PDR	Siera Leone
Kambodža	Lesoto	Solomonovi Otoki
Kamerun	Liberija	Somalija
Centralna Afriška Rep.	Madagaskar	Sudan
Čad	Malavi	Tadjikistan
Komoros	Mali	Tanzanija
Dem. Rep. Kongo	Mavretanija	Timor-Leste
Republika Kongo	Moldovija	Togo
Slonokoščena Obala	Mongolija	Uganda
Eritreja	Mozambik	Uzbekistan
Etiopija	Mianmar	Vietnam
Gambija	Nepal	Republika Jemen
Gana	Nikaragva	Zambija
Gvineja	Niger	Zimbabve
Gvineja-Bisau	Nigerija	

Države s nizkimi srednjimi dohodki (826 \$ - 3255\$ BDP na prebivalca)

Albania	Salvador	Namibija
Alžirija	Fidži	Paragvaj
Angola	Georgia	Peru
Armenija	Gvatemala	Filipini
Azerbaidžan	Gvajana	Romunija
Belorusija	Honduras	Samoa
Bolivija	Indonezija	Srbija in Črna Gora
Bosna in Hercegovina	Iran	Šrilanka
Brazilija	Irak	Surinam
Bolgarija	Jamajka	Svazi
Kapverdski otoki	Jordanija	Sirija
Kitajska	Kazahstan	Tajska
Kolumbija	Kiribati	Tonga
Kuba	Makedonija	Tunizija
Džibuti	Maldivi	Turkmenija
Dominikanska republika	Maršalovi otoki	Ukrajina
Ekvador	Mikronezija	Vanuatu
Egipt	Maroko	Zahodni Breg in Gaza

Države z visokimi srednjimi dohodki (3256\$ - 10065\$ BDP na prebivalca)

Samoa	Grenada	Poljska
Antigva in Barbuda	Madžarska	Rusija
Argentina	Latvija	Sejšeli
Barbados	Libanona	Slovaška
Belize	Libija	Južna Afrika
Bocvana	Litva	St. Kitts in Nevis
Čile	Malezija	St. Lucia
Kostarika	Mauritius	St. Vincent in Grenadine
Hrvaška	Mayotte	Trinidad in Tobago
Češka	Mehika	Turčija
Dominika	Severni Marianski otoki	Urugvaj
Ekvatorialna Gvineja	Oman	Venezuela
Estonija	Palau	
Gabon	Panama	

Države z visokimi dohodki (10066\$ ali več BDP na prebivalca)

Andora	Grčija	Nova Kaledonija
Aruba	Grenlandija	Nova Zelandija
Avstralija	Guam	Norveška
Avstrija	Hong Kong	Portugalska
Bahami	Islandija	Portoriko
Bahrain	Irska	Katar
Belgija	Otok Man	San Marino
Bermuda	Izrael	Saudska Arabija
Brunei	Italija	Singapur
Kanada	Japonska	Slovenija
Kajmanski otoki	Koreja	Španija
Channel Islands	Kuvajt	Švedska
Ciper	Liechtenstein	Švica
Danska	Luksemburg	Združeni Arabski Emirati
Faorski otoki	Makao	Velika Britanija
Finska	Malta	ZDA
Francija	Monako	Deviški otoki
Francoska Polinezija	Nizozemska	
Nemčija	Nizozemski Antili	

Vir: The World Bank, 2005b

Kljub razlikam med državami in klasifikacijami le – teh pa imajo države jasne skupne cilje. Predvsem želijo znižati revščino, neenakost in nezaposlenost. Zagotoviti hočejo vsaj minimalne standarde življenja, kot so izobrazba, zdravje, prebivališče in hrana. Kakor imajo skupne cilje jih tudi pestijo ogromne skupne težave. Spopadajo se s kronično absolutno revščino, visokimi stopnjami nezaposlenosti, neenakomerno distribucijo prihodka, nizkimi nivoji kmetijske produktivnosti, naraščajočo neenakostjo med urbanimi in ruralnimi področji (kakovost življenja in ekonomske priložnosti), neprimernimi izobraževalnimi in zdravstvenimi sistemi, problemi z mednarodnim zadolževanjem ter vedno večjo odvisnostjo od tujih in pogosto neprimernih tehnologij.

Čeprav so si države v razvoju medsebojno podobne pa ima vsaka od njih tudi svoje značilnosti po katerih se od drugih razlikuje. Ne razlikujejo se le po velikosti in BDP-ju, temveč tudi glede stopnje razvitosti in hitrosti razvoja.

Skupnim težavam in razlikam med državami v razvoju se bom podrobneje posvetila v naslednjih dveh poglavjih.

4.1.1 HDI (Human development index) oziroma indeks človeškega razvoja

Človeški razvoj ne predstavljajo samo ekonomski kazalci in BDP, temveč pomeni ustvarjanje okolja v katerem lahko ljudje razvijemo svoje potenciale in živimo produktivno, kreativno življenje z vsemi našimi potrebami in interesi. Razvoj ne pomeni le ekonomske rasti, kajti to je le sredstvo s katerim lahko povečujemo možnosti ljudem. Da lahko povečamo izbiro možnosti moramo poskrbeti za osnovne značilnosti, ki so potrebne za človeški razvoj. To so živeti dolgo in zdravo življenje, imeti znanje in dostop do sredstev, ki omogočajo dostojno življenje in imeti možnost soudeležbe v skupnosti.

HDI je primerjalna mera revščine, pismenosti, izobrazbe, pričakovane življenjske dobe, števila rojstev in drugih pomembnih faktorjev v državah po vsem svetu. Z njim merimo predvsem dobrobit otrok. HDI je razvil pakistnski ekonomist Mahbub ul Haq v letu 1990 in ga uporablja UNDP od leta 1993 v svojem letnem poročilu. (One World – Nations Online, 2006)

HDI meri povprečne dosežke države v treh osnovnih dimenzijah:

- dolgo in zdravo življenje (merjeno s pričakovano življenjsko dobo ob rojstvu),
- znanje (merjeno s pismenostjo odraslih (predstavlja dve tretjini) in skupnim bruto vpisom v primarne, sekundarne in terciarne šole (predstavlja eno tretjino)),
- spodoben standard življenja (merjeno z BDP na prebivalca).

Vsako leto so države rangirane glede na ta indeks v letnem poročilu UNDP.

Indeks humanega razvoja ima vrednosti od 0 do 1, pri čemer vrednosti bliže 1 kažejo na večji humani razvoj. Vrednosti nad 0,8 kažejo na visok HDI, vrednosti pod 0,5 kažejo na nizek HDI, države z vrednostmi med 0,5 in 0,8 imajo srednji HDI. (UNHDP, 2006) Težko je določiti kje je tista meja, ki državo umešča v tretji svet, sigurno pa so med njimi države, ki imajo HDI pod 0,5.

