

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

BLAŽ SUNKO

**IZHODNA INTERNACIONALIZACIJA
ŠPANSKEGA GOSPODARSTVA
IZHODIŠČA ZA SLOVENSKI RAZVOJ**

DIPLOMSKO DELO

Ljubljana, 2006

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

BLAŽ SUNKO

Mentor: red. prof. dr. Marjan Svetličič

**IZHODNA INTERNACIONALIZACIJA
ŠPANSKEGA GOSPODARSTVA
IZHODIŠČA ZA SLOVENSKI RAZVOJ**

DIPLOMSKO DELO

Ljubljana, 2006

Moji čudoviti družini, še posebej tebi, Jana

ZAHVALA

Želel bi se zahvaliti prof. Juanu J. Duran Herrera za zlata vredne nasvete pri iskanju literature in zbiranju podatkov v času mojega gostovanja na Univerzi v Vigu. Gotovo bi pri svojem delu hitro izgubil smisel za bistvo, če mi iz zagat ne bi vztrajno pomagal mentor, dr. Marjan Svetličič. Velik strokovnjak in izjemen profesor, ki me je s svojimi predavanji navdušil za mednarodne ekonomske odnose. Iskrena hvala za prijateljski odnos. In seveda vsem mojim. Hvala za potrpežljivost, neizmerno ljubezen, velike besede in tople objeme.

KAZALO

1. UVODNE MISLI	8
1.1. Cilj naloge	9
2. IZHODIŠČNI ELEMENTI PREUČEVANJA INTERNACIONALIZACIJE GOSPODARSTVA IN POSLOVANJA TRANSNACIONALNIH PODJETIJ	12
2.1. Globalizacija, internacionalizacija in tuje neposredne investicije	12
2.2. Razvoj teoretičnega jedra tujih neposrednih investicij in transnacionalnih podjetij	15
2.3. Velike in majhne države v luči internacionalizacije in globalizacije	21
3. ZAKONODAJNO-PRAVNI OKVIR ŠPANSKE IZHODNE INTERNACIONALIZACIJE	23
3.1. Kratka evolucija	23
3.2. Aktualna ureditev	25
3.3. Pravni koncept tujih neposrednih investicij	26
3.4. Plan internacionalizacije in institucionalne vzpodbude izhodni internacionalizaciji	27
3.4.1. Plan internacionalizacije	27
3.4.2. Linea FEV – Financiranje študij uspešnosti projektov in programov	28
3.4.3. Sklad za pomoč pri razvoju FAD	28
3.4.4. Izvozno-kreditna politika in politika zavarovanja izvoznih kreditov	29
3.4.5. Linea ICO-ICEX	29
3.4.6. COFIDES	30
3.4.7. Udeležnost Španije v multilateralnih institucijah	30
3.4.8. ICEX in njegove aktivnosti	31
3.4.9. Programi pretvarjanja dolgov v investicije	32

4. IZHODNA INTERNACIONALIZACIJA ŠPANSKEGA GOSPODARSTVA	34
4.1. Čas pred začetkom dolgega pohoda	35
4.2. Od liberalizacije do članstva v Evropski uniji	37
4.2.1. Geografska in sektorska distribucija izhodnih TNI	39
4.3. Članstvo v Evropski uniji in razmah izhodnih TNI	46
4.3.1. Geografska in sektorska distribucija izhodnih TNI	53
4.4. Dodatek: Študija primera 1	62
5. DINAMIČNOST INTERNACIONALIZACIJSKEGA SPEKTRA IN SKLADNOST S TEORETIČNIMI IZHODIŠČI	64
5.1. Dodatek: Študija primera 2	74
6. ŠPANIJA IN INVESTICIJSKA RAZVOJNA POT	76
7. RELEVANTNOST ŠPANSKIH INTERNACIONALIZACIJSKIH IZKUŠENJ ZA SLOVENIJO	81
7.1. Lastniškospesificne prednosti	83
7.2. Usmeritev izhodne internacionalizacije	85
7.3. Internalizacijske prednosti	87
7.4. Vloga države	88
7.5. Dodatek: Študija primera 3	92
8. ZAKLJUČEK IN TEORETSKA REFLEKSIJA	94
9. LITERATURA	98
10. SEZNAM TABEL, SLIK IN OKVIRJEV	104
11. PRILOGE	106

SEZNAM KRATIC

BDP	Bruto domači proizvod
EES	Evropska ekonomska skupnost
EFTA	European Free Trade Association
EKLAK	Ekonomska komisija za Latinsko Ameriko in Karibe
ES	Evropska skupnost
ESP	Španska pezeta
EU	Evropska unija
LaLI	Lastniško-, lokacijsko- in internalizacijskospecifične prednosti
MDS	Mednarodni denarni sklad
MNP	Multinacionalno podjetje
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
R&R	Raziskave in razvoj
TNI	Tuje neposredne investicije
TNP	Transnacionalno podjetje
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USD	Ameriški dolar
WTO	World Trade Organization

1. UVODNE MISLI

*»Ya donde los españoles llegaban
se silenciaban los indios.«*

Codice Ramirez

Malo modernih ekonomskih fenomenov je razvnelo toliko strasti kot tuje neposredne investicije. Kritiki transnacionalna podjetja obtožujejo, da so »hobotnice«, »sli imperializma«, »psi kapitalizma« ali »kulturni diktatorji«. Privrženci, mogoče še vedno v manjšini, jih kujejo v zvezde in jim nadejajo oznake kot so »delfini«, »motorji modernizacije«, »ustvarjalci delovnih mest« ali »darila človeštvu«. Nekje med tema dvema skrajnostima se najde še oznaka, da so »nujno zlo«. Splošna javnost in vse vrste elit – intelektualne, politične, industrijske, delavske – jim namenjajo hvalospeve ali (pogosteje) kritike, s čimer prav tako prispevajo k ideološkim debatam o nacionalni suverenosti, lastniških pravicah in industrijskih odnosih. Iz teh razprav so slednjič nastali tudi načini konstrukcije realnosti, v katerih se prepoznavajo nevarnosti in priložnosti in s tem vodijo bodisi do proaktivnega bodisi do reaktivnega obnašanja.

Transnacionalna podjetja ter njihov odnos in vpliv na družbo in družbene vzorce so zato v toku razvoja postala še en pomemben element, ki zasluži izrecno pozornost. Zdi se, da industrializacija *per se* ni sprožila sprejemanja teh nadnacionalnih organizmov kot enega izmed konstitutivnih delov nove družbene mašinerije; ravno nasprotno, sprožila je širok razpon odzivov, ki segajo od odkrite sovražnosti do aktivnega partnerskega odnosa, odvisno od narave političnega režima in splošne družbene mentalitete. Ker tako družbeni agenti, kot tudi transnacionalke, lahko izbirajo iz širokega nabora možnosti, ki določajo njihovo odločitev o tem, kakšne ukrepe in stališča zavzeti, in ker je logika industrializma odvisna od konteksta, ki ga barva politika in ideologija, se zdi, da se izid ekonomske rasti in razvoja med državami bolj razlikuje, kot pa si je podoben.

Ideološke zdrahe zaradi transnacionalk so še posebej vroče v državah v razvoju, ki prihod tujih podjetij velikokrat dojemajo kot zmanjšanje njihove nacionalne suverenosti. Obenem pa se prijemajo za glavo, kadar kdo samo omeni izvažanje kapitala v tujino, češ: »Zakaj? Ko pa ga tako krvavo rabimo doma.« Situacija je torej velikokrat zelo paradokсна, v smislu *tujega nočemo, svojega ne damo*. Takšen shizotimen odnos je bil in je v določeni meri še vedno prisoten tudi v Sloveniji. Internacionalizacija sicer ni več tabu ali eksotična tema, kljub temu pa je raziskovanje na tem področju še vedno velikokrat deležno zanemarjanja ali celo ignorance. Podjetja vedno bolj ugotavljajo, da brez internacionalizacije ne bodo več mogla obdržati tržnih deležev. V skrajnem primeru lahko postanejo celo žrtve globalizacije. Po drugi strani pa država še vedno ohranja precej konzervativno držo, namesto da bi s konstruktivnim pristopom poskušala internacionalizacijo izkoristiti kot razvojni inštrument. Še prav posebej bi morala spodbujati ekonomsko sodelovanje z območji, na katerih je prisotnost naših podjetij pravzaprav sama po sebi umevna.

Takšen razvoj in spremembe odnosa do teh fenomenov se zdijo zelo naravne. Skozi njih je šlo tudi zelo veliko (danes) razvitih držav, ki se lahko pohvalijo kot vzorne demokracije, obenem pa so med glavnimi protagonisti pri izvajanju mednarodnih ekonomskih aktivnosti. Ko so se njihova gospodarstva začela odpirati, so se, zaradi vseh mogočih bojzani, tresle gore. Danes se le redko spomnijo na to. Zato, ker se je iz tega tresenja rodila miš. Razvoj, v katerem so transnacionalna podjetja, domača in tuja, nujen inventar njihovih ekonomij, pa

je samoumeven. Dejstvo je namreč, da je vsem, tudi transnacionalnim podjetjem, v globokem interesu, da njihova gospodarstva poslujejo učinkovito, njihovi ljudje pa živijo dobro.

Lep primer razmišljanja v državi na višji razvojni stopnji je Španija. Danes je med največjimi svetovnimi investitorji s, še posebej velikimi, interesi v Latinski Ameriki, zaradi česar se je dolgo otresala opazke, da želi ponovno kolonizirati ozemlje, ki ga je nekoč že imela. Na okrogli mizi, namenjeni razpravi o španskih investicijah v Latinski Ameriki, v okviru simpozija o trilateralnih odnosih med Španijo, Latinsko Ameriko in ZDA, ki se je odvijal novembra 2000 na Univerzi Alcalá, so sodelovali direktorji nekaterih največjih španskih podjetij, ki so v svojih sektorjih obenem tudi med največjimi svetovnimi transnacionalkami. Edgar Cancio, strokovnjak za kapitalske trge v Telefonici, je takrat dejal: »Odnosi med Španijo in Latinsko Ameriko se pojasnjujejo sami po sebi in nikoli ne rabijo dodatnega opravičila.« Fernando Fernandez, direktor največje španske banke BSCH je pristavil: »Poslovanje v Latinski Ameriki je politično veliko lažje in cenejše in, kar je najvažnejše, odvija se v najbolj prijateljskem okolju«. Vsi navzoči pa so se strinjali v naslednjem: »To, kar delamo v Latinski Ameriki, je to, kar smo pred desetimi ali petnajstimi leti delali doma. Nismo osvajalci. V Latinski Ameriki lahko poslujemo le, če latinskoameriškim gospodarstvom gre dobro in so njihovi prebivalci zadovoljni. Prispevati moramo k njihovi makroekonomski rasti, kolikor moremo, ker je to edini način, da tudi mi rastemo«. Takšno razmišljanje pove vse o tem, na kakšen način bi se morala internacionalizacija obravnavati tudi pri nas. Da bodo »indijanci« utihnili tudi kamorkoli bomo prišli Slovenci.

1.1. Cilj naloge

Pričujoče delo je usmerjeno v analizo razvoja španske izhodne internacionalizacije, natančneje tujih neposrednih investicij, in njenih implikacij za slovenski razvoj. Literatura se je šele v zadnjem času začela bolj intenzivno lotevati izhodnih gibanj in njihove razvojne vloge. Tudi v Španiji, ki se lahko pohvali s precej dolgo zgodovino izhodne internacionalizacije, so redka dela, ki se dotikajo tega fenomena v celotnem razvoju skozi čas. Akademske napore so bili povečini usmerjeni na raziskovanje vhodnih gibanj, proučevanje izhodne internacionalizacije pa je omejeno na analize določenega obdobja ali določene ravni (makro, mezo ali mikro), ki se je internacionalizacija dotika. Ker je že zdavnaj postalo jasno, da so vhodne in izhodne TNI samo dve strani istega kovanca, je moj prvi cilj obdelati fenomen izhodne internacionalizacije čimbolj celovito na primeru španskega gospodarstva in španskih podjetij. Bralcu želim predstaviti dogajanje v državi, ki je precej drugačna od Slovenije, in predstaviti trend, ki se vedno bolj dotika tudi slovenskega gospodarstva. Sicer pa bo moje delo usmerjeno k naslednjim ciljem:

- ovrednotiti proces izhodne internacionalizacije Španije in njegov pomen pri tranziciji v tržno ekonomijo;
- ovrednotiti vlogo transnacionalnih podjetij v španskem gospodarstvu in razvojne implikacije izhodne internacionalizacije;
- prepoznati vlogo države v procesu izhodne internacionalizacije;
- umestiti španske internacionalizacijske izkušnje v okvir najpomembnejših teorij internacionalizacije. Odkriti skladnosti in odstopanja ter izpostaviti morebitne elemente, ki jih teorije ne upoštevajo;
- odkriti dejavnike in ovire v procesu španske izhodne internacionalizacije;
- prepoznati geografski in industrijski vzorec španske izhodne internacionalizacije;

- ugotoviti kdaj je prišlo do vzpona španskih transnacionalnih podjetij oziroma kdaj je špansko gospodarstvo resnično postalo internacionalizirano;
- ugotoviti, kako je na razvoj španske izhodne internacionalizacije vplival vstop v EU;
- preveriti ali izkušnje Španije, kot države, ki je dosegla precej izjemen razvoj, visoko konkurenčnost in ima za sabo dolg proces spajanja z EU, lahko ponudijo kakšne nauke, ki bi jih bilo vredno upoštevati pri nadaljnjem razvoju Slovenije. Skratka ali je zgodba Španije zanimiva za ušesa slovenskih poslušalcev.

Celotna raziskava je grajena okoli dveh osnovnih vprašanj:

Španija se nahaja na robu Evrope. Nekoč vodilna sila sveta s številnimi kolonijami, do katerih še danes goji poseben odnos. V dvajsetem stoletju se je soočila z državljansko vojno in se nato pogreznila v dolgo obdobje diktature in avtarkije. Relativno pozno je začela vstopati v skupne ekonomske in politične povezave in šele leta 1986 postala članica takratne Evropske ekonomske skupnosti. Vse to so med drugim dejavniki, za katere menim, da so globoko zaznamovali razvoj španskih ekonomskih odnosov s tujino, zato me zanima ali in kako so specifične geografske, politične in ekonomske razmere vplivale na razvoj izhodne internacionalizacije španskega gospodarstva.

Z aplikacijo španskih izkušenj na dogajanje v Sloveniji pa bom poskusil ugotoviti še ali države začnejo investirati na podobni razvojni stopnji.