Poročilo za leto 2005 v splošnem kaže, da se HDI v državah poboljšuje z dvema velikima izjemama: Subsaharska Afrika in post – sovjetske države. Glavni vzrok v Subsaharski Afriki se kaže v HIVu oziroma AIDSu, med tem ko v post – sovjetskih državah vzrok tiči v smrtnosti. Države, ki se v tabeli nahajajo najnižje, se pravi z najnižjim indeksom, so države afriške celine. (One World – Nations Online, 2006)

Tabela 4.3 – Deset držav z najvišjim in deset držav z najnižjim HDI

Država	HDI
Norveška	0,956
Švedska	0,946
Avstralija	0,946
Kanada	0,943
Nizozemska	0,942
Belgija	0,942
Islandija	0,941
ZDA	0,939
Japonska	0,938
Irska	0,936
Lesoto	0,493
Uganda	0,493
Zimbabve	0,491
Kenija	0,488
Jemen	0,482
Madagaskar	0,469
Nigerija	0,466
Mavretanija	0,465
Haiti	0,463
Džibuti	0,454

Vir: One World – Nations Online, 2006

Če primerjamo stopnjo HDI in BDP posameznih držav, lahko vidimo tudi povezavo med višino prihodkov in stopnjo HDI. V državah, kjer je BDP na prebivalca visok, je tudi HDI visok oziroma vsaj srednje vrednosti. Kot primer naj navedem tri države izvoznici nafte:

- Saudska Arabija sodi med države z visokimi prihodki, HDI pa je srednje visok,
- Kuvajt ima tako visoke prihodke kakor visok HDI,
- Nigerija pa ima tako nizke prihodke kakor nizek HDI.

Lahko rečemo, da kjer je uspešno gospodarstvo je tudi HDI veliko bolj naklonjen ljudem, kjer pa gospodarstvo ni uspešno pa tudi HDI ni visok.

4.2 Skupne karakteristike držav v razvoju

Glavna skupna značilnost držav v razvoju je zgodovinsko dejstvo, da so bile v preteklosti to kolonije evropskih velesil in so šele po drugi svetovni vojni postale neodvisne države. Čeprav so bile politično neodvisne pa je z njimi ostala ekonomska odvisnost od razvitih držav. (Hague, Harrop in Breslin, 1993)

Najbolj značilno za države v razvoju je nizka raven življenja. Le – to opredeljujejo nizki dohodki, neenaka distribucija dohodkov, slaba izobrazba, nizka stopnja pismenosti, slabo zdravstveno stanje in revščina. Poleg tega jih zaznamuje še nizka raven produktivnosti, visoka stopnja rasti prebivalstva ter s tem povezana visoka brezposelnost, odvisnost od kmetijstva in izvoza primarnih izdelkov. (Todaro, 2000) Značilen je protekcionizem, uvozna substitucija, nekonkurenčnost zaradi slabega povpraševanja po primarnih proizvodih ter veliki nacionalni dolgovi finančnim mednarodnim organizacijam.

V teh državah je zelo slabo razvit državni aparat ali pa ga sploh ni. Vladne institucije so šibke in slabo razvite, civilna družba ni izoblikovana, politični in birokratski procesi ne nosijo toliko odgovornosti in niso transparentni pri svojem delovanju. Vse te dejavnike in nepopolnosti pri delovanju različnih državnih organov v svojo prid izkoriščajo velika in vplivna multinacionalna podjetja.

4.2.1 Nizek standard življenja

Večina prebivalstva držav v razvoju živi v zelo slabih življenjskih pogojih, tudi v primerjavi s peščico elitnih skupin v teh državah. Razlike med njimi so ogromne.

Nizek standard življenja se kaže predvsem v obliki nizkih dohodkov oz. revščine, neprimernih prebivališčih, slabega zdravja, omejene oziroma sploh brez izobrazbe, visoke umrljivosti novorojenčkov, nizke življenjske in delovne dobe in splošnega občutka brezupnosti.

4.2.2 Nizka stopnja produktivnosti

Delovna produktivnost v državah v razvoju je neprimerljivo nižja kot tista v razvitih državah. Razlogov za to je več. Predvsem jim manjka sposobnih ljudi z managerskim znanjem. Da bi povečali produktivnost, bi morali domači kapital in tuje finance investirati v fizični kapital dobrin in človeški kapital skozi investicije v izobraževanje in usposabljanje. Ni dovolj, da države v razvoju ustvarijo ekonomske priložnosti za izboljšanje temveč morajo tudi zagotoviti primerno institucionalno in strukturno okolje za uspeh.

Predvsem je pomembna pripravljenost delavcev in managementa, da se izboljšajo. Morajo biti pozorni, prilagodljivi, ambiciozni, inovativni ter imeti nek odnos do ročnega dela, discipline, avtoritete. Morajo biti fizično in psihično sposobni, da bi delo opravljali zadovoljivo, kar pa je v državah v razvoju, zaradi razmer v katerih živijo, zelo težko. Fizično zdravje je, prav zaradi nizke stopnje dohodkov in nizke produktivnosti, zelo slabo. Ker so delavci zaradi nizkega standarda življenja v slabi fizični in psihični kondiciji tudi nimajo pravega odnosa do dela oziroma ne zmorejo prenesti pritisk, ki jih prinaša stres ob vsakdanjem delu.

Nizek standard življenja in nizka produktivnost sta družbeni in ekonomski fenomen v državah v razvoju, ki se medsebojno ojačujeta in pripomoreta k nerazvitosti držav. (Todaro, 1991)

4.2.3 Visoka rast števila prebivalstva

V letu 1990 je, od celotne populacije 5.3 milijarde ljudi, $\frac{3}{4}$ prebivalstva živel v državah tretjega sveta in manj kot $\frac{1}{4}$ v razvitih državah. Države v razvoju imajo zelo

veliko stopnjo rojstev, enkrat večjo kot v razvitih državah. In ta kazalec je verjetno tudi eden ključnih po katerem lahko ločimo države v razvoju od razvitih držav. Povprečna stopnja rasti populacije je v državah v razvoju 2.1%, med tem ko v razvitih državah znaša 0.6%. (Todaro, 1991)

4.2.4 Visoka stopnja nezaposlenosti in podzaposlenosti

V državah v razvoju predstavlja velik problem neprimerna in neučinkovita uporaba delovne sile.

V podzaposlenost vključujemo ljudi, ki ne delajo toliko kot so zmožni in tiste, ki delajo polni delovni čas, vendar pa je njihova produktivnost tako nizka, da ne bi bilo razlike pri končni produktivnosti, če bi jim zmanjšali delovni čas. Pri odprti nezaposlenosti pa je dovolj ljudi, ki bi lahko in hočejo delati, vendar pa za njih ni na voljo primernih delovnih mest.

Najvišja stopnja nezaposlenosti je med mladimi med 15 in 24 letom starosti. Če gledamo skupno, podzaposlenost in odprto nezaposlenost, predstavljata skoraj 30% celotne delovne sile v državah v razvoju, katera je neizkoriščena.

Zaradi visoke stopnje rojstev bodo morali skrbeti, da bo imela mlada delovna sila kje delati. Velik problem pa tudi nastaja zaradi migracije iz ruralnih v urbane predele, kjer mladi iščejo boljše pogoje za življenje in zaposlitev. (Todaro, 1991)

4.2.5 Velika odvisnost od kmetijstva in izvoza primarnih produktov

Velika večina ljudi v državah v razvoju živi in dela v ruralnih predelih. Predstavljajo kar 65% prebivalstva, medtem ko v razvitih državah predstavljajo manj kot 27%. Kar 62% delovne sile v državah v razvoju dela v kmetijstvu, v razvitih državah pa le 7%. V Afriki predstavljajo 75%, v južni Aziji 63% in v severni Ameriki le 5% prebivalstva.

Kljub tem številkam je kmetijska produktivnost veliko manjša v državah v razvoju kot v severni Ameriki. Razlogi za to se skrivajo v velikem številu prebivalstva in majhni primerni obdelovalni površini, primitivnih tehnologijah, slabi organizaciji, omejenem fizičnem in človeškem vnosu. Kmetijstvo je v državah v razvoju predvsem nekomercialno. Velikokrat imajo kmetje v Aziji in Latinski Ameriki majhen košček zemlje v najemu s katero morajo nahraniti veliko število lačnih ust.

Države v razvoju so večinoma usmerjene v proizvodnjo primarnih produktov, kot so kmetijstvo, nafta, pogozdovanje in surovi materiali. V letu 1985 je izvoz primarnih produktov v državah v razvoju predstavljal 60% vseh izvozov. V subsaharski Afriki le – ti predstavljajo 94% zasluzka od vseh izvozov. Vendar pa gre večina zasluzka od teh izvozov za odplačevanje dolgov, ki jih imajo države v razvoju oziroma imajo negativen mednarodni pretok kapitala, saj plačujejo več za dolgove kakor zaslužijo z izvozom. Države v razvoju so vedno bolj odvisne med seboj, saj vedno več trgujejo med seboj in ne izvažajo več toliko v razvite države, saj so le - te začele bolj trgovati medseboj. (Todaro, 1991)

4.2.6 Dominanca, odvisnost in ranljivost v mednarodnih odnosih

Za države v razvoju je zelo pomemben faktor neenaka distribucija ekonomske in politične moči med bogatimi in revnimi državami. Bogate države imajo moč, da nadzorujejo mednarodne trge in poleg tega narekujejo pogoje v katerih se bo tehnologija in privatni kapital prenesel v države v razvoju. Nerazvitost je v državah v razvoju tako vztrajna tudi zato, ker se prenašajo v nerazvite države vrednote, obnašanje, institucije in standardi obnašanja iz razvitih držav. Predvsem sem štejem neprimerne izobraževalne strukture, učne načrte, šolske sisteme, organizacijo zdravstvenih sistemov po vzoru zahodnih kurativnih in ne preventivnih modelov ter neprimerne strukture birokratskih in administrativnih sistemov.

Verjetno največjega pomena pa je vpliv bogatih držav na področju družbenih in ekonomskih odnosov do akumulacije privatnega bogastva. Zato prihaja do korupcije s strani privilegirane manjšine. Zaradi vpliva zahodnih družb se soočajo v državah v razvoju tudi z begom možganov. Še tisti redki visoko usposobljeni kadri, za katere so vložili veliko denarja v njihovo izobraževanje, se selijo v zahodni razviti svet in iščejo svoje priložnosti.

Države tretjega sveta so zelo ranljive. Večina od 42 najmanj razvitih je zelo majhnih in nimajo skoraj nobene možnosti da bi bile neodvisne od svetovne ekonomije. V državah v razvoju, ki so večje in imajo neko pogajalsko moč pa se pojavlja fenomen, kjer bogati postajajo bogatejši na račun množice revnih, katerih je številčno več, vendar pa nimajo nikakršnega političnega in ekonomskega vpliva. (Todaro, 1991)

4.3 Razlike med državami v razvoju

Kljub temu, da imajo države v razvoju skupne lastnosti pa se med seboj tudi razlikujejo. Ločimo sedem komponent v katerih se med seboj razlikujejo:

- *velikost države* (geografsko, populacija, BDP),
- *zgodovinsko in kolonialno ozadje*,
- *razpoložljive dobrine in delovna sila*,
- *relativna pomembnost javnih in privatnih sektorjev*,
- *narava industrijske strukture*,
- *stopnja odvisnosti od zunanjih ekonomskih in političnih sil*,
- *distribucija moči ter institucionalna in politična struktura znotraj države*.

(Todaro, 1991: 18)

Velikost države predstavlja velik potencialni faktor, ki lahko diferencira eno državo v razvoju od druge. Večja ko je država, več priložnosti se naj bi ji odpiralo. Ima potencialno večje trge, manjša je odvisnost od tujih resursov. Vendar pa se hkrati pojavijo problemi v administrativni kontroli, nacionalni koheziji ter regionalnih neravnovesjih. Ni nujna povezava med velikostjo države in njenim BDP na prebivalca, pravtako pa ne vpliva na pravično oziroma nepravično porazdelitev prihodka.

Večina afriških in azijskih držav so bile nekdanje kolonije zahodno evropskih držav, predvsem Velike Britanije in Francije. Te kolonialne sile so imele velik in dolgoročen vpliv na ekonomske in politične strukture afriških in azijskih držav. Predvsem tri ideje so usodne za tradicijo teh držav: privatna lastnina, osebna obdavčitev ter zahteva, da so davki plačani z denarjem. Te ideje so uspele spodkopati avtonomijo lokalnih skupnosti ter prebivalce izpostavili številnim novim oblikam izkoriščanja.

Ekonomska rast države je v veliki meri odvisna od naravnih (surovine, zemlja, minerali, ...) in človeških virov (delovna sila in njena usposobljenost), ki jih ima na voljo. Poleg tega, da je delovna sila usposobljena, je tudi pomembno njeno kulturno ozadje – kakšen odnos ima do dela, ali ima željo po delu in osebni rasti. Predvsem pa je pomembno znanje in sposobnost javnega sektorja, da v pravem času zna opozoriti in aktivirati proizvodni sektor.

Večina držav v razvoju ima »mešane« ekonomske sisteme, kjer se prepletata javno in privatno lastništvo in izrabljanje resursov. Čeprav je problem podoben v vseh državah, to je velika brezposelnost, pa so načini reševanja le – tega v različnih državah različni.

V večini držav v razvoju je kmetijstvo primarna ekonomska aktivnost, predvsem če gledamo s strani poklicne distribucije delovne sile. Kmetovanje ni le poklic, vendar ljudem predstavlja način življenja. Strategije razvoja držav v razvoju variirajo od ene države do druge, saj so odvisne od narave, strukture in stopnje soodvisnosti primarnega, sekundarnega in terciarnega sektorja.

Večina držav v razvoju je odvisna od tujih ekonomskih, socialnih in političnih sil. Manjše države so v veliki meri odvisne od trgovanja z razvitim svetom in uvozom tuje in pogosto neprimerne proizvodne tehnologije. Na države v razvoju pa vpliva tudi prenos institucij (izobraževalni sistem, politični sistem), vrednost, vzorci potrošnje, odnos do življenja, dela in do samega sebe.

Državam v razvoju, v primerjavi z razvitimi državami, v veliki meri direktno ali indirektno vladajo zaprte in premalo razvojno orientirane elite. Ekonomski in družbeni razvoj držav v razvoju je verjetno nemogoč brez ustreznih sprememb v družbenih, političnih in ekonomskih institucijah države. Navzkrižje interesov in neenakomerna porazdelitev moči med sektorji prebivalstva so predvsem rezultat ekonomske, družbene in politične zgodovine, ki pa se razlikuje od države do države in zato tudi rešitev ne more biti univerzalna. (Todaro, 1991)

5 VPLIV MULTINACIONALNIH PODJETIJ NA DRŽAVE V RAZVOJU

Multinacionalna podjetja so v večini držav naletela na neodobravanje in sovražen odnos do njih, saj so na njih valili vso krivdo neuspehov in primanjkljajev. To je najbolj očitno v državah v razvoju, kjer jih krivijo ne le za trenutni položaj države, temveč tudi za posledice kolonializma. Kljub temu so letni pritoki direktnih tujih investicij v državah v razvoju v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja hitro rastli. V prvi polovici osemdesetih let 20. stoletja pa je pritek direktnih tujih investicij upadel, predvsem kot posledica splošnega padca kapitalskih pretokov. Prav tako je bila tržna situacija v rudarski in mineralni industriji zelo slaba, nekatere latinsko ameriške države so imele težave z dolgovi, kar je negativno vplivalo na direktne tuje investicije, nekatere države v razvoju pa so imele restriktivno politiko do direktnih tujih investicij. Vendar pa se je proti koncu osemdesetih letih prejšnjega stoletja odnos do njih otoplil.