Uvodu sledi šest poglavij osrednjega dela in sklep, v katerem bom povzel glavne praktične in teoretične ugotovitve. Drugo poglavje, ki sledi uvodnemu delu, je namenjeno predstavitvi izhodiščnih elementov, ki jih je potrebno poznati pri proučevanju internacionalizacije. Opredeljeni so osnovni pojmi in princip poslovanja transnacionalnih podjetij in internacionalizacijskih aktivnosti. Vključen je tudi kratek pregled teorij, ki se dotikajo obravnavane teme, in predstavitev vloge majhnih in velikih držav v luči globalizacije in internacionalizacije. Tretje poglavje obravnava razvoj zakonodajno-pravnega okvirja španske izhodne internacionalizacije in obsega tudi institucionalne spodbude izhodni internacionalizaciji. Na nek način se v tem odlikava tudi vloga države v tem procesu. Četrto poglavje obravnava razvoj španske izhodne internacionalizacije. Namenjeno je prepoznavi ključnih dejavnikov v makroekonomskem okolju, ki so vplivali na investicijsko gibanje ter geografsko in sektorsko distribucijo tujih neposrednih investicij. V grobem je razdeljeno na tri dele, ki predstavljajo odseke na časovni osi. Prvi del se dotika položaja pred letom 1959, ko je bil sprejet stabilizacijski plan – dokument, ki predstavlja prvo prelomno točko v zgodovini španske izhodne internacionalizacije. Drugi del obravnava dogajanje do leta 1986, ko je Španija postala članica EU. Vstop v EU predstavlja drugo prelomno točko v mednarodnih ekonomskih odnosih Španije. Tretji del pa obravnava obdobje španskega članstva v EU od leta 1986 do danes. Peto poglavje je namenjeno predstavitvi dinamičnosti internacionalizacijskega spektra skozi čas, predvsem odnosu med zunanjo trgovino in neposrednimi investicijami ter dejavnikom v domači industrijski strukturi, ki so na to vplivali. Ta dinamičnost je obravnavana v okviru teorij, za katere se je izkazalo, da imajo največjo pojasnjevalno moč pri obravnavanju razvoja španske izhodne internacionalizacije. Obenem sem nakazal tudi na tiste elemente v španski izhodni internacionalizaciji, ki bi jih bilo vredno upoštevati pri modifikaciji sodobnih teorij mednarodnega poslovanja. Precej obsežen test teorij v tem poglavju je tudi vzrok, da so teoretični modeli v drugem poglavju le grobo opisani. V šestem poglavju je Španija umeščena na investicijsko razvojno pot, ki je neke vrste dinamična komponenta eklektične

paradigme in eden najprodornejših in široko rabljenih modelov, ki obravnavajo razvoj države v okviru tujih neposrednih investicij. Osrednji del zaključujem s poglavjem o implikacijah španske internacionalizacijske izkušnje za slovenski razvoj. V precej dolgi zgodovini španske izhodne internacionalizacije bom poskušal prepoznati tiste elemente, ki bi jih naša podjetja in tudi država, pri kreiranju politike na tem področju, lahko vzela v obzir. Nauki, ki izhajajo iz proučevanega fenomena na primeru Španije, bodo prepletanje teorije in prakse pripeljali na končno postajo. V nalogo sem vključil tudi okvirje, s katerimi želim osvetliti nekatera zanimiva dogajanja v praksi ter študije primerov, ki so namenjeni večanju poznavanja obravnavane tematike in ostitvi teoretičnih konceptov.

Preučevanja zastavljene teme se bom lotil z različnimi metodami. Na eni strani mi bodo teoretična izhodišča služila za pojasnjevanje dogajanja v praksi, po drugi strani pa bom tudi dejanske izsledke poskusil inkorporirati v teoretične modele. Obenem bom ugotovitve Španije poskusil uporabiti za napovedovanje razvoja v Sloveniji. Induktivna in deduktivna metoda se bosta torej prepletali. Poleg tega bom uporabil metodo deskripcije (opisovanja), sinteze ter primerjalno analizo. Empirični del naloge temelji na statistični analizi in primerjavi podatkov različnih virov. Vzporedno bom uporabljal tudi kvalitativno metodo študije primera.

2. IZHODIŠČNI ELEMENTI PREUČEVANJA INTERNACIONALIZACIJE GOSPODARSTVA IN POSLOVANJA TRANSNACIONALNIH PODJETIJ

Vloga, ki jo igrajo podjetja v zunanji trgovini, svetovni proizvodnji, neposrednih investicijah v tujino, tehnološkem razvoju in njegovih mednarodnih transferjih, transnacionalnih sporazumih o sodelovanju in mednarodnih financah, kaže na to, da je za študijo njihovih aktivnosti nujen multidisciplinaren pristop. V ekonomski doktrini zaradi tega ni prišlo samo do razširitve temeljnih funkcionalnih področij (mednarodna ekonomija, mednarodne finance, mednarodno trženje, ipd.), ampak tudi do razvoja lastnega akademskega področja mednarodnega poslovanja podjetij (ang. international bussines) in v tem okviru tudi do preučevanja tujih neposrednih investicij in transnacionalnih podjetij.

To akademsko področje se (mora) ukvarja(ti) z opisovanjem, analizo, pojasnjevanjem in napovedovanjem transnacionalnih aktivnosti podjetij, tako v pozitivističnem, kot tudi normativnem smislu. Do mednarodnih aktivnosti podjetij prihaja z namenom doseganja določenih operativnih in strateških ciljev v multinacionalnem, bolje rečeno transnacionalnem, okolju. Transnacionalne aktivnosti podjetja ustvarjajo povezave in odnose med različnimi elementi organizacije, ki se nahajajo tako znotraj samega podjetja in na nacionalnem nivoju, kot tudi med podjetji in njihovimi sistemi v multinacionalnem okolju.

Preden nadaljujemo z našim delom na teoretični in pozneje še na empirični ravni, si zato postavimo naslednja vprašanja: *zakaj se podjetja internacionalizirajo?, kaj je priporočljivo in mogoče internacionalizirati?, kako, kam in kdaj naj bi se ti procesi odvijali?*, k temu pa lahko dodamo še, *kakšen učinek imajo takšne odločitve na nacionalne sisteme?*

2.1. Globalizacija, internacionalizacija in tuje neposredne investicije

Internationalizacija svetovne ekonomije je potekala v treh etapah, ki so globoko zaznamovale naravo svetovne konkurenčnosti. V povojnem obdobju je bila glavni motor ekonomske rasti mednarodna menjava. Ta je postajala bolj in bolj intenzivna zaradi zmanjševanja prostotrgovinskih omejitev in razvoja zakonskih ureditev na tem področju. Zlato obdobje svetovne trgovine se je nadaljevalo nekje do konca šestdesetih let. Drugo etapo procesa internacionalizacije je zaznamoval pomen tujih neposrednih investicij. Ta proces se je začel že v petdesetih in šestdesetih letih, v sedemdesetih letih pa je postal prevladujoči medij industrijske ekspanzije. To obdobje je zaznamoval bliskovit razvoj ekonomskih aktivnosti in masiven preboj multinacionalnih podjetij. V sredini osemdesetih let je internacionalizacija vstopila v tretjo fazo, v kateri postane *modus operandi* tehnološki razvoj. Sposobnosti inovacije, adaptacije in izkoriščanja novih tehnologij se razvijejo v ključno determinanto konkurenčnosti. Proces internacionalizacije je na ta način močno vplival na razvoj koncepta primerjalnih prednosti. Glede na tradicionalno videnje se komparativne prednosti države pojijo na razpoložljivih faktorjih, kot so naravni viri, delo in kapital. Danes podjetja stremijo k prisotnosti v različnih državah, zato da bi komparativne prednosti vsake od teh prispevale atome, ki tvorijo njihovo molekulo (mednarodne) konkurenčne prednosti. Večina odločitev se sprejema v globalnem kontekstu in temeljijo na odnosih med multinacionalnimi podjetji, odnosih znotraj njih samih in odnosih z državnimi aparati. Podjetja se ne zadovoljujejo več zgolj z izvažanjem izdelkov ali inštalacijo proizvodnih obratov v tujini, ampak pletejo kompleksna mednarodna omrežja raziskovanja in razvoja, proizvodnje ter informiranja. Medsebojni odnosi niti tega omrežja omogočajo visoko

stopnjo fleksibilnosti, razvijajo se vzporedno s tokovi menjave in tujih neposrednih investicij in pričajo o rastoči globalizaciji poslovnih aktivnosti. Iz tega razvoja internacionalizacije torej izhaja to, kar danes na ekonomskem področju označujemo s sintakso proces globalizacije.

Sam koncept globalizacije je težko enoznačno definirati¹; glavni namen zgoraj napisanega je bil slikovito prikazati razvoj, ki je vplival na globalizacijo, obenem pa nakazati tudi razliko med konceptoma globalizacije in internacionalizacije. Pri globalizaciji gre za nekaj več, tako glede na obseg, kot glede na vsebino in intenzivnost medsebojnega povezovanja, za kakovostne spremembe, medtem ko gre internacionalizacijo razumeti bolj kot količinsko širjenje mednarodnega sodelovanja (Svetličič 1996: 72). Pri globalizaciji torej gre za združevanje nacionalnih področij v globalni trg, lahko bi rekli, da gre za neke vrste zmago trga pri konfiguraciji nove svetovne ekonomske ureditve, ki so jo sprožile prav liberalizacijske in deregulacijske politike državnih vlad.

Proces internacionalizacije dosega svojo največjo izrazno moč v procesu globalizacije in se manifestira v obliki strateške usmerjenosti podjetja v nadzor ne samo naravnega (domačega) trga, ampak tudi svetovnih trgov preko kontinuiranega izboljševanja svoje konkurenčne pozicije. Gre za proces čezmejnega širjenja dejavnosti, ki se ga lahko podjetja lotijo na različne načine: izvoz, licence in v končni fazi tudi različne oblike tujih neposrednih investicij ter strateških povezav. Internacionalizacija je del globalizacije, kot tudi odgovor na njo in ima zato dvojno naravo. Pri tem pojma vhodna (priliv TNI iz tujine) in izhodna (odliv TNI v tujino) internacionalizacija označujeta smer aktivnosti.

Podjetje sproži proces internacionalizacije, ker poseduje specifične prednosti, ki se nahajajo v sposobnostih in neoprijemljivih virih, in ki se v ustrezni kombinaciji s fizičnim kapitalom prevedejo v stroškovno prednost podjetja ali diferenciacijo njegovih izdelkov. Internacionalizacija omogoča ohranjanje ali povečanje konkurenčne prednosti podjetja. V tem smislu se torej proces internacionalizacije sproži, če so na razpolago določene podjetniške prednosti in želja po njihovem transnacionalnem izkoriščanju. Izbrana oblika internacionalizacije je odvisna od transakcijskih stroškov, ekonomske inercije in strateških motivov podjetja (Duran Herrera 1996: 21).

In če je v preteklosti bila mednarodna trgovina prevladujoči element internacionalizacije, je danes mednarodna proizvodnja, bolje rečeno TNI, že prevzela dominantno vlogo. Velika večina tujih neposrednih investicij je realizirana s strani transnacionalnih podjetij², ki jih lahko opredelimo kot družbe, ki sestojijo iz matičnega podjetja in njegovih tujih afiliacij. Matično podjetje je celica, ki kontrolira lastniške deleže v poslovnih entitetah v drugih državah, največkrat tako da razpolaga z določenim deležem njihove kapitalske strukture. Desetodstotni kapitalski delež³ navadno predstavlja nadzorni prag oziroma prevzem kontrole nad upravljanjem. Tuja afiliacija pa je podjetje, v katerem investitor poseduje delež, ki mu omogoča trajni vpliv na upravljanje tega podjetja (UNCTAD 2004: 345). Transnacionalna⁴ podjetja so podjetja, ki poslujejo v visoko

¹ Svetličič (1996: 78) globalizacijo opredeljuje kot večdimenzionalen proces, ki vključuje ekonomske, politične, pravne in kulturne sestavine, kakršne skupaj tvorijo novo kakovost. Pomeni globalno internacionalizacijo ali vsaj internacionalizacijo aktivnosti, kot so trgovina, TNI, pogodbene oblike mednarodnega ekonomskega sodelovanja na vseh pomembnih trgih. Krepi sopovezanost, ki terja globalno koordinacijo in integracijo aktivnosti na povsem nov način. Pomeni proizvodnjo v osnovi enakih produktov za domačo porabo in za tujino, s tem da se v tujini že tudi prilagajajo lokalnim okusom in navadam, pomeni visok delež komponent iz tujine v proizvodih za domačo porabo in za izvoz.

² Pri svojem delu večinoma uporabljam izraz transnacionalno podjetje. Več o terminologiji oziroma razmejitvi transnacionalno podjetje - multinacionalno podjetje, glej v Svetličič 1985: 167-174.

³ Desetodstotni delež je tudi meja, ki se običajno uporablja za razločevanje med tujimi neposrednimi investicijami in portfolio investicijami.

⁴ V skladu z analogijo internacionalizacija-globalizacija obstaja tudi razmejevanje med transnacionalnim podjetjem in globalnim podjetjem, ki ga Dunning (v Svetličič 1992: 90) definira kot tisto, ki ima v lasti ali nadzoruje afiliacije ter sklepa poslovne zveze z namenom oplajanja vrednosti na vsakem kontinentu in v vsakem pomembnem gospodarstvu ter v odnosu do afiliacij izvaja geocentrično strategijo. Material,

kompleksnem okolju, ki ga zaznamujejo številna tveganja. Če se slikovito izrazimo z Vernonovimi (1998: IX) besedami, so kot oko orkana, ki je spokojen prostor, a obdan z velikim truščem.

Ločimo dva osnovna tipa tujih investicij. Portfolio investicije so čiste finančne naložbe (na primer obveznice in delnice) denominirane v nacionalni valuti. Večinoma tečejo skozi kanale različnih finančnih institucij, kot so banke in investicijski skladi. Drugi tip so neposredne investicije, ki predstavljajo realne naložbe v tovarne, kapitalne dobrine, zemljo ali inventar in vključujejo tako kapitalsko, kot tudi upravljavsko komponento. Ključno je dejstvo, da investitor obdrži nadzor nad upravljanjem vloženega kapitala. Najpogostejša oblika direktnih investicij je ustanovitev odvisnega, hčerinskega podjetja (angl. subsidiary) ali prevzem obstoječega podjetja z nakupom večinskega deleža⁵ (Salvatore 1998: 365-366). UNCTAD (2004: 345) definira TNI kot investicijo, ki vključuje dolgoročni odnos in odraža trajen interes in nadzor investitorja iz enega gospodarstva v podjetju, ki ima sedež v drugi državi kot investitor. Za TNI je značilno, da investitor uveljavlja pomemben vpliv na upravljanje podjetja, v katero investira. Tovrstne investicije zajemajo začetno transakcijo med entitetama in tudi vse kasnejše transakcije med njima in med drugimi tujimi afiliacijami. Nosilci TNI so lahko fizične in pravne osebe. Bistveni element TNI je torej njena strateška nota, ki se odraža v dolgoročnem interesu in aktivnem vplivu na nadzor.

Pri tem se poraja vprašanje, kakšni so motivi za neposredno investiranje v tujini, oziroma kaj je tisto, kar žene podjetja, da se internacionalizirajo. Salvatore (1998: 371) navaja dva glavna motiva: doseganje višjega donosa (zaradi višjih stopenj rasti, bolj ugodnega davčnega sistema ali večje infrastrukturne razpoložljivosti) in diverzifikacija tveganja. Internacionalizirana podjetja dosegajo večje in bolj konstantne dobičke kot podjetja, ki poslujejo izključno na nacionalni ravni. Dunning (1993: 57) pa navaja štiri motive, ki vzpodbujajo podjetja pri mednarodni ekspanziji in na podlagi tega razlikuje med štirimi vrstami TNI:

1. Iskanje virov: Do TNI pride zaradi želje po dostopu do specifičnih virov, ki so doma nedostopni ali dražji. Takšni viri so lahko surovine, poceni ali dobro kvalificirana delovna sila, tehnologija, upravljalvske ali marketinške izkušnje, specifično znanje, itd.
2. Iskanje trga: Do TNI pride z namenom bolj učinkovite in dobičkonosne prodaje izdelkov in storitev podjetja na nekem trgu.
3. Iskanje učinkovitosti: Do TNI pride zaradi večje učinkovitosti izvajanja dejavnosti na širšem geografskem območju. Značilne so za proizvodnjo, ki temelji na ekonomijah obsega ali diverzifikaciji tveganja, zaradi česar podjetja razpršijo svoje zmogljivosti in vzpodbujajo mednarodno delitev dela: kapital, tehnologija in informacijske dejavnosti z visoko dodano vrednostjo so razporejene v razvitih državah, dejavnosti, ki temeljijo na delovni sili in naravnem bogastvu, pa v manj razvitih državah.
4. Iskanje strateškega premoženja: Do TNI, ki se v tem primeru najpogosteje realizira v obliki akvizicije, pride z namenom zasledovanja dolgoročnih strateških ciljev, ki so usmerjeni v ohranjanje ali povečanje konkurenčnih prednosti podjetja (večja tržna moč, slabitev položaja konkurentom, ipd.).