Države v razvoju so želele napredovati v makroekonomski stabilizaciji, uvedli so strukturne in finančne reforme (privatizacija, liberalizacija trga in investicijski režimi), medtem so se povečale direktne tuje investicije, predvsem kot posledica globalizacije proizvodnje, tehnoloških napredkov ter nižanja transportnih in komunikacijskih stroškov. Vse to je vzpodbujalo svetovno proizvodnjo in potrošnjo.

Vendar pa je potrebno povedati, da sta bila tako privatni kapital kakor direktne tuje investicije močno koncentrirana v majhni skupini držav s srednjimi dohodki v vzhodni Aziji, skupaj s Kitajsko. Subsaharska Afrika je ostala marginalizirana in le majhno število afriških držav z naravnim bogastvom (predvsem nafto) je bilo deležno direktnih tujih investicij. (Brewer in Young, 1998) Razloge za to lahko iščemo v dejstvu, da razmere v Subsaharski Afriki niso naklonjene multinacionalnim podjetjem za uspešno implementiranje novih struktur. Razvitost znanja in usposobljenosti, infrastrukture, institucij in učinkovitost vlade ter administracije, vse to vpliva na odločitev ali bo multinacionalno podjetje investiralo v državo v razvoju.

5.1 Izvori moči multinacionalnih podjetij v državah v razvoju (Zupanič, 2001)

5.1.1 Nadzor nad tehnologijo

Večina držav v razvoju se odloči za posnemanje proizvodnje razvitih držav in so tako odvisne od tuje tehnologije, finančnega kapitala in tehnik prodaje. Ko postanejo potrošniške navade glavni cilj razvoja, sledi izgradnja lastnih tehnoloških zmogljivosti. To v kasnejšem obdobju razvoja prinese težave, saj tehnologija ostaja pod tujim nadzorom. S takim nadzorom se odstrani konkurenca iz trga ter si zavarujejo oligopolni položaj na trgu. Visoki dobički pa se uporabijo za reklame za prevlado na trgu.

5.1.2 Finančni kapital

Multinacionalna podjetja si pri lokalnih bankah lažje isposodijo denar in ga dobijo pod ugodnejšimi pogoji kot domača podjetja. Tuja podjetja si izposojajo večje vsote denarja, kar banki tudi prinaša večje profite kot če bi denar posodila domačemu podjetju. Zaradi pomanjkanja domačega finančnega kapitala so velike tuje banke pomemben dejavnik razvoja držav v razvoju.

5.1.3 Nadzor nad komunikacijami v državah v razvoju

Le – ta predstavlja konkurenčno prednost multinacionalnih podjetij pri manipuliranju s trgom pri uporabi določene tehnologije. Cilj je v oblikovanju vrednot in okusov delavcev, vladnih uslužbencev in kupcev, od katerih je sam uspeh multinacionalnih podjetij v državi tudi odvisen.

5.2 Področja vplivanja na države v razvoju

Tržne pomanjkljivosti v državah v razvoju so glavni dejavnik, zaradi katerega je bila omogočena rast multinacionalnih podjetij. Le –ta so te pomanjkljivosti ob vstopu začela iskoriščati. Vstop multinacionalnega podjetja na nepopolne in neučinkovite trge, še ne pomeni, da bodo ti trgi postali učinkoviti. Če je na trgu, pred prihodom multinacionalnega podjetja, že obstajala določena stopnja konkurence, bo verjetno s

prihodom konkurence na trg le - ta pridobil na učinkovitosti. Če pa na trg, ki se šele razvija in nima zadostne konkurence, vstopi multinacionalno podjetje, se bo ta trg spremenil v monopol tujega podjetja ali pa bo postal trg z oligopolno konkurenco z vodjo, ki jo bo to podjetje predstavljalo. (Dunning, 1996)

5.2.1 Kapital

Države v razvoju so bile vedno zaskrbljene, da multinacionalna podjetja več kapitala odnesejo kot pa ga prinesejo v državo. Veliko bolj so zaupale domačim virom kapitala (izposojanje) in zadrževanjem zaslужka za financiranje nadaljne rasti.

Pridobivanje kapitala z direktnimi tujimi investicijami je bilo, po ocenah avtorja, veliko dražje kot če bi si države kapital izposodile v tujini. Kajti kapital je bil le del celotnega paketa direktnih tujih investicij, ki v državo prihajajo. Stroški, ki bi jih država morala plačati v primeru izposoje kapitala so veliko manjši kot stroški, ki jih prinašajo s seboj direktne tuje investicije. Ker tuje investicije vedno prihajajo v paketu, morajo države v želji po pridobitvi kapitala kupiti tudi tiste elemente, ki jih dejansko ne potrebujejo. (Dunning, 1996).

5.2.2 Zaposlovanje

Velik vpliv imajo multinacionalna podjetja na stopnjo zaposlenosti v državah v razvoju, in sicer v posamezni panogi kakor tudi v državi kot celoti. Multinacionalno podjetje na eni strani nudi dodatna delovna mesta v panogi v kateri deluje, vendar pa lahko hkrati izpodrine domača podjetja s trga in s tem povzroči zmanjšanje zaposlenosti.

Čeprav so multinacionalna podjetja velika in obsežna pa se v državah v razvoju praviloma ne pojavljajo kot veliki delodajalci. Pozitivni učinek se kaže predvsem na stopnji izobraževanja in usposabljanja. Drug vidik zaposlovanja multinacionalnih podjetij v državah v razvoju pa se kaže predvsem v lociranju delovno – intenzivnih podružnicah. Zaradi pomanjkljivih pogojev, kot so slabša tehnološka opremljenost, nizka stopnja izobrazbe ter usposobljenosti in nerazviti trg delovne sile, multinacionalna podjetja pogostokrat v državah v razvoju postavijo tehnološko manj zahteven in bolj delovno intenziven del proizvodnega procesa. (Dunning, 1996)

Le – to nudi večje število delovnih mest, vendar pa ne pripomore k razvoju delovne sile in izboljševanju življenjskih razmer.

5.2.3 Tehnologija

V začetkih so bila multinacionalna podjetja obravnavana kot glavni vir moderne tehnologije in znanja za države v razvoju. Nihče pa se pri tem ni ukvarjal z vprašanjem o primernosti le – te in stroškov prenosa v države v razvoju. Predpostavka je bila, da je tehnologija primerna za vse in povsod, da je popolnoma prilagodljiva. Skozi zagotavljanje tehnologije so multinacionalna podjetja sledila predvsem svojemu lastnemu cilju – maksimiziranju dobička.

Vendar pa so se v šestdesetih in sedemdesetih letih 20. stoletja začela pojavljati vprašanja in dvomi o primernosti tehnologije za države v razvoju. Predvsem je bila na udaru cena, katero so postavljala multinacionalna podjetja državam v razvoju in na (ne)primernosti tehnologije, ki so jo prodajala. Tehnologija je bila namenjena za uporabo v razvitem svetu, kjer je tudi na voljo strokovno usposobljena delovna sila za upravljanje z njo. V državah v razvoju se je predvsem tukaj pojavil problem . Kje dobiti ustrezno kvalificirano delovno silo? Ravno s tem argumentom so multinacionalna podjetja opravičevala visoko ceno prenosa tehnologije, saj so morale poskrbeti še za izobraževanje in usposabljanje ljudi, da so lahko z novimi stroji in napravami upravljali. Z uveljavljanjem »paketnega prenosa tehnologije«, ki poleg fizičnega prenosa vključuje tudi prenos strokovnega znanja, je tudi cena pri kritikih predstavljala čedalje manjši problem. (Dunning, 1996)

Pri paketnem prenosu je nasatela druga težava, ker je morala država kupiti celoten paket, tudi če so bili nekateri elementi državi v razvoju na voljo v zadovoljivem obsegu in dovolj razviti. Multinacionalna podjetja tehnologije niso želela prodajati samostojno oziroma ločeno. Država je morala kupiti vse, če je želela priti do tehnologije.

Hkrati se pojavlja tudi vprašanje o primernosti tehnologije in izboru le – te, saj izbirajo pravzaprav le med izborom, ki so ga predhodno opravila multinacionalna podjetja kot ponudniki tehnologije. V večini primerov jim ponujajo kapitalsko – intenzivno tehniko

proizvodnje kot je v uporabi v razvitih deželah. Se pravi, da je neprimerna in neprilagojena velikosti trga na katerega prihaja. (Zupanič, 2001) Najpomembnejše je, da je nova tehnologija prilagojena državi v katero prihaja.

V državah v razvoju se nasproti tujemu znanju in tehnologiji postavljajo nekatere spodbude domačim proizvajalcem za razvoj lastnih tehnoloških zmogljivosti. S tem bi se razvoj in izboljšanje uvožene tehnologije nadaljeval na domačih tleh in tako bi si države v razvoju tudi izboljšale pogajalsko moč in postale bolj selektivne pri izbiri nove tehnologije. V mnogih državah, kot sta Južna Koreja in Japonska, se je ta politika izkazala kot zelo učinkovita. Tujo uvoženo tehnologijo, ki so jo pridobili z direktnimi tujimi investicijami, so kombinirali z domačim razvojem strokovnih znanj in sposobnostmi potrebnih za upravljanje z njo. (Dunning, 1996) Vendar pa se večinoma države v razvoju soočajo s težavo financiranja razvoja tehnologije. Čim bolj je država odvisna od tuje tehnologije, tem manj je razvita. In s tem je povezana tudi sposobnost učinkovite uporabe pridobljene tehnologije. Zaradi pomanjkanja sredstev se države v razvoju predvsem poslužujejo uvoza tehnologije, saj jim to predstavlja manjše breme kot vlaganje v lasten razvoj.

Multinacionalna podjetja imajo raziskave in razvoj centralizirane v matičnih podjetjih v razvitih državah. Podružnice, ki so locirane v državah v razvoju pa imajo dostop do njih in jih preprosto uvozijo. Nanje se morajo le ustrezno prilagoditi, medtem ko morajo domača podjetja v državah v razvoju v razvoj tehnologije veliko vlagati, kar je posebej opazno kjer so podjetniške raziskave šele v povoj.

Vendar pa prenos tehnologije tudi za multinacionalna podjetja ni teko enostaven postopek in pri tem vodijo zelo previdno politiko. Kajti pri prenosu in širjenju tehnološkega znanja gre za zmanjšanje monopolnega nadzora nad njim. Tako večinoma podružnice dobijo novo tehnologijo, ko je ogrožen njen tržni položaj zaradi zastarele tehnologije. Lahko bi rekli, da multinacionalna podjetja v svoje podružnice v državah v razvoju prenašajo novo tehnologijo, ampak z velikim časovnim zamikom, velikokrat, ko je proizvod že v končni fazi življenjskega cikla.

Velika prisotnost tuje konkurence lahko razvoj novih tehnik in tehnologij v državah v razvoju omejuje in slabi. Če so podjetniške raziskave v državi v razvoju na visoki ravni, si bo multinacionalno podjetje z njimi pomagalo. Postavilo bo lasten oddelek

raziskav in razvoja v gostujoči državi in bo s tem pripomoglo k nadaljnemu razvoju področja tehnoloških raziskav in izboljšanju konkurenčnosti na trgu. Če pa podjetniške raziskave niso razvite, bodo multinacionalna podjetja zelo malo naredila oziroma nič, da bi pripomogla k razvoju. Možno pa je tudi, da bi jih s svojim hitrim razvojem onemogočile in celotno državo pahnile v še večjo odvisnost od uvoza tehnologije. (Dunning, 1996)

5.3 Negativne posledice delovanja multinacionalnih podjetij v državah v razvoju

Ker multinacionalna podjetja po svoji naravi delujejo v večih državah, jih je zelo težko oziroma skoraj nemogoče nadzorovati. Nasprotniki multinacionalnih podjetij glasno opozarjajo, da so njihovi motivi sebični in delujejo le v svojo korist. Iščejo poceni delovno silo, ustrezne vire, nizke davke in nove trge. Največji problem nadziranja multinacionalnih podjetij se pojavi prav v državah v razvoju, saj jih niso sposobne nadzirati, vsaj ne v tolikšni meri kot razvite države. Taka podjetja v veliki večini primerov letno ustvarijo večji promet kot pa znaša celotni BDP določene države v razvoju.

Nekatere obtožbe, ki bremenijo multinacionalna podjetja so:

- multinacionalna podjetja v državah v razvoju izkoriščajo delovno silo, naravna bogastva ter gledajo le na dobiček (de George, 1990),
- multinacionalna podjetja so nelojalna konkurenca domačim podjetjem v nerazvitih državah (de George, 1990),
- ekološki vidik,
- davčni vidik.

Največkrat se govori o problemu poštenega plačila za opravljeno delo. V veliki večini držav v razvoju so ljudje pripravljeni sprejeti kakršno koli plačilo, da bi imeli vsaj malo boljše izgleda za preživetje. Ker razmere na trgu niso urejene in so nepopolne, je težko pričakovati, da bo za ustrezno višino plače poskrbel trg sam. Velikokrat se izplačujejo najnižje možne plače, največkrat pa multinacionalna podjetja izplačujejo plače kot domači delodajalci, ki so večinoma prenizke. Če pa hočejo multinacionalna podjetja ponuditi višje plače pa so takoj napadena s strani domačih delodajalcev, da

jim bodo zvabili k sebi najboljše kadre, saj si oni ne morejo privoščiti tako visokih delavskih plač . (de George, 1990)

Multinacionalna podjetja največkrat v državah v razvoju, poleg poceni delovne sile, izkoriščajo tudi naravne vire v tej državi. To sicer samo po sebi niti ni nenavadno in nizkotno. Problem je v tem, ker po zelo nizki ceni kupi pravice do izkoriščanja naravnega bogastva in le – tega v tujini prodaja po občutno višji ceni. S tem na račun manjšanja naravnih bogastev gostujoče države bogati le multinacionalno podjetje.