Nujnost internacionalizacije izhaja tudi iz Aharoni-Hirsch argumentov, po katerih je neposreden nastop na tujih trgih predpogoj utrjevanja/ohranjevanja obstoječih tržnih deležev oziroma njihovega povečanja.

delovno silo, kapital oziroma vmesne proizvode takšno podjetje nabavlja, kjer je to najboljše. Svoje izdelke in storitve prodaja na vsakem od poglavitnih trgov. Iz tega lahko razberemo, da je resnično globalnih podjetij malo.

⁵ Sicer pa med tuje neposredne investicije ponavadi prištevamo investicije na novo (angl. greenfield), skupna vlaganja (angl. joint ventures), združitve (angl. mergers) in prevzeme (angl. acquisitions).

Internacionalizacija dejavnosti podjetij po teh argumentih izhaja iz dvojne narave proizvodov in storitev: univerzalnih proizvodov (Up) in storitev (Ust) (njihova proizvodnja je standardizirana in jo lahko na temelju stroškovnih prednosti opravlja veliko število proizvajalcev v svetu) ter specialnih proizvodov (Sp) in storitev (Sst) (so rezultat posebnega, firmospecifičnega znanja in jih lahko nudi le podjetje, ki je lastnik teh znanj). Razvojna implikacija tega pristopa je določeno sosledje internacionalizacije, ki poteka od začetne usmeritve na razvijanje U izdelkov in storitev (s pomočjo uvoza opreme ali vhodnih TNI), zatem spodbujanja razvoja S izdelkov in U storitev s pomočjo vhodnih TNI in, v najvišji fazi, do spodbujanja razvoja, s pomočjo vhodnih TNI, v S izdelkih in S storitvah. Enako sosledje velja tudi pri izhodnih TNI: sprva se na temelju stroškovnih prednosti internacionalizira Up in Ust, zatem se na tem področju vloga v tujini v trgovske podružnice in šele zatem v proizvodne. Na višji stopnji razvoja se začne ustanavljati proizvodne obrate v tujini na področju Up in Sst in šele na zelo visoki razvojni stopnji proizvajati v tujini tudi Sp in Sst. V geografskem pogledu se takšna internacionalizacija ravno tako pomika od bližnjih držav k vse bolj oddaljenim (Svetličič 1996: 369-370).

Svetličič (1996: 294) pri usmerjanju podjetij izpostavlja vlogo domačih potisnih dejavnikov (na primer majhnost domačega trga, konkurenca in odprtost) in vlečnih dejavnikov, ki delujejo iz tujine ali svetovnega okolja (velikost svetovnega trga, ekonomije obsega, bolj ugodno okolje, cenejše komunikacije in podobno).

Zaenkrat še ni splošno uveljavljenega merila stopnje internacionalizacije. Med kriteriji, ki so v rabi, velja omeniti predvsem: delež mednarodne trgovine in TNI v BDP, delež prodaje v tujini glede na celotno prodajo, delež sredstev (imetja) v tujini v celotnih sredstvih, delež zaposlenih v tujini med vsemi zaposlenimi, število afilijacij v tujini (Svetličič 1996: 84), k temu pa lahko dodamo tudi indeks internacionalizacije, ki ga World Investment Report navaja kot povprečje naslednjih deležev: sredstev v tujini v vseh sredstvih, prodaje na tujih trgih v celotni prodaji in zaposlenih v tujini med vsemi zaposlenimi (UNCTAD 2004: 23).

2.2. Razvoj teoretičnega jedra tujih neposrednih investicij in transnacionalnih podjetij

Teorije, ki obravnavajo internacionalizacijo in poslovanje transnacionalnih podjetij, so se intenzivno začele razvijati po drugi svetovni vojni, ko je prišlo do močnega porasta ameriških TNI v zahodno Evropo (še posebej v Veliko Britanijo) in Kanado, usmerjenih v glavnem v predelovalni sektor, in poznejšega širjenja v druge države. Pred tem so se TNI koncentrirale v primarnem sektorju in infrastrukturi; povečini so se usmerjale v manj razvite države v iskanju surovin potrebnih v procesu industrializacije, ki se je sprožal v razvitejših državah.

Prevladujoče teoretske usmeritve so do tega časa večinoma temeljile na klasičnih teorijah absolutnih (Smith) in primerjalnih (Ricardo) prednosti ter na HOS (Hekscher-Ohlin- Samuelson)⁶ teoriji razpoložljivosti dejavnikov. Izhajale so iz vrste hipotetičnih predpostavk⁷, ki se v realnem svetu (še zdaleč) niso izpolnjevale. Med prvimi, ki so poskušali uveljaviti drugačna izhodišča, sta bila Nurkse in Mundell (v Giraldez Pidal 2002: 29), ki sta postavila nasprotno tezo: ko so dobrine nemobilne (zaradi ovir svobodni trgovini), se ekvilibrij, oziroma izenačenje nivojev proizvodnje, rente in blaginje, doseže zaradi mobilnosti faktorjev (predvsem

⁶ HO teorem govori o tem, da bo država izvažala izdelek, ki je bolj intenziven v proizvodnji virov, ki jih ima v izobilju in so zato cenejši.

⁷ Homogenost produkcijskih faktorjev, identične proizvodne funkcije v različnih državah, občutljivost vseh podjetij na variacije v cenah, pogoji popolne konkurence, neobstoj ovir svobodni trgovini in transakcijskih stroškov, podobnost okusov, nemobilnost produkcijskih faktorjev.

kapitala) - gibanj, ki jih povzročijo razlike v donosu na faktor kapital, z drugimi besedami razlik v obrestnih merah (ki so cene kapitala) na mednarodnem nivoju. S tem so se začeli obravnavati mednarodni tokovi kapitala.

Spoznanje, da TNI ne predstavljajo zgolj transferja finančnih virov v tujino, ampak tudi drugih, ki niso finančne narave, in za katere se je izkazalo, da so temeljni pri ustvarjanju dodane vrednosti, je še bolj izpostavilo nezadostnost obstoječega teoretičnega okvirja pri pojasnjevanju tovrstnih investicij. Razlike v obrestnih merah in diverzifikacija portfolija nista dovoljevala razumevanja resnične dimenzije TNI.

Doktorska disertacija Stephena Hymerja⁸ pod mentorstvom profesorja Kindlebergerja, z naslovom *The international operations of national firms: A study of direct investment*, velja za pionirsko delo in temelj formulacije sodobnih teorij, ki obravnavajo tematiko TNI in transnacionalnih podjetij ter pomeni začetek kontinuiranega procesa teoretičnega in empiričnega preučevanja mednarodnega poslovanja podjetja.

Njegovo delo se ni usmerjalo v TNI same po sebi, ampak v aktivnosti dodajanja vrednosti, ki jih podjetje realizira v drugih državah, neodvisno od tega, kako se takšna investicija financira. Poskušal je razložiti pomen nadzora oziroma lastništva nad filialo v tujini, izhajajoč iz teorije industrijske organizacije, da bi tako izpostavil elemente, ki omogočajo zaščito monopolnih prednosti podjetja: razpolaganje z lastniškimi pravicami, absolutni stroški, ekonomije obsega in privilegiran dostop do trgov izdelkov in proizvodnih faktorjev.

Konkurenčna prednost podjetja tako postane odločilni faktor (nujen pogoj) za realizacijo neposrednih investicij v tujino in za internacionalizacijo podjetja na splošno. Podjetje mora razpolagati z določenimi prednostmi, ki mu omogočajo preseči slabosti, oziroma stroške poslovanja v tujini (kulturne ovire, nepoznavanje lokalnega socio-ekonomskega okolja, tveganost okolja v katero se usmerja, itd.), z drugimi besedami, da lahko absorbira stroške tujine (Zaheer v Duran Herrera 2005: 17) in se postavi po robu konkurentom v državi gostiteljici. Iz tega izhaja, da je podjetje konkurenčno, če razpolaga s kapaciteto in resursi (ekonomski in finančni kapital) potrebnimi za proizvodnjo in ponudbo izdelkov in storitev ceneje ali kvalitetneje (dovolj diferencirano) kot tekmeci. Konkurenčnost torej implicira projekcijo sposobnosti podjetja na določen trg in tudi obratno – iz zornega kota trga (trenutnega ali potencialnega) opazovanje položaja podjetja za poslovanje na njem.

Hymer je v svojih delih upošteval tudi ugotovitve, do katerih je v svojih analizah prišel Coase, zato da bi pojasnil racionalnost vertikalne in horizontalne integracije. Uporabil je termin integracija, tako kot tudi Penrose, zato da je opisal internalizacijo kot sredstvo rasti podjetja. Podjetje si namreč prizadeva prisvojiti maksimalno rento od svojih resursov, da bi izboljšalo svoj položaj na trgu.

Kakorkoli že, na tej podlagi so se razvijale sodobne teorije mednarodnega poslovanja⁹, med katerimi velja v prvi vrsti izpostaviti Dunningovo eklektično paradigmo. Eklektično paradigmo lahko označimo kot integrativni analitični okvir, ki tvori artikulirano sintezo prispevkov teorije mednarodne menjave in teorije lokacije, monopolnih konkurenčnih prednosti izhajajočih iz industrijske ekonomije ter teorije transakcijskih stroškov in internalizacije, čemur lahko dodamo še prispevek stopenjskih teorij internacionalizacije. Uveljavlja prepričanje, da se morajo izpolniti naslednji pogoji, da podjetje realizira neposredno investicijo v tujino:

1. Posedovati mora določene konkurenčne oziroma lastniškosepecifične prednosti v odnosu do podjetij iz drugih držav (La).
2. Obstajati morajo določeni lokacijsko vezani viri in sposobnosti države glede na druge države, ki tvorijo lokacijskospecifične prednosti (L).

⁸ Predstavljena leta 1960, objavljena pa šele leta 1976.

⁹ Odličen pregled teorij, ki obravnavajo to tematiko, in njihov razvoj je mogoče najti v Svetličič 1996.

3. Odvisno pa je tudi od obsega, v katerem domača in tuja podjetja raje izkoriščajo svoje lastniškospecifične prednosti, v kombinaciji z lokacijsko obdarjenostjo domače in tujih držav, skozi internalizacijo čezmejnih trgov teh prednosti raje, kot da jih organizirajo na kakšen drug način. Iz tega učinka izhajajo internalizacijskospecifične prednosti (I) (Dunning in Narula 1998: 1).

Osnovno izhodišče eklektične paradigme so lastniškospecifične prednosti¹⁰, ki jih je mogoče oploditi s pomočjo lokacijskih, internalizacija pa je najboljši način uveljavljanja obojih. Ti trije pogoji tvorijo t.i. LaLI konfiguracijo, ki odgovarja na vprašanja zakaj, kam in kako pride do internacionalizacije podjetij na splošno (makro nivo), podjetij iz določenega sektorja (mezo nivo) in točno določenega podjetja (mikro nivo). Temu zadnjemu se lahko še dodajo vprašanja kaj internacionalizirati in kdaj je pravi čas za to, kar v analizo vpeljuje strategijo in tudi finance. Dinamičnost na makro nivoju je v eklektično paradigmo integrirana v obliki investicijske razvojne poti, ki temelji na ideji, da je položaj vhodnih in izhodnih TNI države sistematično povezan z njenim ekonomskim razvojem glede na ostali svet. Investicijska razvojna pot predvideva, da države težijo k prehajanju skozi pet glavnih razvojnih stopenj¹¹, pri čemer so te stopnje klasificirane glede na nagnjenost držav k poziciji neto investitorjev ali neto prejemnikov investicij:

- 1. stopnja: V prvi stopnji so lokacijskospecifične prednosti države nezadostne, da bi privlačile vhodne TNI, razen teh, ki izhajajo iz njene obdarjenosti z naravnimi viri. Na tej stopnji so tudi izhodne TNI zelo majhne. *Ceteris paribus*, tuja podjetja bodo preferirala izvažanje in uvažanje iz teh držav ali sklepanje kooperativnih nelastniških dogovorov z domačimi podjetji. To pa zaradi tega, ker so lastniške prednosti domačih podjetij redke, zaradi majhne ali neobstoječe domače tehnološke akumulacije in zatorej redkih ustvarjenih virov.
- 2. stopnja: V drugi stopnji pride do porasta vhodnih TNI, medtem ko izhodne ostajajo zanemarljive ali pa zelo nizke. Najverjetneje bodo to uvozno nadomestne predelovalne investicije, ki temeljijo na neoprijemljivih virih, kot so tehnologija, blagovne znamke ter upravljalvske sposobnosti in izhajajo iz prostotrgovinskih omejitev gostiteljice. Izhodne TNI bodo usmerjene v iskanje trga in povezane z menjavo z bližnjimi območji ali pa z iskanjem strateških virov. Njihov obseg bo odvisen predvsem od, s strani države sproženih, potisnih faktorjev, kot so izvozne izpostave in tehnološki razvoj, ter spreminjanja lokacijskih prednosti, kot so na primer proizvodni stroški. Kakorkoli že, rast izhodnih TNI bo pre nizka, da bi odtehtala razmah vhodnih, zato se bo neto investitorska pozicija države v tej fazi poslabšala.
- 3. stopnja: Za države v tretji fazi je značilno postopno pešanje vhodnih TNI in rast izhodnih TNI, zaradi česar se neto investitorska pozicija izboljša. Iskanje učinkovitosti bo postajal ključni motiv za vhodne TNI; na področjih, kjer bodo domača podjetja posedovala konkurenčne prednosti, pa bo prihajalo tudi do investicij usmerjenih v iskanje strateških virov. Naraščale bodo izhodne TNI, ki bodo usmerjene v iskanje trga in v akvizicijo strateških virov, da bi se tako zaščitile ali nadgradile lastniškospecifične prednosti investitorjev.

¹⁰ Lastniškospecifične prednosti so lahko oprijemljive (opredmetena firmospecifična tehnologija, naravni viri, kapital in delovna sila) ali neoprijemljive (neopredmeteno znanje, informacije, marketinške sposobnosti, poslovodstvene, organizacijske in podjetniške sposobnosti nasploh).

¹¹ Pred razširitvijo je investicijska razvojna pot razlikovala med štirimi fazami skozi katere prehajajo države.

- 4. stopnja: Četrta stopnja je dosežena, ko se stanje izhodnih TNI v državi izenači ali preseže stanje vhodnih TNI, obenem pa izhodne TNI še vedno rastejo hitreje kot vhodne. Lokacijske prednosti bodo skoraj ekskluzivno na strani ustvarjenih virov. Med vhodnimi investicijami vse bolj prevladujejo tiste, ki iščejo učinkovitost in strateške vire in so sprožene s strani podjetij iz drugih držav na četrti stopnji investicijske razvojne poti, katerih lastniške prednosti izhajajo iz njihove multinacionalnosti *per se*. Izhodne investicije bodo nadaljevale svojo rast, podjetja bodo v želji po vzdrževanju svojih konkurenčnih prednosti operacije, ki izgubljajo konkurenčnost selila v države na nižjih razvojnih stopnjah, hkrati pa se bodo odzivala tudi na prostotrgovinske ovire držav na vseh stopnjah investicijske razvojne poti.
- 5. stopnja: V peti stopnji bo neto investitorska pozicija države najprej padla nato pa nihala okrog točke nič. Tako vhodne, kot tudi izhodne TNI bodo težile k naraščanju. Takšen scenarij je značilen le za najbolj razvite države in ga zaznamujeta dva faktorja. Podjetja preferirajo hierarhično urejanje transakcij nad tržnim. Medtem ko struktura lokacijsko povezanih virov države konvergira, njihova investicijska pozicija teži k ravnotežju. Lastniškospecifične prednosti podjetij bodo manj odvisne od domačih naravnih virov. Izvirale bodo iz njihove sposobnosti akvizicije strateškega lastništva in učinkovitega organiziranja lastniških prednosti ter izkoriščanja presežkov, ki bodo izhajali iz njihovega transnacionalnega nadzora nad poslovnimi aktivnostmi. S tem ko se podjetja vse bolj globalizirajo, postaja njihovo nacionalno poreklo vse bolj zamegljeno (Dunning in Narula 1998: 2-10).