Multinacionalna podjetja so nelojalna konkurenca domačim podjetjem, saj poslujejo pod posebnimi pogoji, ki veljajo samo zanje. Od domačih bank si izposojajo denar v večjih količinah za veliko nižje obresti kot če si ga izposodi domače podjetje. Pravtako uporabljajo visoko tehnologijo, ki si jo domača podjetja ne morejo privoščiti. Multinacionalna podjetja so veliko bolj produktivna, zaposlujejo manj ljudi in ker imajo večje dobičke lahko svoje proizvode prodajajo po nižjih cenah in tako v propad pahnejo še tistih nekaj domačih podjetij.

Nekatere države v razvoju so se tega problema lotile tako, da multinacionalnim podjetjem dovoljujejo poslovanje le v panogah, kjer domača podjetja ne poslujejo. (de George, 1990)

Zaradi svojega vpliva si multinacionalna podjetja lahko priborijo tudi različne davčne olajšave v državah v razvoju. Le – te popustijo pritiskom, saj upajo, da bodo podjetja s tem pritegnila k poslovanju v njihovi državi. Poleg nižjih davkov pa se multinacionalna podjetja poslužujejo tudi transfernih plačil. Transferna plačila so plačila, ki jih multinacionalno podjetje opravlja med svojimi oddelki v različnih državah. Če so davki na dobiček v državi visoki, postavijo nizko ceno proizvodov in po taki ceni prodajo izdelke drugemu oddelku v drugi državi. Če pa so davki na dobiček nizki, postavijo višje cene in so tudi dobički višji. (de George, 1990)

Multinacionalna podjetja pa imajo tudi velik vpliv na okolje, in sicer predvsem iz vidika onesnaževanja, ki ga povzročajo podjetja in njihovi industrijski obrati. Večina držav v razvoju ima slabo razvite standarde varstva okolja in s selitvijo proizvodnje se multinacionalna podjetja izognejo strogim okoljevarstvenim predpisom, ki so postavljeni v razvitih državah. Pomembno se je zavedati, da s tem ne onesnažujejo

le države v razvoju, temveč celoten svet na kar nas tudi vsakodnevno opozarjajo učinki tople grede.

5.4 Praktični primeri negativnih posledic delovanja multinacionalnih podjetij

Zgoraj naštete posledice multinacionalnih podjetij v državah v razvoju so le nekatere in v večini govorijo le o finančnih posledicah za domača podjetja in za državo. V tem poglavju bom na praktičnih primerih prikazala kako multinacionalna podjetja brez slabe vesti kršijo človekove pravice, tako pravice delavcev kakor otrok, državljanov držav v tretjem svetu in nenazadnje tudi pravice celotnega svetovnega prebivalstva, saj posledice onesnaževanja okolja in vojn čutimo vsi.

CATERPILLAR

Podjetje je svetovno znano po izdelavi buldožerjev, katere je med drugim dolga leta prodajal izraelski vojski za uničevanje palestinskih domov. Kljub neodobravanju celotne svetovne javnosti niso prenehali z dobavo izraelcem. (Global Exchange, 2005)

CHEVRON

Naftno podjetje, ki je med leti 1964 in 1992 na severu amazonskega deževnega gozda odvrгло 18 milijard galon toksične surove nafte v reko, katere vodo so uporabljali za kopanje in umivanje. Seveda je onesnažila tudi podtalnico in s tem tudi okoliško svežo vodo in njive. Posledice so lokalne skupnosti čutila ne zdravstvenih težavah, kot so rak, kožne bolezni, defekti ob rojstvu otrok ter spontani splavi. (Global Exchange, 2005)

COCA COLA

Med leti 1989 in 2002 je bilo v Kolumbiji ubitih osem sindikalnih vodij pri Coca – Coli, ker so protestirali proti podjetniški delovni politiki. Na stotine delavcev je bilo ugrabljenih, mučenih ali zaprtih s strani paramilitarnih gibanj, ker so s tem hoteli preprečiti njihovo združevanje v sindikatih.

Na drugem koncu sveta, v Indiji, pa je isto podjetje načrpalo 1.5 milijona litrov podtalnice in jo ustekleničilo ter prodajalo pod imenom Dasani in Bon Aqua. S tem

početjem je povzročila pomanjkanje vode med lokalnim prebivalstvom in jim hkrati uničila celotno agrikulturno proizvodnjo. Preostala voda se je onesnažila z visoko vsebnostjo klora in bakterij ter povzročila očesne probleme, bolečine v želodcu in podobno med lokalnim prebivalstvom. (Global Exchange, 2005)

FORD

ZDA so, lahko rečemo, obsedene z nafto, kar pa je povezano z okoljevarstvenimi problemi in številnimi kršitvami človekovih pravic, v Nigeriji, Ekvadorju, Sudanu, Južni Afriki in Indoneziji. ZDA so v državah v razvoju številne domačine izrinili iz svoje zemlje, uničili so na tisoče hektarjev deževnega gozda, vzpodbujale vojne za nafto (kot vojna v Iraku) ter onesnažile mesta in s tem ogrozile življenja milijonov ljudi.

Ford, ki se ukvarja z avtomobilsko industrijo ima od vseh ameriških proizvajalcev avtomobilov najslabši izkoristek bencina ter največjo emisijo plina, ki povzroča učinek tople grede. (Global Exchange, 2005)

NESTLE

Podjetje kupuje kakavova zrna za svoje čokolade na farmah, kjer izkoriščajo nelegalno in prisilno otroško delo približno 109 000 otrok. Je tretji največji kupec kakava iz Slonokoščene obale. (Global Exchange, 2005)

SUEZ – LYONNAISE DES EAUX

Suez je podjetje, ki je zaslužilo milijarde dolarjev s tem ko je pravico do vode spremenilo v luksuz, katerega si revni ljudje ne morejo privoščiti. V sedmih letih, odkar je Suez privatizirala vodo na Filipinih, se je le – ta podražila od 400 do 700 odstotkov. Poleg tega pa je zaradi malomarnosti podjetja izbruhnila kolera in gastroenteritis ter s tem povzročila smrt šestih ljudi in hudo zastupitev več stotih. (Global Exchange, 2005)

WAL – MART

Wal – Mart je trgovinsko podjetje, ki vzdržuje nizke cene svojih produktov na račun podstandardnih delovnih pogojev v svojih podružnicah preko oceana, kjer proizvaja večino svojih produktov. V letu 2005 je Fundacija za pravice delavcev vložila tožbo proti Wal – Martu zaradi izkoriščanja delavcev na Kitajskem, v Indoneziji, Bangladešu, Nikaragvi in Svazilandu. Le – ti so bili prisiljeni delati z manj kot

minimalnim plačilom, brez plačila za nadure ter jim ukinili pravico do zdravstva. In to so le nekateri od krutih ukrepov proti delavcem. (Global Exchange, 2005)

5.5 Pozitivne posledice delovanja multinacionalnih podjetij v državah v razvoju

Seveda pa vse ni tako črno in tudi globalizacija ter z njo multinacionalna podjetja nekaterim ljudem prinašajo boljše življenje. Odprtost na mednarodne trge je velikim državam pripomogla k hitrejši rasti. Mednarodni trgi pomagajo pri razvoju države, katere gospodarsko rast zaznamuje izvažanje dobrin. To je bila glavna strategija večine azijskih držav, kjer milijone ljudi sedaj živi veliko boljše. Za naše razmere se zdi, da tovarna Nike s slabo plačanim delom izkorišča delovno silo, vendar pa je za ljudi v državah v razvoju to veliko boljša opcija kot pa delo na farmi in vzgajanje riža. Z globalizacijo so ljudje v državah v razvoju prišli do možnosti dostopa do znanja, boljšega zdravja in aktivnega globalnega boja za demokracijo in socialno pravičnost. Prav vzhodno azijske države so svoj uspeh temeljile na globalizaciji, predvsem so znale izkoristiti priložnosti na trgu ter dostopnost novih tehnologij.