Osrednja teorija, ki pojasnjuje TNI z vidika podjetja, je internalizacijska teorija, ki sta jo tako poimenovala Peter Buckley in Mark Casson. Internalizacija pojasnjuje proizvodnjo in prodajo multinacionalnih podjetij v tujini in izhaja iz koncepta transakcijskih stroškov¹² oziroma Coasovega dognanja, da ima uporaba trga svojo ceno. Je odgovor na hibe oziroma pomanjkljivosti trgov izdelkov in proizvodnih faktorjev, ki onemogočajo učinkovito delovanje mednarodne menjave in vlaganj, skratka delovanje trga v smislu Pareto učinkovitosti¹³. Transnacionalna podjetja so potemtakem odgovor na eksternalije, ki jih povzročajo tržne hibe. Posebnega pomena je neobstoj trga za vmesne izdelke, kot so raziskovanje, informacije in znanje, ki so po Rugmanovih (1980: 13) besedah olje, ki podmazuje motor multinacionalnega podjetja. Ker za te vire, ki so ustvarjeni s strani podjetja, ni trga, zanj tudi ni prave cene. Multinacionalna podjetja zato poganja lasten notranji trg, ki omogoča transformacijo neoprijemljivih virov v vredno podjetniško premoženje. Z drugimi besedami, podjetje se odloča za internalizacijo tako dolgo, dokler so stroški transakcij preko trga višji, kot njihovo hierarhično kanaliziranje znotraj podjetja, ki ima več obratov.

Vernonova teorija življenjskega ciklusa proizvoda je bila prva, ki je vključevala tudi časovno dimenzijo. Predvideva, da proizvodnja izdelka gre skozi različne faze, pri čemer se center proizvodnje postopoma seli iz najbolj razvitih držav v manj in najmanj razvite, s tem pa se spremenijo tudi tokovi in vzorec mednarodnih aktivnosti. V fazi novega proizvoda je izdelek nestandardiziran. Ker proizvodnja zahteva visoko stopnjo gibkosti, torej visoko izobraženo delovno silo, so proizvodni stroški visoki. Inovator v tej fazi uživa prednosti

¹² Transakcijski stroški so stroški uporabe trga za določene transakcije oziroma tisti, do katerih v idealnih pogojih popolne konkurence ne bi prišlo, v realnem svetu v katerem poslujejo podjetja pa do njih prihaja in zato vplivajo na poslovne prakse in krojenje politike. Williamson (v Rugman 1986: 34) razlikuje tri vrste transakcijskih stroškov: stroške informiranja, stroške sklepanja pogodb in stroške uveljavljanja pogodb.

¹³ Pareto učinkovitost je tista učinkovitost sistema, pri kateri se ne more proizvajati več kakršnegakoli izdelka iz enake količine inputov, ne da bi se zmanjšala druga proizvodnja. Pareto optimum pomeni takšno alokacijo virov, pri kateri nobena dodatna realokacija ne bi mogla koristiti nikomur, ne da bi škodila drugim. V bistvu pomeni, da so spremembe v gospodarstvu koristne, če drugim ne škodijo (Svetličič 1996: 253).

monopolne moči, povpraševanje je cenovno neelastično. V fazi širjenja proizvodnje se začne tudi izvoz izdelka, ki je smotrno vse dokler so stroški izvoza nižji kot stroški proizvodnje v tujini. Z rastjo proizvodnje postaja izdelek vse bolj standardiziran, prevladovati začnejo ekonomije obsega. V fazi dozorevanja proizvoda začne rasti povpraševanje po izdelku tudi v drugih razvitih državah. Povpraševanje postane cenovno elastično, konkurenca se krepi. Proizvodni stroški padajo, zato se primerjalne prednosti selijo v tiste države, ki razpolagajo s cenejšo delovno silo. Investitor se znajde pred odločitvijo ali izgubiti tržni delež v korist tujih, cenejših proizvajalcev, ali pa sam investirati v tujino, kjer so proizvodni stroški nižji in tako izkoriščati tuje primerjalne prednosti. V zadnji fazi standardiziranega proizvoda postane tehnologija lažje dosegljiva saj jo tehnološko napredne firme že lahko posnemajo ali adaptirajo. Proizvajalka postane tista država, ki ima najcenejšo nekvalificirano delovno silo, izdatki za R&D so majhni, proizvodnja pa postane rutinska. Dežela primerjalnih prednosti se tako, vzporedno s staranjem tehnologije, preseli tja, kjer so viri najcenejši. V drugi različici svoje teorije se je Vernon, bolj kot na evolucijo značilnosti izdelka, osredotočil na tržni položaj in uvedel fazo inovacijskega monopola, fazo zrelega oligopola in fazo ostarelega oligopola. Bistvo teorije življenjskega cikla proizvoda je, da kot osrednjo gibalno silo naložb v tujini povdarja tehnološki napredek. Na podobnih izhodiščih sloni tudi teorija tehnološke akumulacije, katere zastopniki so Cantwell, Lall in Pavitt. Podpira idejo o nujnosti izhodne internacionalizacije saj je uvajanje tehnologije kumulativen proces serije tehnoloških sprememb. Tehnološke sposobnosti se razvijajo s procesom učenja in so odvisne od uveljavljanja podjetniškospecifičnega znanja na različnih trgih, kjer se tehnologija uporablja (Svetličič 1999: 41).

Porter (1990) v svojih teoretičnih izhodiščih izhaja iz naslednjega vprašanja: zakaj dežela doseže mednarodni uspeh v določeni panogi? Odgovor najde v štirih (širokih) dejavnikih dežele, ki oblikujejo okolje, v katerem lokalna podjetja tekmujejo, in ki pospešuje ali zavira ustvarjanje konkurenčnih prednosti. Ti štirje faktorji sestavljajo nacionalni diamant konkurenčnih prednosti države in so naslednji: faktorski pogoji, pogoji povpraševanja, povezane in podporne panoge in strategije podjetij. Ti dejavniki, vsak posebej in kot sistem, tvorijo kontekst, v katerem podjetja neke dežele nastanejo, medsebojno tekmujejo in, najpomembneje, pritiska na podjetja, da ta investirajo in inovirajo (Porter 1990: 71). Kljub različnosti gospodarstev in njihovih nacionalnih diamantov, je mogoče zaznati prevladujoči vzorec narave konkurenčnih prednosti skozi čas. Porter loči štiri različne stopnje konkurenčnega razvoja države (Porter 1990: 545-560): faktorsko poganjano, investicijsko poganjano, inovacijsko poganjano in z bogastvom poganjano fazo. Vendar Porterjev model sam po sebi v analizo ne vključuje TNI kot pomembnega elementa krepitve konkurenčnih sposobnosti, in ki je končno tudi *sine qua non* obstoja transnacionalnih podjetij. Obenem se tudi preveč naslanja na domači diamant in zanemarja dejstvo, da so TNI dvosmerna cesta¹⁴. Te pomanjkljivosti so bile jedro Dunningove kritike, ki je v Porterjev diamant vnesel manjkajoče TNI kot dodatno zunanjo spremenljivko, ki je zlasti pomembna za majhne države. Dunningova dopolnitev izhaja iz dveh sklopov pomembnih značilnosti TNP, ki temeljijo na njihovi transnacionalnosti. Prvi se nanaša na vhodne TNI: TNP razpolagajo z drugačnimi viri in sposobnostmi kot domača podjetja in te vire in sposobnosti tudi uporabljajo na drugačen način. Drugi sklop pa se nanaša na izhodne TNI: TNP imajo dodatne opcije, ker je njihova dejavnost zemljepisno razvejana. Zaradi tega imajo večje možnosti diverzifikacije premoženja in ekonomskih aktivnosti in dostop do tujih virov, trgov, ekonomskih sistemov, poslovnega sodelovanja, infrastrukture in vrste konkurence (Dunning v Svetličič 1996: 233). TNI

¹⁴ Celo več, vhodne TNI šteje kot ne najbolj zdrave (Svetličič 1996: 232).

imajo na sestavine nacionalnega diamanta pomemben vpliv, bistveno pa je, da lahko TNP, s svojo transnacionalnostjo, izkoriščajo in se naslanjajo na nacionalne diamante različnih držav in ne zgolj domače.

Ozawina dinamična paradigma razvoja, ki ga poganjajo tuje neposredne investicije je ena izmed redkih, ki vhodne, še posebej pa izhodne TNI obravnavajo kot močan razvojni inštrument. Njegova bistvena ugotovitev je, da lahko izhodne TNI pomagajo v preobrazbi nacionalnega gospodarstva dežele, ki jih izvaja, kolikor so sestavni del sistematične razvojne strategije navzven naravnane razvoja. S pomočjo izhodnih TNI dežela/firma ohranja prednosti še tudi potem, ko zaradi dviga plač ne bi bila več svetovno konkurenčna. Na ta način pridobiva sredstva in čas za izvedbo potrebne preobrazbe v smeri osvajanja izdelkov višje stopnje predelave (Svetličič 1996: 238-239). Svoja dognanja je Ozawa izpeljal iz razvoja Japonske po drugi svetovni vojni, ki je glede na dinamično spreminjanje treh vrst dejavnikov potekal v štirih fazah. Ti dejavniki so: primarni dejavniki (naravni viri in delo), fizični kapital in človeški kapital. Njegova klasifikacija razvojnih stopenj v bistvu sledi Porterjevemu konceptu, pri čemer države prehajajo od delovno intenzivne faze preko faze modernizacije, temelječe na ekonomijah obsega, sestavljalne faze, za katero je značilen razvoj diferenciranih proizvodov, do inovacijsko naravnane faze. Z gospodarsko rastjo se dinamično spreminja tudi pomen treh glavnih dejavnikov, s tem pa tudi primerjalne prednosti države. Večji kot je BDP na prebivalca, večji je obseg fizičnega in človeškega kapitala v primerjavi z naravnimi viri in večji je obseg človeškega kapitala v primerjavi s fizičnim kapitalom. V prvi fazi prevladuje delovno intenzivna proizvodnja, ki temelji na poceni delovni sili. Sočasno z erozijo konkurenčnih prednosti v teh dejavnostih začnejo izhodne TNI izkoriščati poceni delovno silo v geografsko in psihološko bližnjih državah. V drugi fazi začnejo prevladovati t.i. nediferencirane Smithove panoge (težka in kemična industrija), ki temeljijo na ekonomijah obsega. Izhodne TNI v tej fazi iščejo vire v tujini. V sestavljalni fazi je značilna proizvodnja trajnih potrošnih dobrin (avtomobili, elektro proizvodi,...), ki jo spremljajo izvozno nadomestne izhodne TNI. V inovacijsko naravnani fazi pa pride do uveljavljanja schumpeterskih izdelkov, ki so visoko inovacijsko intenzivni (Ozawa 1992: 36-39). Bistvo Ozawine paradigme je ugotovitev, da lahko TNI, ne samo vhodne, ampak tudi izhodne, bistveno skrajšajo čas učenja, pridobivanja izkušenj in manjkajočega znanja in na ta način skrajšajo razkorak razvoja med državami na višji in nižji razvojni stopnji (Svetličič 1996: 246). Za razliko od življenjskega ciklusa proizvoda, ki se konča s TNI, se Ozawin koncept začenja z mednarodnim poslovanjem, ki torej ni defenzivni inštrument v skrajni sili, ko druge oblike mednarodnega ekonomskega sodelovanja ne dajejo več zadovoljivih rezultatov, ampak ofenzivni inštrument zapiranja tehnološkega razkoraka in zadrževanja konkurenčnih prednosti (Svetličič 1996: 205-213).

Sedemdeseta leta prejšnjega stoletja so prinesla enega izmed najbolj prodornih teoretičnih prispevkov skandinavskih avtorjev, tako imenovanega stopenjskega modela internacionalizacije. Njegovi tipični predstavniki so Luostarinen, Wiedersheim, Johanson in Vahlne. Kot že ime pove, temelji na postopnem razvoju posameznih faz in oblik internacionalizacije. Poudarja dvosmernost procesa internacionalizacije, ki vključuje tako vhodno, kot tudi izhodno internacionalizacijo, in kooperativni tip internacionalizacije (strateške povezave, kooperacijski sporazumi). Proces se začne z domačim delovanjem, nadaljuje z vhodno internacionalizacijo, sledi izhodna internacionalizacija, ki jo oplaja še kooperacija. Obenem razlikuje tudi internacionalizacijo na ravni dežele (makro nivo), panoge (mezo nivo) in podjetja (mikro nivo). Na ravni podjetja se odvija po naslednjih oblik poslovanja: izvozna faza (ponavadi najprej preko agentov in posrednikov), faza ustanavljanja prodajnih podružnic v tujini, licenčna in podpogodbeniška faza in proizvodnja v tujini. Postopnost oblik delovanja se začne z neinvesticijskimi oblikami (trgovina), tem sledijo različne pogodbene oblike mednarodnega

sodelovanja (licence, franšize, kooperacija, projekti na ključ), naložbeno sodelovanje (na začetku v trgovinske podružnice), pogodbeno sodelovanje v proizvodnji, portfolio naložbe in na koncu še TNI. Geografsko se internacionalizacija začne najprej na psihološko, kulturno in geografsko bližjih trgih; sočasno z razvojem podjetja pršijo svojo dejavnost tudi na bolj oddaljene trge. Kot predmet internacionalizacije naj bi se najprej internacionalizirali izdelki, nato storitve, sistemi in na koncu še know how.

Zanimiv poskus vključitve tečajnih tveganj v teorijo TNI je predstavil Aliber. Izhajal je iz predpostavk o različnih valutnih območjih, na katerih si multinacionalna podjetja lahko izposojajo vire ceneje, kot njihovi potencialni tekmeci v deželah gostiteljicah, zaradi obstoja premije na valuto domače države. To povečuje dohodek multinacionalnim podjetjem in jim omogoča, da se vključujejo v tvegane investicije. Gre za to, da multinacionalna podjetja razpolagajo s cenejšim dostopom do kapitala, saj si ga izposojajo tam, kjer je cenejši in investirajo tam, kjer daje višje donose. Na določen način bi tudi Aliberjev model lahko interpretirali kot primer internacionalizacije firmospecifičnih prednosti, ki izhajajo iz možnosti sposojanja lokalnih virov v državi gostiteljici, zaradi močne domače valute (Rugman 1980: 19).

V oligopoliziranih panogah transnacionalna podjetja pogosto posegajo po defenzivnih TNI, ker so usmerjena v zaščito svojega tržnega deleža, tako na svetovni, kot tudi na lokalni ravni. Koncept defenzivnih investicij je najbolj natančno obravnaval Knickerbocker v svoji teoriji oligopolistične reakcije. Ugotovil je, da so tuje afilije podjetij, ki poslujejo v oligopoliziranih panogah, razporejene v grozdih. Ko eno podjetje ustanovi izpostavo v določeni deželi, njegovi rivali reagirajo tako, da tudi sami odprejo filialo na tem trgu. Podjetje torej začne internacionalizirati svojo dejavnost ne zato, ker bi imelo kakšne prednosti, pač pa, da ne bi zaostalo za voditeljem v panogi (Knickerbocker v Rugman 1980: 17).