Ni največji problem znotraj globalizacije, temveč je problem kako upravljamo z globalizacijo. Na eni strani so problem mednarodne ekonomske institucije (IMF, Svetovna Banka, WTO), katere narekujejo pravila na mednarodnih trgih in v večini primerov služijo interesom razvitih držav in ne državam v razvoju. Na drugi strani pa morajo tudi nacionalne vlade igrati aktivno vlogo z zagotavljanjem socialne pravičnosti. V tej točki so se zelo dobro odrezale države Vzhodne Azije, katere so zagotovile kvalitetno izobrazbo, institucionalno infrastrukturo (pravni sistem) in reguliranost finančnega sektorja. Hkrati pa so promovirale nove tehnologije. Vlada ima vlogo, da družba in ekonomija učinkovito delujeta, predvsem pa delujeta humano. (Stiglitz, 2002)

Pozitivne posledice investicij multinacionalnih podjetij (Glas, 1996):

- multinacionalna podjetja prinašajo nova delovna mesta in usposabljanje v modernem managementu in produkcijskih tehnologijah,
- plače so visoke za standarde držav v razvoju (vendar pa nizke z vidika razvitih držav),
- prinašajo nove tehnologije, katere se s časoma prenesejo tudi na lokalna podjetja,
- ponudba produktov in storitev, ki zvišujejo življenjsko raven,
- zagotavljanje dostopa na mednarodne trge,
- zviševanje BDP – ja in produktivnosti,
- spodbujanje razvoja in osamosvajanje novih industrij,
- izboljševanje infrastrukture (ceste, telekomunikacije).

5.6 Azija – primer uspešne implementacije multinacionalnih podjetij v domače gospodarstvo

Med države, ki so se s pomočjo multinacionalnih podjetij rešile iz brezizhodnega položaja revščine ter danes uspešno konkurirajo na svetovnem trgu lahko štejemo predvsem azijske države. Vprašanje se postavi zakaj je večini azijskih držav uspelo, drugim državam v razvoju pa ne?

Dejstvo je, da so azijske ekonomije veliko bolj globalizirane kot druge države v razvoju ter imajo med njimi največji delež pri izvozu hitro rastočih produktov v OECD. Azijske države ogromno izvažajo v Evropsko unijo in ZDA, predvsem obutev, obleke, zabavno elektroniko, igrače ipd. Vzroki za to uspešnost lahko iščemo v liberalizaciji trgov v azijskih državah v razvoju, bolj pozitivnem odnosu do investicij ter v prepričanju, da če bodo hoteli biti kompetitivni na mednarodnih trgih se bodo morala azijska podjetja usmeriti v lastne direktne tuje investicije. Prihajala je tudi vedno večja konkurenca med podjetji, predvsem s strani multinacionalnih podjetij iz razvitih držav. Najpomembnejše pa so razvojne strategije, ki so »prijazne« tržnemu gospodarstvu. (Dunning v Storm in Naastepad, 2001)

5.6.1 Primer uspešnosti južnokorejskega gospodarstva

Ni zanemarljiv vpliv ameriške pomoči za sam zagon južnokorejskega gospodarstva po vojni s Severno Korejo (1953), saj so bili industrija in naravni viri večinoma skoncentrirani na severu in tako se je Južna Koreja znašla v nezavidljivi situaciji iz katere se verjetno še dolgo ne bi rešila brez izdatne ameriške pomoči. Industrializacija brez ameriške pomoči je bila skorajda nemogoča. (Furst v Gliha, 2004) Pripomogli so k razvoju infrastrukture, opreme za predelavo naravnih virov in lahke industrije. ZDA so seveda imele svoje interese, predvsem politično – vojaške.

Uspešnost in visoka razvitost južnokorejskega gospodarstva pa je posledica uspešne prilagoditve spremembam v mednarodnem okolju. Za to je najbolj zaslužna ustrezna razvojna politika in strategija južnokorejske vlade. Te države so zelo regulirano odprte in ima vlada pri poslovanju veliko vlogo.

Najpomembnejši dejavniki ustrezne razvojne politike, ki jo je vodila južnokorejska vlada (Gliha, 2004:18):

- pravočasna odločitev za izvozno ekspanzijo v šestdesetih letih prejšnjega stoletja, ko je bilo svetovno povpraševanje po ceneni delovno intenzivnih proizvodih veliko (Koreja je imela delovne sile v izobilju),
- tesno in učinkovito sodelovanje med javnim in privatnim sektorjem,
- prednost prenosa tehnologije iz tujine v začetku (learning by doing ali učenje z delom) in kasnejši industrijski razvoj na podlagi razvoja lastnih tehnologij,
- urejen družbeno ekonomski položaj prebivalstva (enakomerna distribucija dohodka) in investiranje v človeške vire (izobraževanje),
- prepuščanje vodilne vloge chaebolom, ki so veliko prispevali k rasti gospodarstva in vlagali v nove tehnologije. Chaeboli so sicer zasebna podjetja, a močno sodelujejo z državo, katera jim nudi zaščito.

6 SKLEP

Proces globalizacije je pogojen z razvojem v tehnologiji, komunikacijah in procesiranju informacij ter je s tem v veliki meri povezan z delovanjem in širitvijo multinacionalnih podjetij. Svet postaja vedno manjši in vedno bolj medsebojno povezan. Družbeni procesi so vedno bolj intenzificirani, kar med seboj povezuje tudi najbolj oddaljene kraje na našem planetu.

Globalizacija veča prepad med revnimi in bogatimi, veča se neenakost med državami, neenakosti pa se večajo tudi znotraj družb samih. Kakšno vlogo imajo pri tem multinacionalna podjetja?

Vpliv multinacionalnih podjetij na države v razvoju je zelo težko oceniti, še težje pa je ovrednotiti odziv lokalne skupnosti na prihod podjetja v državo. Področje je z vidika proučevanja zelo kompleksno in pomanjkanje podatkov v literaturi to delo le še otežuje. Multinacionalna podjetja so v večini držav v razvoju naletela na neodobravanje in sovražen odnos. Za vsak neuspeh so krivili njih. Za tak odziv lahko razloge iščemo v dejstvu, da multinacionalna podjetja s seboj prinašajo način delovanja, ki je ustaljen v bolj razvitih državah, kar pomeni opuščanje zastarelih, a ustaljenih in tradicionalnih družbenih oblik.

Naj se vrnem na postavljeno hipotezo na začetku naloge, da multinacionalna podjetja slabšajo kakovost življenja v državah v razvoju.

Multinacionalna podjetja v te države, prav zaradi nizke stopnje izobrazbe in usposobljenosti ter nerazvitosti trgov delovne sile, postavijo tehnološko manj zahteven in bolj delovno intenziven del proizvodnjega procesa. Le – ta seveda zagotavlja večje število delovnih mest, vendar pa ne pripomore k razvoju delovne sile in izboljševanju kakovosti življenja. Največji problem v tem oziru se kaže v nepoštenem plačilu in izkoriščanju delovne sile s strani multinacionalnih podjetij. Ker ljudje živijo v revščini in bedi, so pripravljene sprejeti kakršnokoli delo za kakršnokoli plačilo. Vprašanje pa se postavi ali jim vseeno nudi boljše življenje oziroma vsaj možnost preživetja, katere ne bi imeli, če ne bi imeli plačila za delo, pa čeprav je nepošteno?

Res je, da multinacionalna podjetja v prvi vrsti gledajo na svoje koristi in uspehe in s tem razlogom tudi selijo proizvodnjo v države v razvoju, saj s tem minimalizirajo svoje stroške in maksimizirajo svoje dobičke. Iščejo poceni delovno silo, naravne vire, nizke davke, ohlapne zakone in nove trge. Vendar pa za vse slabo in negativne posledice ne moremo kriviti le multinacionalna podjetja. Kot smo videli, obstajajo tudi države, ki so s procesom globalizacije in razvoja multinacionalnih podjetij pridobile in se rešile iz revščine. Z odprtostjo na mednarodne trge si je veliko držav zagotovilo hitrejšo gospodarsko rast. To so predvsem vzhodno azijske države.

Glede na obravnavane empirične podatke in teorijo, moje hipoteze ne morem popolnoma potrditi, saj ne moremo za vse zlo kriviti le multinacionalna podjetja. Le – ta se pritožujejo nad razmerami v državah v razvoju, kot so nestabilne politične razmere, nevarnost razlastitve podružnic, nizka stopnja znanja in usposobljenosti kadra in neprimerne infrastrukture. Korak k rešitvi problemov bi se pokazal že, če bi države začele voditi zelo premišljeno državno politiko in se uspešno prilagodile spremembam v mednarodnem okolju, liberalizaciji trgov, se zavzele za bolj pozitiven odnos do investicij in investiranja v človeške vire ter za razvoj novih tehnologij. Prepotrebne so reforme gospodarstva in izobraževanja v državah v razvoju, potrebna je ustrezna razvojna politika in strategija držav v razvoju. Lep primer uspeha pa nam kaže primer južnokorejskega gospodarstva.

Proces globalizacije je tukaj in nikakor še ni končan. Z globalizacijo prihajajo spremembe na katere se moramo čim bolj učinkovito in hitro odzivati. S seboj prinaša tako pozitivne kot negativne posledice. Ne moremo se ji izogniti zato je najboljša, da najdemo načine kako se ji je najlažje prilagoditi in izkoristiti prednosti, ki jih prinaša s seboj.

7 LITERATURA

1. Berger, Peter L. In Huntington, Samuel P. (2002): Many Globalizations: Cultural Diversity in the Contemporary World. Oxford: University Press.
2. Brewer, Thomas L. In Young, Stephen (1998): The Multilateral Investment System and Multinational Enterprises. New York: Oxford University Press.
3. Cohen, Robin in Kennedy, Paul Michael (2000): Global Sociology. Basingstoke: Macmillan
4. De George, Richard T. (1990): Business Ethics. New York: McGraw – Hill.
5. Dunning, John H. (1996): Transnational Corporations and World Development. London: International Thomson Business Press.
6. Ganssmann, Heiner (2001): Labour Market Responses to the Challenges of Globalization.
7. Glas, Miroslav (1996): Prispevki k politični ekonomiji. Skripta. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
8. Gliha, Klemen (2004): Model razvoja držav v tretjem svetu – Azijski tigri. Diplomsko delo, FDV.
9. Hague, Rod, Harrop, Martin in Breslin, Shaun (1993): Comparative Government and Politics: an introduction. Houndmills, London: MacMillan
10. OECD (1999): Foreign direct investment, development and corporate responsibility
11. Skelton, Tracy in Allen, Tim (2000): Culture and Global Change. London, New York: Routledge.

12. Stiglitz, Joseph (2002): Globalization and its discontents. London: Penguin books.
13. Storm, Servaas in Naastepad C.W.M. (2001): Globalization and Economic Development: Essays in Honour of J. George Waardenburg. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar Publishing.
14. Svetličič, Marjan (1996): Svetovno podjetje. Izzivi mednarodne proizvodnje. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
15. Svetličič, Marjan (1999): Organizacijski ustroj transnacionalnk v Turk, Ivan: Zbornik referatov. Simpozij o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji.
16. Svetličič, Marjan (2004): Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede
17. Sztompka, Piotr (1994): The Sociology of Social Change. Oxford: Blackwell.
18. Todaro, Michael P. (1991): Economic Development in the Third World. New York, London: Longman.
19. Todaro, Michael P. (2000): Economic development. New York, London: Longman
20. Zupanič, Nataša (2001): Nekatere značilnosti multinacionalnih korporacij in njihov vpliv na manjrazvite države v Naše gospodarstvo. Ljubljana.

Internetni viri:

1. Global Exchange (2005): Global Exchange's List of »Most Wanted« Corporate Human Rights Violators of 2005. Dostopno na <http://www.globalpolicy.org/socecon/tncs/2005/12wanted.htm> (31. januar 2006)
2. ICFTU (2003): Decent Work: For a Globalization with Decent Jobs. Dostopno na <http://www.globalpolicy.org/globaliz/politics/2003/0128icftu.htm> (19. oktober 2004).
3. One World – Nations Online (2006): Human Development Index – Countries with low human development. Dostopno na: http://www.nationsonline.org/oneworld/human_development_low.htm (19.2.2006)
4. Šporer, Željka (2000): Controversies of Globalisation. Dostopno na <http://www.hsd.hr/revija/pdf/3-4-2000/04-Sporer.pdf> (19. februar 2006)
5. The World Bank (2005a): Country Groups. Dostopno na <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20421402~menuPK:64133156~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html> (1. december 2005)
6. The World Bank (2005b): Country Classification. Dostopno na <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20420458~menuPK:64133156~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html> (1. december 2005)
7. Tutor2u (2006): Development policy – the role of multinational companies. Dostopno na: http://www.tutor2u.net/economics/content/topics/development/development_policy_multinationals.htm (19.2.2006)

8. UN Committee on Economic, Social, and Cultural Rights (1998): Statement on Globalization. Dostopno na <http://www.globalpolicy.org/globaliz/define/unstate.htm> (19. oktober 2004).
9. UN Committee on Trade and Development (2002): Multinational Corporations in Least Developed Countries. Dostopno na <http://globalpolicy.igc.org/reform/2002/modelun.pdf> (21. september 2005)
10. UN Conference on Trade and Development (2002): Least developed countries report. Dostopno na <http://www.globalpolicy.org/socecon/inequal/2002/ldcreport.pdf> (31. januar 2006)
11. UN Conference on Trade and Development (2005): Handbook of statistics. Dostopno na <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=6558&intItemID=1397&lang=1> (31.1.2006)
12. UN Human Development Programm (2006): UN Human Development Report. Dostopno na: http://hdr.undp.org/reports/global/2005/pdf/HDR05_HDI.pdf (1.2.2006)