Teorij, ki se ukvarjajo z internacionalizacijo in poslovanjem transnacionalnih podjetij, je zelo veliko. Omenjam jih le nekaj, predvsem tiste, ki so še posebej zanimive z vidika izhodnih TNI in imajo, kot bomo videli kasneje, za moje raziskovanje tudi največjo pojasnjevalno moč, tako na narodnogospodarski, kot tudi panožni in podjetniški ravni.

2.3. Velike in majhne države v luči internacionalizacije in globalizacije

Splošno sprejet dogovor o pojmih »majhna« in »velika« država ne obstaja, zato so takšne opredelitve, po sili razmer, še vedno abstraktni koncepti. V nekaterih primerjavah velikost ne igra nobene vloge, v mednarodnih odnosih, denimo, pa je zelo pomembna.

Najpogosteje uporabljeni kriterij je razmejitev držav glede na velikost populacije, pri čemer število prebivalstva majhnih držav ne presega deset ali petnajst milijonov (Kosonen 2003: 4). Že zelo zgodaj se je spoznalo, da takšen demografski kriterij sam po sebi ni ustrezen, ampak je bolj priporočljivo uporabljati ekonomske kriterije, ali pa vsaj njihovo kombinacijo z demografskimi kriteriji. Na lizbonski konferenci leta 1975 je prevladalo stališče, da je najprimernejši kriterij za določitev velikosti države velikost domačega trga, ostalo pa je nedorečeno, kako le-to izmeriti. Različni avtorji zato uporabljajo različne kriterije (BDP, delež domačega BDP v svetovnem, različni sintetični kriteriji, ipd.).

Kot majhno državo lahko opredelimo tudi tisto, katere ekonomska politika nima posledic za druge države. Zelo pomembna omejitev majhne države je majhnost njenega trga, kar se odraža v premalo zahtevnem in nasploh premajhnem povpraševanju in prešibki konkurenci. Ravno zaradi tega majhen trg ne daje spodbud za

inovacije, zato majhne države praviloma ne uvajajo novih revolucionarnih tehnologij, ampak jih predvsem posnemajo in se prilagajajo strukturnim spremembam v tujini (Svetličič 1996: 133-136).

Za potrebe naše analize je dovolj, da predpostavljamo, da število prebivalstva v majhni državi ne presega petnajst milijonov, in da njihove aktivnosti ne vplivajo na svetovne cene. Znotraj Evrope tako lahko Veliko Britanijo, Francijo, Nemčijo, Italijo in Španijo jasno obravnavamo kot velike države (Kosonen 2003: 4).

In zakaj bi torej naj velikost bila pomembna? Eden izmed glavnih razlogov je predpostavka, da majhne države predstavljajo odprte ekonomije; njihov domači trg je majhen in imajo zato velik delež uvoza in izvoza v nacionalnem proizvodu. Majhne države morajo v veliki meri opirati svojo proizvodnjo na izvoz. Zato ker so njihove ekonomije specializirane, morajo uvažati veliko potrošnih in investicijskih dobrin. Internacionalizacija njihovih gospodarstev se je začela z zunanjo trgovino, nato pa so narasle tudi vhodne in izhodne investicije. Po drugi strani večje dežele razpolagajo z večjim domačim trgom in bi zato naj bile manj odvisne od tujine.

Vloga velikih nacionalnih trgov se danes zmanjšuje, saj velikost trga vse bolj nadomeščajo trgovinski pakti in naraščajoča regionalna integracija, za katero so značilni liberalizacijski ukrepi, ki pozitivno vplivajo na mednarodne ekonomske odnose in majhnim državam, ob spretno zastavljeni strategiji razvoja, omogočajo veliko večjo vključenost in preseganje majhnosti domačega trga. Kljub temu ima za majhne države mednarodno sodelovanje veliko večjo težo, saj le-te razpolagajo z omejenim in bolj koncentriranim produkcijskim sistemom ter manjšo razpoložljivostjo naravnih in človeških virov. Takšne omejitve lahko majhne države presežejo s pomočjo izkoriščanja dejavnikov v drugih državah, torej z internacionalizacijo svoje dejavnosti.

Tudi vpliv sprememb je na položaj majhnih držav bistveno večji, saj so usodno odvisne od gibanj v mednarodnem okolju. Tradicionalno v majhnih državah dominira peščica velikih podjetij in veliko število majhnih in srednje velikih, zato je za majhne države zelo pomembno pravočasno in ustrezno odzivanje na spremembe in trende v svetovnem gospodarstvu; njihov uspeh je v veliki meri odvisen od njihovega odzivanja na transformacije svetovne ekonomije in predvidevanja bodočega razvoja.

Majhno gospodarstvo torej teži k večji internacionalizaciji, pri čemer se mora poleg izvažanja nujno povezovati tudi v ustrezne reprodukcijske povezave z drugimi deželami. Le tako lahko dosega ne le proizvodne, pač pa tudi R&R, trženjske in organizacijske ekonomije obsega. Majhne države oziroma njihova podjetja morajo zato še mnogo bolj in prej internacionalizirati svojo dejavnost kot podjetja iz velikih držav, da bi dosegla minimalen prag učinkovitosti. Izhodne TNI dvigajo prag učinkovitosti domačega gospodarstva in tako kot zunanja trgovina prispevajo k optimalni alokaciji virov v razmerah oligopolne strukture svetovnega trga. Za izhodno internacionalizacijo se zato hitreje odločajo podjetja iz majhnih držav, saj le tako lahko dosežajo ekonomije obsega in si zagotovijo manjkajoče vire (Svetličič 1999: 53-54). Poleg tega danes jedro konkurenčnosti vse bolj postajajo neoprijemljive prednosti, katerih interni transfer ali internalizacija postaja temeljna oblika mednarodnega sodelovanja.

Za majhna gospodarstva je zato še toliko bolj nujna holistična in preudarna internacionalizacijska politika, spodbujanje integracije, dobro definirana strategija razvoja neoprijemljivih virov in specializacija v nišne sektorje.

3. ZAKONODAJNO-PRAVNI OKVIR ŠPANSKE IZHODNE INTERNACIONALIZACIJE

3.1. Kratka evolucija

Španska zakonodaja, ki ureja izhodne TNI in druga področja nadzora nad tujo valuto, se je razvijala v koraku z ekonomskim položajem, v katerem se je dežela v določenem trenutku nahajala. Vse do sedemdesetih let neke pristne regulacije na področju investicij v tujino sploh ni bilo. Edina izjema je bil zakon o monetarnih prestopkih¹⁵, ki je segal daleč nazaj v leto 1938 in je kot nezakonito dejanje obravnaval, s transferjem domače valute, pridobljeno premoženje ali pravice v tujini, brez predhodne administrativne avtorizacije¹⁶ (Giraldez Pidal 2002: 37). Šlo je za izjemno defenzivno zakonodajo, katere namen je bil preprečiti odliv kapitala v tujino, do katerega bi lahko prišlo ob koncu državljanske vojne.

Zakon o ekonomski ureditvi¹⁷, ki je bil sprejet leta 1959, je uvedel prijaznejše obravnavanje vstopanja kapitala. Le malo pa se je spremenil odnos do izhodnih TNI. Kljub temu ta dokument predstavlja začetek procesa ekonomske liberalizacije in umik številnih intervencionističnih ukrepov. Pristojnost za odobritev TNI je bila dodeljena Ministrstvu za trgovino, natančneje Odboru za finančne operacije v tujini¹⁸, z izjemo investicij bančnih entitet, katerih postopek avtorizacije je vodila Banka Španije, in investicij Nacionalnega inštituta za industrijo¹⁹, ki jih je moral odobriti ministrski svet. Omenjeni organi so se sicer precej liberalno lotili avtorizacijskih postopkov, vendar pa, zaradi domačih gospodarskih okoliščin in pomanjkanja interesa s strani podjetij, vlog ni bilo veliko. Obenem tudi plačilna bilanca ni zmoгла generirati zadostnih deviznih rezerv, ki bi dovoljevale večje investicije v tujino.

Šele v sedemdesetih letih²⁰ je Španija prvič razpolagala z nekoliko bolj specifičnim in enotnim režimom, ki je urejal španske neposredne investicije v tujino. V letih 1973 in 1978 sta bila objavljena dekreta, ki sta s precejšnjo previdnostjo uvedla nadaljnje liberalizacijske ukrepe za TNI. Ureditev, ki je izhajala iz teh dveh dokumentov je bila usmerjena v povečanje prisotnosti španskih podjetij v tujini in napredovanje v procesu finančne integracije države v mednarodne kapitalske tokove. Prvi izmed njiju²¹ je vzpostavil enoten postopek na tem področju – čeprav na račun podaljšanja samega postopka avtorizacije vlog – in omejil pristojnost odločanja o avtorizaciji na en sam organ. Pomanjkljivosti določil so se nanašale predvsem na samo definicijo koncepta TNI. Ni bilo jasno, kaj se obravnava kot tuja neposredna investicija in ali so v ta koncept vključene tudi investicije tujcev, rezidentov Španije. Hkrati ni bilo opredeljeno tudi, kaj pomeni imeti učinkovit vpliv na upravljanje podjetja v tujini. Po drugi strani pa tudi liberalizacije, ki jo je ta dokument razglašal, ni bilo mogoče razumeti kot take, ker so bila podjetja, ki se jih je ta liberalizacija dotikala, zelo redka²². Dekret, ki je stopil v veljavo leta 1978²³ je nekaj teh pomanjkljivosti odpravil. Razjasnil je koncept TNI, različne tipe investicij in medije skozi katere se le-te realizirajo. Poleg tega je odvezal predhodne avtorizacije vse projekte vredne manj kot 10 milijonov ESP (takšnih projektov je bila v tem času večina), za ostale investicije pa uvedel »a posteriori«

¹⁵ Ley de Delitos Monetarios.

¹⁶ Enako je veljalo tudi za pridobitev lastništva na domačem ozemlju s strani nerezidentov.

¹⁷ Decreto-Ley de Ordenacion Economica.

¹⁸ JOFEX – Junta de Operaciones Financieras en el Exterior.

¹⁹ INI – Instituto nacional de industria.

²⁰ V tem času so, kot bomo videli kasneje, izhodne investicije že dosegle določen nivo.

²¹ Real Decreto 487/1973.

²² Proces odobritve vlog je bil vse do leta 1978 olajšan samo za podjetja, ki so posedovala izvozno licenco, ki je veljala kot dovoljenje za izvažanje.

²³ Real Decreto 1087/1978.

nadzor ves čas njihovega življenja. Noben izmed do tega časa sprejetih zakonskih aktov med investicije še vedno ni vključeval ustanavljanja podružnic v tujini s strani bančnih ustanov, ki so se beležile pod rubriko druge investicije, še naprej pa jih je moral predhodno odobriti tudi svet ministrov. Ustanovitev filial s strani ostalih podjetij se je vključilo v pojmovanje TNI, poleg tega pa tovrstne TNI tudi niso bile obvezane predhodne avtorizacije. Hkrati je država še vedno obdržala pravico do zavrnitve projekta, kadar je predpostavljala, da bi leta lahko imel negativne učinke na domače gospodarstvo. V splošnem so bili liberalizatorski ukrepi teh dveh dokumentov še vedno zelo omejeni.

Proces ekonomske liberalizacije, ki ga je vzpodbudilo tudi izboljšanje plačilnobilančnega stanja, se je nadaljeval s sprejemom novih dveh pravnih aktov v letu 1979²⁴. Vendar pa na nove liberalizacijske težnje ne gre gledati zgolj kot na odsev trenutnega gospodarskega stanja v državi. Nepremišljeno nadaljevanje odpiranja države v odnosih s tujino bi namreč za domače gospodarstvo pomenilo samomor. Ni se bilo slepiti pred dejstvom, da je proces odpiranja nepovraten, če ne že to, pa bi bil zasuk na sredini poti vsaj zelo drag, tako v političnem, kot tudi v ekonomskem smislu. Nova zakonodaja je pomenila prehod od prejšnjega režima diskrecijske avtorizacije na režim verifikacije avtentičnosti, pravilnosti in skladnosti z splošno zakonsko ureditvijo, brez »a posteriori« nadzora nad realiziranimi operacijami. Razširilo se je tudi pojmovanje koncepta TNI, v katerega se je vključilo beleženje pet ali večletnih finančnih posojil povezanim družbam v tujini, razjasnil pa se je tudi status nerezidentov. Pristojni organ na tem področju je postala institucija z imenom Splošna direkcija za transakcije s tujino²⁵ in v okviru le-te Odbor za investicije²⁶, ki si je pridržal pravico do paralizacije projekta, kar pa se v praksi ni nikoli zgodilo. Zaželeno je bilo, da investitorji oddajajo letna poročila o razvoju svojih projektov, kar bi, pogojno rečeno, lahko bil odličen mehanizem za statistično in analitično spremljanje kapitalskih odnosov s tujino. Pogojno rečeno zato, ker se je v praksi to redko upoštevalo, zaradi česar je preučevanje razvoja španske internacionalizacije za celotno obdobje močno oteženo²⁷. Ti ukrepi so bili v veliki meri motivirani z vse intenzivnejšimi izhodnimi TNI kot sredstvom za spodbujanje izvoznih aktivnosti. Tudi pri uravnoteženju tekočega računa plačilne bilance so pomembno vlogo odigrali prihodki, ki so jih ustvarjale izhodne TNI. Kljub temu, da se na dolgi rok ni šlo zanašati zgolj na ta dva učinka, je postajalo vedno bolj jasno, da v svetu, v katerem so mednarodni ekonomski odnosi iz dneva v dan bolj intenzivni, in v katerih vedno več španskih podjetij igra aktivno vlogo, zavorna vloga države ni več na mestu.

Vstop Španije v EU, 1. januarja 1986, je prinesel tudi priložnost oziroma že kar obvezo po nadaljnji posodobitvi zakonodaje na področju TNI. V okviru evropske direktive so bile TNI že od leta 1960 del transakcij, ki so jih države članice obvezane brezpogojno liberalizirati. Pri tem jim ostane pravica do revidiranja narave in stvarnosti transakcij in lahko posegajo po nadzornih ukrepih ter intervenirajo, v kolikor je to potrebno.

Modifikacija zakonodaje v letu 1986²⁸ je kot splošnega vzpostavila režim predhodne verifikacije tujih neposrednih investicij. Izjema so ostale neposredne investicije v nerezidentske družbe v obliki prevzemov, investicije v holdinške družbe ter akvizicije in izkoriščanje nepremičnin, za katere je bila še naprej obvezna

²⁴ Kraljevi dekret (Real Decreto 2236/1979), sprejet 14. septembra 1979 in ministrski nalog (Orden Ministerial), sprejet 15. oktobra istega leta.

²⁵ Direccion General de Transacciones exteriores.

²⁶ Še danes so vse administrativne funkcije centralizirane v tej ustanovi.

²⁷ Analizo španske internacionalizacije otežuje neenotnost podatkov, zaradi pogostega prenašanja pristojnosti med inštitucijami in različnega pojmovanja TNI skozi čas.

²⁸ Real Decreto 2374/1986.

predhodna avtorizacija²⁹. Odlok sprejet 19. decembra 1988 pa je tudi te oblike TNI odvezal predhodne avtorizacije.

3.2. Aktualna ureditev

Liberalizacija kapitalskih gibanj je bila s strani EU razglašena že s tako imenovano maastrichstsko pogodbo, s čimer je bila dosežena primerljivost le-teh z ostalimi temeljnimi komunitarnimi svoboščinami. Člen 73 B konstitutivne pogodbe Evropske ekonomske skupnosti ni samo prepovedal omejevanja gibanja kapitala in plačil med državami članicami, ampak tudi med njimi in tretjimi državami. Hkrati je člen 73 D iste pogodbe državam članicam priznal pravico do vzpostavitve oziroma obdržanja administrativnih mehanizmov nadziranja kapitalskih operacij. Takšen sklep je imel v svojem bistvu dva namena: omogočiti administrativno, statistično in ekonomsko poznavanje teh operacij in morebitno sprejemanje ukrepov v javno dobro.

Oba vidika omenjene pogodbe sta bila tudi temeljna elementa modifikacije španske zakonodaje v letu 1992. Spremljanje investicij je bilo omogočeno preko »ex-post«³⁰ poročanja o operacijah. Investicije, usmerjene v države, ki so veljale za davčne raje³⁰, so morale biti naznanjene pred njihovo realizacijo. S tem je imela država še vedno možnost sprejemanja ukrepov in tudi ustavitve operacij.

Aktualna španska zakonodaja na področju gibanja kapitala in še posebej neposrednih investicij izhaja iz dveh dokumentov, ki sta bila sprejeta 2. julija 1992. Oba dokumenta sta bila namenjena prilagoditvi zakonodaje interni evropski ureditvi, za katero je značilna odsotnost predhodnega administrativnega nadziranja operacij, razen v primeru, ko je treba zaščititi javno blaginjo. Prvi od njiju obravnava neposredne investicije v Španijo³¹, drugi pa španske investicije v tujino³². Oba pravna akta sta del tako imenovanega »administrativnega režima valutnega nadzora«³² in sta v tistem času delovala skupaj z nizom ostalih regulatornih aktov, ki so se nanašali na vsakega izmed ekonomskih sektorjev posebej. Delovanje vseh teh aktov oziroma njihova sektorska razdelitev je ustvarila vtis vseмогоčnega nadzora, obenem pa tudi konkurenco med ministrstvom za gospodarstvom samim in oddelki, ki so pristojni za vsakega izmed sektorjev. Maja 1999 je bila uvedena dokončna in brezpogojna liberalizacija gibanja kapitala v obe smeri.

Glede zunanje trgovine velja povedati samo nekaj besed. Glavni kriterij španske zakonodaje na tem področju, v obdobju pred vstopom v EU, je temeljil na obvezi po pridobitvi izvozne licence. Pri tem je obstajalo nekaj izjem, ki so izhajale iz narave dejavnosti (potovalne storitve oziroma čezmejni potniški promet). Z vstopom države v EU je Španija ukinila administrativno urejanje zunanje menjave, ukinila licence, odpravljene pa so bile tudi številne takse in oblike količinskega omejevanja izvoza. Temeljni zakonodaje, ki danes ureja zunanjo trgovino Španije, izhajajo iz Kraljevega dekreta 2701/85 in Ministrskega odloka, sprejetega 21. februarja 1986, in urejajo izvoz in uvoz blaga in storitev, uvoz in izvoz začasnega značaja, posebne oblike zunanjetrgovinskih poslov in opredeljujejo pogoje opravljanja gospodarskih dejavnosti v tujini. Država regulira predvsem izvažanje izdelkov, ki imajo značaj redkih dobrin, strateški značaj (radioaktivni minerali), varnostne omejitve (orožje) ter zdravstvene ali etične omejitve (Sanchez Muñoz 1993: 150-151). Poleg tega nova evropska

²⁹ To je dopuščala tudi pristopna pogodba in sicer za prehodno obdobje, ki se je izteklo 31. decembra 1988.

³⁰ Osnovna značilnost davčnega raja je nizka ali ničelna davčna stopnja.

³¹ Real Decreto 671/1992.

³² Real Decreto 672/1992.

zakonodaja navaja, da menjava med državami članicami ni več »uvažanje« in »izvažanje« ampak »prejemanje« in »pošiljanje«. Sprememba je bolj terminološkega značaja in se v praksi ni prijela.

3.3. Pravni koncept tujih neposrednih investicij

Obstoječa zakonska ureditev opredeljuje neposredne investicije (v obe smeri) v skladu z ostalimi državami članicami EU in večino članic Mednarodnega denarnega sklada na naslednji način: neposredna investicija se nanaša na investicijo, katere namen je pridobitev dolgoročnega lastniškega deleža v podjetju, ki deluje v državi, drugačni od države investitorja, pri čemer je namen investitorja pridobiti glasovalno pravico in vpliv na upravljanje podjetja (Banco de España 2004: 100).

Ta opredelitev temelji na motivacijskem vidiku in razlikuje med TNI in portfolio naložbo, ki se nanaša na pasivni in morebiti le začasen interes vlagatelja po pridobitvi lastniškega deleža, dividend ali kapitalskega dobička, brez kakršnekoli specifične udeležnosti v upravljanju podjetja. Ker uradne državne statistike ne morejo meriti motivacijske komponente neposredne investicije, in, za razliko od trgovinskih tokov, tuje neposredne investicije ne gredo skozi carinsko kontrolo, španska zakonodaja kot tuje neposredne investicije obravnava naslednje³³:

1. Udeležba v družbi v tujini, ki omogoča efektiven vpliv na upravljanje podjetja in jo je možno realizirati na naslednje načine:
 - ustanovitev družbe ali popolna ali delna pridobitev njenih delnic ali družbenega deleža;
 - pridobitev pravic do deleža ali drugih pravic, ki jih je mogoče spremeniti v delnice (lastniški delež).

Predvideva se, da obstaja efektiven vpliv na upravljanje, ko je lastniški delež enak ali večji od 20 odstotkov³⁴. Pred tem so se kot neposredne investicije obravnavale tiste, ki so se izvajale zunaj borze, medtem ko so se tiste, ki so se realizirale preko borze beležile kot portfolio investicije – definicija, iz katere je izhajalo veliko interpretativnih težav.

2. Ustanovitev, razširjanje ali prevzem podružnic ali filial v tujini in njihovo izkoriščanje s strani fizičnih oseb.
3. Dodelitev posojil gospodarskim družbam v tujini za obdobje daljše od pet let, katerih namen je vzpostaviti ali vzdrževati trajne ekonomske vezi.
4. Reinvestiranje dobičkov za povečanje kapitala v družbi ali povečanje vrednosti podružnic ali filial v tujini. Pri tem mora biti delež v tujini po povečanju višji ali enak 20 odstotkom, da se investicija obravnava kot neposredna.

Nosilci TNI so lahko fizične osebe, ki imajo status rezidenta, pravne osebe, ki imajo status rezidenta, ter podjetja ali podružnice na španskem ozemlju, ki so v lasti fizičnih ali pravnih oseb s statusom nerezidenta. Investicije v Španijo (vhodne TNI) se obravnavajo na enak način kot španske investicije v tujino (izhodne TNI).

³³ Glej Banco de España, 2004: 100-102.

³⁴ Dekret iz leta 1992 (Real Decreto 671/1992) je ta delež spremenil na 10% in ga poenotil z določili OECD.

3.4. Plan internacionalizacije in institucionalne vzpodbude izhodni internacionalizaciji

Institucionalna pomoč internacionalizaciji španskih podjetij se lahko pohvali z dokaj bogato zgodovino. Že v osemdesetih letih se je poskušalo intenzivno spodbujati neposredne investicije v tujino, predvsem tistih podjetij, ki so že imela mednarodne izkušnje z izvažanjem. V veliki meri je to pot, ki se tlakuje še danes. Pri tem je razpon uporabljenih mehanizmov precej velik. Od oskrbovanja z informacijami, lajšanja dostopa do inštrumentov izvažanja (konzorciji, sporazumi, itd.), fiskalnih spodbud, dodeljevanja finančnih sredstev, do izobraževanja in še bi lahko naštevali. Najpomembneje je, da so vsi usmerjeni v plemenitenje internacionalizacijske kulture in utrjevanje položaja španskih podjetij v mednarodni ekonomski sferi. Nekaj teh institucij in programov bom v nadaljevanju na kratko opisal.

3.4.1. Plan internacionalizacije

Španija si je v prihodnosti glede svojega procesa internacionalizacije³⁵ zadala naslednje naloge:

1. Večje izvozno pokrivanje Amerike in Azije.
2. Zmanjšanje tehnološke in energetske odvisnosti od tujine.
3. Konsolidacija TNI v Latinski Ameriki in povečanje investiranja na evropske³⁶ in azijske trge.
4. Spodbujanje vhodnih TNI na področju tehnologije.
5. Vključevanje novih sektorjev v izvozno in investitorsko strukturo.
6. Povečanje števila španskih podjetij na tujih trgih.

Ekonomsko politiko je potrebno nasloniti predvsem na zmanjšanje deficita in uravnoteženje proračuna, zmanjšanje fiskalne obremenitve podjetij, ki bo vzpodbujala njihovo internacionalizacijo in na strukturne reforme v najbolj produktivnih sektorjih, zato da bi se povečala njihova konkurenčnost in dosegla učinkovitejša alokacija virov. Obenem je potrebno doseči čim večjo vključenost španskih podjetij v finančne programe, ki jih promovirajo mednarodne institucije in s tem povečati dostop do investicijskega kapitala na srednji in dolgi rok. Zagotoviti je treba čim večje pravno varstvo španskih investicij v tujini, predvsem s širjenjem mreže sporazumov o izogibanju dvojnega obdavčevanja³⁷ in dogovorov o vzajemni zaščiti in promociji investicij³⁸ med partnerskimi državami.

³⁵ Povzeto po Plan de internacionalizacion, Secretaria de Estado de Comercio y Turismo, ki si ga je mogoče ogledati na spletni strani www.mcx.es.

³⁶ V okviru širjenja v Srednjo in Vzhodno Evropo je Španija sprejela »Plan širitve 2000«, ki je namenjen vzpodbujanju španskih podjetij, da del poslov preusmerijo na to območje. Plan je po naravi ofenziven saj skuša odpraviti ovire na poti internacionalizacije španskih podjetij na to področje.

³⁷ To so sporazumi podpisani s ciljem izogniti se dvojnemu obdavčevanju fizičnih in pravnih oseb, rezidentov v obeh državah ali pa samo eni izmed njiju. Takšni bilateralni sporazumi so pomembni z vidika zaščite španskih investicij v tujini, manjše fiskalne obremenitve in posledično tudi cenejšega investiranja v tujini. Do leta 2003 je imela Španija podpisanih 56 takšnih sporazumov, ki si jih je mogoče ogledati na spletni strani www.minhac.es.

³⁸ Bistveni elementi teh sporazumov izhajajo iz zagotovila držav podpisnic sporazuma, da bodo v njih investitorji deležni iste oziroma ne manj ugodne obravnave kot njeni državljani. Do leta 2003 je imela Španija podpisan takšen sporazum s 47 partnericami.

3.4.2. Linea FEV – Financiranje študij uspešnosti projektov in programov

Linea FEV³⁹ je program, ki je nastal leta 1995 in je eden izmed inštrumentov pospeševanja internacionalizacije španskih podjetij preko sodelovanja v začetnih fazah razvoja projektov in programov realiziranih v tretjih državah⁴⁰. Iz tega vira je letno namenjenih okrog 80 milijonov EUR. Sredstva iz linije FEV, se v odvisnosti od značaja prosilca, namenjujejo na treh ravneh:

1. Javni značaj: gre za donacije španske vlade državi, ki je predmet študije in jo, z namenom odkritja panoge ali regije z velikim potencialom za rast, v tej državi izvede eno izmed španskih podjetij. Odkrivanje panog v ekspanziji namreč omogoča identifikacijo potencialnega cilja za internacionalizacijo zainteresiranega podjetja na dolgi rok.
2. Multilateralni značaj: sredstva namenjena omogočanju večjega vstopanja španskih podjetij in strokovnjakov v transnacionalne finančne institucije (ki so prejemniki sredstev), s čimer jim dajejo možnost seznanjanja z delovanjem in prispevanja svojega znanja k delu teh institucij ter posledično tudi večje možnosti za pridobitev finančnih projektov teh institucij. Sredstva iz tega poglavja so torej usmerjena v fonde namenjene za svetovanje v bankah za razvoj, s ciljem povečanega sodelovanja španskih podjetij pri razvojnih projektih, financiranih iz teh fondov.
3. Privatni značaj: sredstva, za katera zaprosi domače podjetje, ki zazna potrebo za izvedbo določene študije, da si olajša pot na mednarodne trge. Gre za neke vrste zavarovanje tveganja, da podjetju, ki se odloči izvesti študijo, projekt, za katerega se zavzema, ne bo dodeljen. V tem primeru se mu iz tega programa krije 75 odstotkov stroškov izvedbe študije.

Gre za študije, ki jih glede na njihovo vsebino lahko razdelimo v tri skupine: študije, ki se nanašajo na konkretne projekte, študije sektorskih ali regionalnih razsežnosti in svetovalne študije namenjene institucionalni modernizaciji na ekonomskem področju.

3.4.3. Sklad za pomoč pri razvoju FAD

FAD⁴¹ je neke vrste kreditni inštrument, ki ima dvojni značaj⁴². Po eni strani je namenjen pospeševanju izvoza, po drugi strani pa sodelovanju pri razvoju tretjih držav. V okviru FAD je letno namenjenih več kot 500 milijonov evrov sredstev, ki se dodeljujejo na naslednje načine :

1. Krediti ali donacije vezane na nakup španskega blaga in storitev.
2. Prispevki mednarodnim institucijam za razvoj.
3. Donacije namenjene študijam za izboljšanje življenjskih pogojev.
4. Sredstva za najem svetovalnih storitev za prepoznavanje, ovrednotenje in izvajanje projektov.

V splošnem gre za inštrument, s katerim Španija omogoča državam v razvoju ter njenim institucijam in podjetjem možnost financiranja, ki je vezano na nakup blaga in storitev pri španskih podjetjih. Gre za to, da si

³⁹ Financiación de Estudios de Viabilidad de Proyectos y Programas.

⁴⁰ Več o tem inštrumentu glej v publikaciji El sector exterior 2003-2004, str. 139-141, kjer je program podrobno opisan.

⁴¹ Fondo de Ayuda al Desarrollo.

⁴² Več o tem inštrumentu glej v publikaciji El sector exterior 2003-2004, str. 134-139.

države v razvoju zagotovijo možnost pridobitve deviz ceneje, kot na mednarodnih kapitalskih trgih, kar jim olajša dostop do blaga, storitev in opreme, ki jih potrebujejo za nadaljnji razvoj in omogoča financiranje naraščajočih infrastrukturnih potreb (večina operacij je usmerjenih v zdravstvo, izobraževanje in infrastrukturo). Na ta način španska vlada prispeva k razvoju držav, obenem pa svojim podjetjem olajša pot na mednarodne trge.

3.4.4. Izvozno-kreditna politika in politika zavarovanja izvoznih kreditov

Izvozno-kreditna politika⁴³ deluje kot neke vrste finančni sklad, iz katerega lahko črpajo sredstva dobavitelji ali kupci blaga po zelo ugodnih pogojih. Pri črpanju teh kreditov sta dostopna še dva inštrumenta, in sicer zavarovanje obrestne mere in zavarovanje samega izvoznega kredita. Nosilec tega instrumenta je institucija ICO⁴⁴. Na voljo so tri vrste kreditov:

1. Kredit kupcu: dodeli se tujemu kupcu španskega blaga, izplača pa neposredno domačemu izvozniku, kot plačilo za realizirano prodajo.
2. Kredit dobavitelju (izvozniku): kredit se dodeli izvozniku, kupec pa mu ostane dolžnik in sklene trgovinsko pogodbo z izvoznikom.
3. Odprti kredit: na zahtevo tujega kupca se ustvari kreditna linija, iz katere ta lahko črpa sredstva za financiranje večih nakupov.

Številna tveganja, ki so jim podvrženi izvozniki pri svojih transakcijah s tujino (kupec lahko odstopi od pogodbe, bankrotira, lahko pride do naravnih katastrof, politična tveganja,...), lahko privedejo do neplačila obveznosti, ki jih ima tuji kupec do domačega izvoznika ali do kreditodajalca. Inštrument, ki se ga izvoznik v takem primeru lahko posluži, je zavarovanje izvoznega kredita, ki pokrije izgube, v katerih bi se lahko znašle dajalke kreditov za financiranje izvozne aktivnosti. CESCE⁴⁵ je institucija, ki je za to odgovorna v Španiji, njen namen je vzpodbujanje izvoza, še posebej v države z višjim tveganjem.

3.4.5. Linea ICO-ICEX

Na podlagi sporazuma med takratnim Ministrstvom za trgovino in turizem ter inštitucijama ICEX⁴⁶ in ICO, je bila leta 1994 ustanovljena Linea ICO-ICEX, katere namen je bil izboljšanje mednarodne konkurenčnosti domačih izvoznih podjetij ter pospeševanje in lajšanje financiranja španskih projektov v tujini s strani majhnih in srednjih podjetij (z manj kot 250 zaposlenimi), predvsem investicij v proizvodne obrate in širjenje distribucijskih omrežij. Koristniki sredstev so lahko javna ali zasebna domača podjetja ali podjetja z večinskim španskim deležem v tujini. Prejemniki lahko iz sklada črpajo finančne vire v vrednosti največ 70 odstotkov projekta oziroma operacije (Duran Herrera 1999: 128-130).

⁴³ Glej www.ico.es.

⁴⁴ Instituto de Credito Oficial – Nacionalni kreditni institut.

⁴⁵ Compañía Española de Seguro de Credito a la Exportacion – Družba za zavarovanje izvoznih kreditov.

⁴⁶ Instituto Español de Comercio Exterior – Institut za zunanjo trgovino.

3.4.6. COFIDES

COFIDES⁴⁷ je leta 1988 ustanovljena družba z mešanim kapitalom⁴⁸ (družbenim in zasebnim), katere glavni cilj je spodbujanje proizvodnih TNI španskih podjetij (ustvarjanje novih podjetij ali širjenje že obstoječih). Ponuja celostno pomoč v vseh fazah zasebnih investitorskih projektov v države v razvoju in tranziciji na območjih Afrike, Latinske Amerike, Azije ali Vzhodne in Srednje Evrope. Pri tem operacije oziroma sodelovanje COFIDES-a v njih poteka v treh fazah:

1. Predinvesticijska faza:

- Sodeluje pri vzpostavljanju kontakta med investorjem in potencialnim lokalnim partnerjem.
- Svetuje podjetju glede optimalnega finančnega pokrivanja projekta.
- Pod posebnimi pogoji priskrbi vire, ki omogočajo financiranje aktivnosti pred samo izvedbo investicije.

2. Investicijska faza:

- Nudi posredno ali neposredno financiranje projekta preko manjšinske ali prehodne udeležnosti v kapitalu, pri čemer ne pridobi nobenega vpliva na upravljanje podjetja, v katerega investira, ali preko dolgoročnih in srednjeročnih posojil, katerih vračanje se prilagaja rezultatom, ki jih dosega novoustanovljeno podjetje ali podružnica.
- Za pomoč mobilizira instrumente, ki jih ponuja EU, multilateralne finančne institucije, razvojne finančne institucije, svoje delničarje ali lokalne banke.
- Skrbi za institucionalno pomoč projektu, ki ga podpira.
- Nudi svoje večletne izkušnje pridobljene na podlagi sodelovanja pri več kot petdesetih projektih v zelo različnih državah v razvoju.

3. Postinvesticijska faza:

- Pod posebnimi pogoji priskrbi sredstva namenjena razvoju človeških virov, tehnični pomoči in upravljanju projektov.

Pogoj za sodelovanje COFIDES-a pri projektu je, da investor prispeva tudi lastne finančne vire, tehnologijo in vodenje projekta, zaželeno pa je tudi, da se projekt navezuje na sektor, v katerem investor že deluje in ima v njem določene izkušnje.

3.4.7. Udeležnost Španije v multilateralnih institucijah

Udeležnost države v tovrstnih institucijah preko donacij in predpisanega kapitala je za njena podjetja izjemno pomembna, saj jim na tak način omogoča veliko bolj aktivno in plodno udeležbo na natečajih in razpisih za pomembne projekte (svetovanje, gradbeništvo, dobava, infrastrukturni projekti, itd.), ki jih takšne institucije razpisujejo in se izvajajo predvsem v državah v razvoju.

⁴⁷ La Compañía Española de Financiación del Desarrollo – Družba za financiranje razvoja.

⁴⁸ Glej www.cofides.es.

Španija aktivno sodeluje v Svetovni Banki, Banki za azijski razvoj, Interameriški banki za razvoj, Banki za afriški razvoj, Evropski investicijski banki, Evropski banki za obnovo in razvoj, Konvenciji Lome, Skupnih programih za Latinsko Ameriko in Azijo, Protokolih EU za Sredozemlje, PHARE, Programu TACIS, itd. V zadnjih letih si intenzivno prizadeva izboljšati svoj položaj predvsem v Svetovni Banki ter različnih razvojnih bankah z večanjem prispevkov, novimi sporazumi o sofinanciranju in večjo udeležbo v skladih namenjenih tehnični asistenci. Vedno več je tudi španskih podjetij, ki so nosilci projektov, ki se financirajo iz teh multilateralnih okvirjev.

3.4.8. ICEX in njegove aktivnosti

Španski institut za zunanjo trgovino ICEX⁴⁹ je bil ustanovljen leta 1982 s ciljem podpirati podjetja na njihovi internacionalizacijski poti. Po vključitvi v EU se je institut specializiral predvsem v izvozne aktivnosti. Usmerja se na svetovanje, informiranje in uresničevanje izvoznih strategij podjetij, obenem pa skrbi tudi za promocijo španskih podjetij in sektorjev na tujih trgih ter išče investicijske možnosti v tujini. S svojo promocijsko strategijo je delovanje ICEX-a podvrženo naslednjim nalogam:

1. Povečanje izvozne baze: ICEX razpolaga z različnimi programi, ki so namenjeni vzpodbujanju in podpori podjetjem, ki se odločijo za internacionalizacijo, kot so izvozni konzorciji (v letu 2003 jih je bilo okrog 60), utrjeno omrežje uradnih razstavnih prostorov na vseh večjih mednarodnih sejmih, itd. Med njimi izstopa predvsem program PIPE 2000, ki se izvaja od leta 1997 in je rezultat dogovora med ICEX-om, avtonomnimi skupnostmi in gospodarskimi zbornicami in je namenjen malim in srednjim podjetjem, ki razpolagajo z lastnim izdelkom ali storitvijo in želijo spoznati in doseči tuje trge. V okviru programa so podjetja deležna individualiziranega in specializiranega svetovanja ter finančne pomoči in je razdeljen v tri faze:
 - 1. faza: traja približno dva meseca. V tem času se analizira konkurenčni položaj podjetja na trgu, na podlagi katerega se opredelijo njegovi cilji in strategije.
 - 2. faza: traja med 6 in 8 meseci. V tem času se sprejmejo odločitve o ciljnih trgih, zberejo se vse potrebne informacije o državah in opredeli se način penetracije vsakega izmed izbranih trgov.
 - 3. faza: traja med 14 in 16 meseci in je namenjena realizaciji internacionalizacijskega načrta. Začetni cilj programa je bil pomagati 2.000 malim in srednjim podjetjem, da dosežejo stabilno izvozno pozicijo do konca leta 2000; danes je primarna naloga v obdobju med leti 2001 in 2006 ustvariti 3.000 novih stabilnih izvoznikov.
2. Diverzifikacija izvoznih trgov: Kot bomo videli nekoliko kasneje, je španski izvoz močno koncentriran na območju EU in zato preveč odvisen od dogajanja na teh trgih. Zato se je ICEX, v skladu z internacionalizacijskim načrtom (glej podpoglavje 3.4.1.), odločil fokus finančnih spodbud premakniti na porajajoče se trge z velikim potencialom za rast in je temu podredil tudi svoje promocijske programe.
3. Večja sektorska diverzifikacija izvoza: Podobno kot za geografsko strukturo, velja tudi za sektorsko strukturo španskega izvoza. Zato je ICEX svoje aktivnosti prilagodil spodbujanju izvozne aktivnosti zapostavljenih sektorjev, tistih, za katere je značilna visoka tehnološka intenzivnost in tistih, ki imajo v

⁴⁹ Obsežno o tej instituciji na www.icex.es in v publikaciji *El Sector Exterior*.

prihodnosti velik potencial (audiovizualne naprave, umetnost, glasba, industrijski design, svetovalne storitve, biotehnologija, informacijska tehnologija,...). Ena izmed ključnih aktivnosti ICEX-a je postala t.i. strategija makrosektorske promocije na določenih področjih. Pri tem gre za izkoriščanje sinergičnih učinkov, ki izhajajo iz izvozne promocije horizontalno povezanih aktivnosti.

4. Utrjevanje prisotnosti španskih podjetij v tujini: Programi konsolidacije španskih podjetij so usmerjeni predvsem v vzpostavljanje trgovskih podružnic v tujini in vzpodbujanje vlaganja podjetij v svoje blagovne znamke na določenih trgih. Seveda gre v obeh primerih za aktivnosti usmerjene na trge, ki niso del EU.
5. Izboljšanje imidža »Made in Spain«: Ukrepi na tem področju so usmerjeni v različne aktivnosti po vsem svetu in so namenjeni ustvarjanju podobe španskih izdelkov, ki bo odsevala kvaliteto, prestiž, zanesljivost, inovativnost in modernost. Obenem ICEX nenehno razvija programe prilagojene sektorjem, ki imajo največjo kapaciteto za razvoj zelene podobe (audiovizualni sektor in sektor visoke mode na primer), hkrati pa namenja finančne vzpodbude podjetjem za izvajanje mednarodnih promocijskih aktivnosti.

Podjetja imajo s strani ICEX-a ves čas na voljo tudi komplementarne storitve, kot so prevajalske storitve, storitve bank, potrdila o kakovosti in okoljski primernosti, itd.

3.4.9. Programi pretvarjanja dolgov v investicije

Pretvarjanje dolgov je ena izmed zanimivejših oblik sodelovanja Španije v mednarodnih ekonomskih odnosih, pri čemer se plačilna obveza države dolžnice usmeri v financiranje razvojnih projektov v tej državi. Na račun teh programov je mogoče doseči različne cilje:

1. V prvi vrsti se na ta način pomembno zmanjša velikost dolga (lahko tudi v celoti) in zato pomeni močno olajšanje za dolžnico. Sočasno povzroči tudi porast investicij v državo dolžnico, še posebej v sektorje, ki so ključni za njen ekonomski in socialni razvoj.
2. Programi konverzije dolga lahko delujejo tudi kot instrument za povrnitev dolga in zato lahko služijo kot način reševanja sporov, ki izhajajo iz dolga.
3. Seveda takšni programi vzpodbujajo tudi internacionalizacijo španskih podjetij, ker povečujejo njihovo prisotnost v državi dolžnici preko njihovega sodelovanja v razvojnih projektih financiranih iz teh programov.

V praksi se uporabljata dva tipa konverzije dolga, in sicer konverzija v privatne investicije in konverzija v javne investicije. V prvem primeru je iniciator programa privatno podjetje, ki želi investirati v državo dolžnico, pri čemer ji program služi kot privlačen način financiranja. V tem primeru gre za prodajo dolga določene države zainteresiranemu investitorju v to državo. Prodaja se realizira po ceni, ki je nižja od nominalne vrednosti dolga. Nato investitor preproda dolg oblastem države dolžnice po rahlo višji ceni, ki se izplača v lokalni valuti po vnaprej določenemu tečaju. Tako nastali fond nato podjetje uporabi za financiranje dogovorjenih projektov v državi dolžnici. V drugem primeru gre za odpis dela dolga s privolitvijo dolžnice, da se v protivrednosti odpisa ustvari sklad za financiranje javne infrastrukture in ostalih razvojnih projektov. Pri izvajanju le-teh imajo

možnost sodelovati španska podjetja, obenem pa se uvoz potrebnega blaga in storitev izvede iz Španije. Španija v tem primeru ne prejme nikakršnega povračila dolga, ampak je to neke vrste njena pomoč za razvoj, obenem pa tudi investicija v krepitev konkurenčnosti njenih podjetij na tujih trgih.

Še posebej v zadnjih letih je Španija postala eden izmed glavnih akterjev na področju pretvarjanja dolgov in ima tudi trenutno v toku številne tovrstne programe.

4. IZHODNA INTERNACIONALIZACIJA ŠPANSKEGA GOSPODARSTVA

Pri razvoju in transformaciji španske ekonomije v 20. stoletju so izjemno pomembno vlogo odigrale vhodne TNI in nato še procesi internacionalizacije in multinacionalizacije španskih podjetij. V zadnjih letih se je Španija po podatkih UNCTAD-a⁵⁰ razvila v enega glavnih svetovnih virov TNI in je danes največji investitor v nekatere države Latinske Amerike in nasploh drugi največji v celotni regiji (tako za ZDA). Prav tako so nezanemarljive španske investicije v Evropi in ZDA, tako po svoji velikosti, kot tudi v strateškem pomenu, vedno bolj pa tudi v severni Afriki in jugovzhodni Aziji.

Do vzhoda španske ekonomije ni prišlo čez noč. Ravno nasprotno; je rezultat več kot štirideset let trajajočega pohoda, katerega začetek je naznanil tako imenovani stabilizacijski plan leta 1959. To je dokument izjemnega pomena, katerega vsebina je izražala vso zavedanje nezmožnosti razvoja, zaradi pogreznjenosti vase in izoliranosti od zunanjega okolja. Je prvi kamenček v mozaiku spreobrnitve revnega, zaostalega in ruralnega značaja države, ki le kdaj pa kdaj sramežljivo pogleda proti tujini. Še najbolj smešen je način, na katerega so avtorji tega dokumenta začeli prvi korak na poti razvoja države. Pravzaprav so poskusili preslepiti »šefa države«, generala Franka, ki je bil v tem pogledu nepismen, in katerega ideologija je temeljila na nacionalkatolicizmu in avtarkiji (Estefania 1998: 2). Štiri desetletja, ki so pretekla do danes niso bila posuta z rožicami, ampak so bila konglomerat vrhov in dolin, velikih korakov naprej in depresivnih padcev nazaj, a vendarle usmerjena v horizont z imenom Evropa.

Tabela 4.1.: Španija ob sprejemu stabilizacijskega plana leta 1959 (USD po tekočih cenah in menjalnih tečajih in odstotno)

Leto	1959
BDP (mio USD)	11.843
BDP p.c.	392
Izvoz in uvoz (mio USD)	1.440
Izvoz izdelkov	750
Delež izvoza v BDP (%)	7,2*
Delež izvoza in uvoza v BDP (%)	17,4*
Delež vhodnih TNI v BDP (%)	0,16
Stanje vhodnih TNI (mio USD)	19
Delež izhodnih TNI v BDP (%)	0,0008
Stanje izhodnih TNI (mio USD)	0,09

* podatek je za leto 1960

Vir: IMF: Estadísticas financieras internacionales. Anuario 1987; Ministerio de Comercio de España: Balanza de pagos de España, 1973; INE: Anuario estadístico 1966 in avtorjev izračun.

Ob sprejemu stabilizacijskega plana je bila Španija v svojih odnosih s tujino resnično na točki nič (glej tabelo 4.1.). Zato bom natančno analiziral špansko izhodno internacionalizacijo po sprejemu tega dokumenta, ki je pomenil prvi korak v vzponu španskega gospodarstva. Obdobje po letu 1959 sem razdelil v dve fazi, pri čemer

⁵⁰ Glej na primer World Investment Report.

razmejitveno točko predstavlja leto 1986, v katerem je Španija postala članica takratne Evropske ekonomske skupnosti:

- 1. faza: 1959-1985 Od liberalizacije do članstva v Evropski uniji
- 2. faza: 1986-2003 Članstvo v Evropski uniji in razmah izhodnih TNI

Poleg samega začetka evropskega obdobja, ki ga je za Španijo prineslo leto 1986, predstavljajo kriterije za takšno razmejitev tudi geografska osredotočenost španskih TNI v kvantitativnem in kvalitativnem smislu, vrednost oziroma pomembnost samih operacij, ki so jih izvajala španska MNP, obenem pa tudi domače in mednarodne ekonomske smernice, ki so celoten proces okvirjale v različnih preučevanih obdobjih.

4.1. Čas pred začetkom dolgega pohoda

Tako kot v večini ostalih držav, je tudi v Španiji zgodovino procesa izhodne internacionalizacije v veliki meri determiniralo domače in mednarodno politično-ekonomsko okolje. Liberalna trgovinska politika v sredini 19. stoletja je postavila odskočno desko za vskok francoskih, belgijskih in (po letu 1870) britanskih investicij v železnice, rudarstvo, pridelavo vina, bančništvo, zavarovalništvo in javne storitve. Razmah protekcionističnih ukrepov in zakonske ovire tujim neposrednim investicijam po letu 1891 so dotok investicij močno upočasnile. V tem času sta bili predvsem Kuba in Argentina glavna cilja španskih TNI (Campa in Guillen 1996: 211).

1920-a leta so, kljub rastočim omejitvam za tuje neposredne investicije in mednarodno trgovino, prinesla razmah ameriških, nemških in francoskih investicij v industrijo elektroaparatorov, kemično in avtomobilsko industrijo ter telekomunikacije (Campillo v Campa in Guillen 1996: 211). V tej začetni fazi industrializacije je Španija, kljub velikemu fluktuiranju, ki so ga povzročale politične, finančne in ekonomske krize, vseskozi privlačila tuje neposredne investicije v naraščajočem trendu. Velik delež investicij se je usmerjal bodisi v izkoriščanje naravnih danosti, kot so mineralni depoziti in takrat redki agrikulturni izdelki (posebej vino), bodisi v nerazvit trg transportne infrastrukture, komunikacij, bančništva, zavarovalništva in osnovnih industrijskih izdelkov. V prvih dveh desetletjih prejšnjega stoletja so bile španske TNI zanemarljive, razen redkih izjem v času prve svetovne vojne, ki so bile predvsem špekulativne narave.

Velika depresija je Španijo prizadela manj kot ostalo Evropo in Severno Ameriko, a je bila vseeno pogubna za razvoj TNI. Državljska vojna med leti 1936 in 1939 je povzročila ogromne gospodarske težave in zadala nov udarec investicijam in mednarodni menjavi, državo pa potisnila na obrobje razvitega ekonomskega sveta. Zlate in devizne rezerve so bile pravzaprav izčrpane, vojno opustošenje pa je močno prizadelo industrijske in agrikulturne proizvodne kapacitete, ki so bile tik pred kolapsom. Četudi bi sredstva za uvoz bila na voljo, je izbruh druge svetovne vojne položaj še poslabšal, saj je postalo veliko virov nedostopnih. Po koncu vojne je v samovoljni diktatorski oblasti prevladala skupina populističnih in strogo nacionalistično usmerjenih ustvarjalcev državne politike. Ta je znova vpeljala vrsto protekcionističnih inštrumentov za nadzor nad tokovi tujih valut in v industriji spodbujala uvozno-substitutivne investicije. Hkrati so takratne združene svetovne oblasti izdale trgovinski embargo na Španijo, ki je ostal v veljavi vse do poznih 1940-tih let. Omejitve tujega lastništva na največ 25 odstotkov, precenjenost valute, zapleten sistem multiplikih deviznih tečajev, rastoča inflacija in ekonomska stagnacija so pritiskali na beg kapitala iz države in dotok vhodnih TNI pravzaprav enak ničli. Po

koncu vojne so se evropske sosede Španije morale ukvarjati s problemi lastne obnove, hkrati pa so se tudi zavedale, da je zmaga nacionalistov v španski državljanski vojni bila dosežena s Hitlerjevo in Mussolinijevo pomočjo, zaradi česar niso bile preveč naklonjene vključitvi Španije v katerega izmed multilateralnih programov za obnovo. Tako je tudi desetletje po koncu državljanske vojne španska ekonomija ostala v stanju resne depresije.

Sicer pa se je frankistični režim že sam po sebi usmeril v politiko samozadostnosti in zato avtarkija ni bila zgolj reakcija na mednarodno izolacijo s strani drugih držav. Posledice so bile katastrofalne. Stopnja inflacije je dosegala vrtoglave višine, ekonomska obnova ni potekala po načrtih in država je celo beležila negativno rast. V začetku 50-tih let je BDP na prebivalca komaj dosegal 40 odstotkov povprečja zahodnoevropskih držav. Po več kot desetletju ekonomske stagnacije, rasti cen, razmaha črnega trga, varčevanja z živili in vsesplošne depriviranosti je končno prišlo do postopnega izboljševanja. Vladajoči režim se je začel zavedati negativnih učinkov izoliranosti od zunanjega okolja.

Prvo spodbudo ekonomski liberalizaciji je predstavljal podpis medsebojnega obrambnega sporazuma, tako imenovanega Madridskega pakta, med ZDA in Španijo, leta 1953. V zameno za namestitev ameriških vojaških oporišč na španskem ozemlju je Eisenhowerjeva administracija odobrila precejšnjo ekonomsko pomoč Francovemu režimu. Več kot milijardo dolarjev pomoči je priteklo v Španijo iz tega vira in med leti 1953 in 1958 je španski BDP dosegal 5-odstotno povprečno letno rast (Prados de la Ecosura 2003: 660).

Velik oviro nujnemu reformnemu procesu je predstavljala korumpirana, neučinkovita in naduta birokracija. Verjetno najbolj slikovito je frankistično obdobje opisal dopisnik londonskega Financial Timesa, ki ga je poimenoval kot »zmaga paleokapitalizma – primitivne tržne veščine, delujoče v džungli birokratskih omejitev, protekcionizma in brezmejnega vpliva« (Estefania 1998: 3).

S tem ko je nuja po spremembi ekonomske politike postajala vedno večja, je prišlo do pomembnejših premikov tudi v državnem vrhu. Prevetritev ministrske ekipe leta 1957 je na ključne položaje postavila skupino mladih in progresivnih ekonomistov. Te spremembe so predstavljale pomemben korak k odpravi kroničnega rivalstva, ki je obstajalo med posameznimi deli gospodarskega ministrstva. Vse bolj intenzivna izolacija od preostale Evrope pa je zahtevala drastične ukrepe. Sosednje države so bile v procesu ustvarjanja ekonomske skupnosti in evropskega prostotrgovinskega sporazuma (EFTA). Zaradi številnih trgovinskih omejitev, s katerimi je bila prežeta španska ekonomija, je bilo sodelovanje s takšnimi organizacijami močno oteženo. Članstvo v teh skupinah iz političnih razlogov torej ni bilo mogoče, je pa bila Španija povabljen članica Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj (OECD), leta 1959 pa še Mednarodnega denarnega sklada in Svetovne banke, ki so nemudoma stopile v proces pomoči Španiji pri opuščanju avtarkičnih tržnih praks.

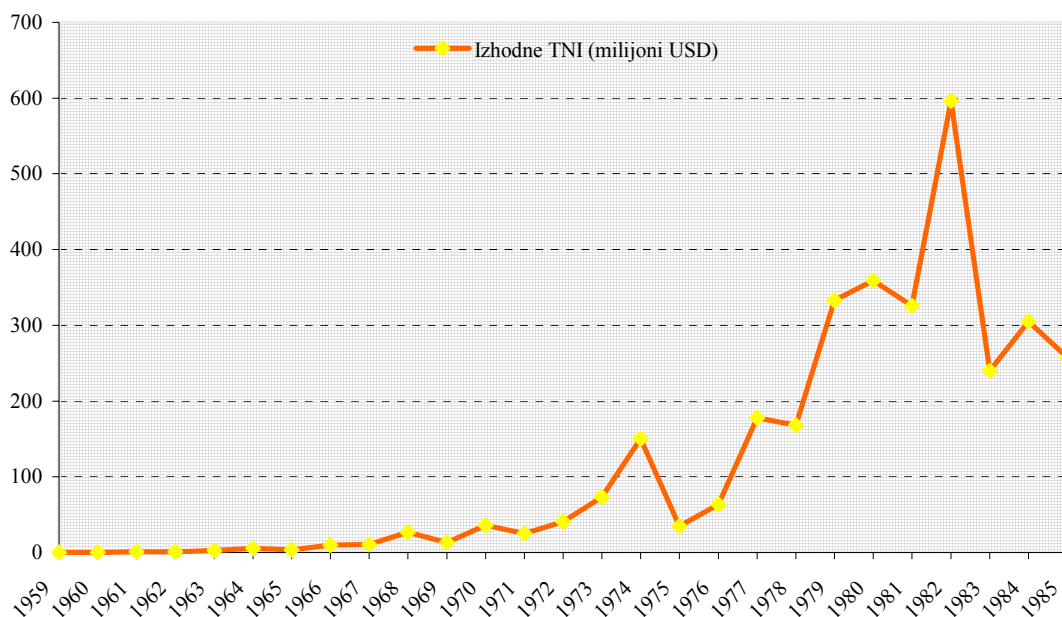
Po sedemmesečnih pripravah in načrtovanju, ob pomoči MDS in francoskih ekonomistov, Španija razkrije svoj stabilizacijski načrt 30. junija 1959, ki je pomenil konec obdobja avtarkije. Cilji načrta so bili dvoplastni: sprejeti nujne fiskalne in monetarne ukrepe, potrebne za brzdanje povpraševanja in inflacije ter liberalizirati zunanjo trgovino in vzpodbujati tuje neposredne investicije.

Začetni učinki ukrepov so bili deflatorni in recesivni. Vodili so v padec realnega dohodka in rast nezaposlenosti, kar je povzročilo emigracijo pol milijona španskih delavcev v druge zahodnoevropske države v iskanju boljših zaposlitvenih možnosti. Kljub temu so bili glavni cilji doseženi. Že v istem letu je menjava s tujino ustvarila 100 milijonov USD presežka. Investicije iz tujine so se, glede na prejšnje leto, povečale za

sedemkrat, močno se je povečal priliv od turističnih storitev. Takšne spremembe so špansko ekonomsko strukturo postopoma približevale svobodni konkurenci, kar je omogočilo, da je država začela intenziven proces industrializacije in gospodarske ekspanzije. Pomembno vlogo pri tem je odigrala pomoč iz tujine, predvsem v obliki pravic črpanja iz fondov MDS, kreditov OECD in podobnih instrumentov. Liberalizacijski in stabilizacijski ukrepi so končno ponovno oživili rast vhodnih TNI in spodbudili rahel curek izhodnih TNI.

4.2. Od liberalizacije do članstva v Evropski uniji

Slika 4.1.: Letni tokovi izhodnih TNI, 1959-1985, v milijonih USD (tekoče cene in tekoči menjalni tečaji)



Vir: Prikazano na podlagi podatkov Ministerio de industria, turismo y comercio: El sector exterior. Različne letnice.

Izhodne TNI španskih podjetij so še posebej v začetku te faze bile izredno omejene. Njihov delež v BDP je vse do zgodnjih 70-tih let ostal manjši od 0,1 odstotka⁵¹, usmerjene so bile predvsem v:

1. Dostop do surovin (uran, papirna kaša, nafta, različne kovine, ribja lovišča).
2. Ustvarjanje distribucijskih kanalov za španske ribje izdelke, pijačo in prehranske izdelke.
3. Gradbeništvo.
4. Bančništvo (Campa in Guillen 1996: 212).

Investicije v predelovalne dejavnosti so bile v tem času zanemarljive.

Rast uvoza je bila precej višja kot rast izvoza, zaradi česar se je Španija kontinuirano soočala s trgovinskim deficitom⁵². K temu je veliko prispevala visoka stopnja inflacije, ki je negativno vplivalo na konkurenčnost domačih izdelkov. Zaradi tega je bil neto prispevek zunanjega sektorja, k rasti bruto domačega proizvoda, v tem obdobju negativen. Podpis preferenčnega sporazuma z Evropsko ekonomsko skupnostjo leta

⁵¹ Glej prilogo A.

⁵² Glej prilogo C.

1971 in ugodne razmere v državah članicah OECD so privedle do precejšnjega porasta izvoza v začetku sedemdesetih let, ki je nekoliko omejil trgovinski primanjkljaj.

Vlada je v tem času naredila zelo malo, pravzaprav nič, za brušenje svojega nacionalnega diamanta in pospeševanje internacionalizacije domačega gospodarstva. Za to obdobje je namreč značilen zelo strog nadzor nad tokovi tujih valut in čezmejnimi finančnimi transakcijami, pa tudi državne subvencije, ki bi lahko pomagale, na primer pri ustvarjanju distribucijskih kanalov v tujini, so bile prej izjema kot pravilo in kot take neučinkovite. Zaradi tega je obseg španskih izhodnih TNI v 60-tih letih ostajal bolj ali manj omejen, značilne pa so bile tudi številne oscilacije v njihovih tokovih, katerih vzroke je težko natančno razložiti, pa tudi vrhovi in doline, ki so jih dosegale, imajo zelo omejeno težo v absolutnih merilih in so zato manj relevantne. Začetek 70-tih let je v kvantitativnem merilu prinesel nekoliko bolj spodbudno rast, ki pa je bila zelo hitro zavreta. Vzrokov za rahel padec višine investicij v letu 1971 ne gre iskati v manjšem številu čezmejnih operacij glede na preteklo leto (teh je bilo celo več), ampak v manjših nominalnih vrednostih le-teh (Duran Herrera in Sanchez Muñoz 1981: 160). V letu 1972 je višina investicij spet narasla in preseгла nivo, ki je bil dosežen leta 1970. Od tega leta naprej lahko opazimo zelo veliko dinamičnost v gibanju izhodnih TNI, katerih tokovi so bili ob koncu tega desetletja že skoraj desetkrat večji. Precejšnjo rast je sprožila predvsem sprememba zakonodaje, ki ureja izhodne TNI, in je pomenila liberalizacijo le-teh pod določenimi pogoji, obenem pa je vrsta pomembnih projektov močno dvignila skupno vrednost investicij v tem času.

Ritem rasti je nekoliko zavrl prvi naftni šok ob koncu leta 1973 in posledično zvišanje cen nafte, od katere so bile države v razvoju močno odvisne. Višanje cen se je namreč preslikalo v manjše povpraševanje in kopičenje zalog, tako končnih kot tudi polizdelkov, zaradi česar je prišlo do stagniranja investicij in zaustavljanja delovnih procesov. Sočasno je padec standarda v državah uvoznicah nafte povzročil zmanjšanje zunanjšega povpraševanja in s tem tudi padec izvoza ter vplival na povečanje zunanjšega zadolževanja. Mnoge države, med njimi tudi Španija, so se zaradi tega znašle v dramatičnem položaju, katerega odraz je tudi močno povečan trgovinski primanjkljaj v naslednjih nekaj letih.

Kljub temu je bila ob koncu desetletja ponovno zabeležena pomembnejša rast investicij, ki je že bila tudi odraz višje stopnje razvoja države in je potiskala španska podjetja v širjenje svojih aktivnosti onkraj domačih meja. Predvsem v letu 1978 se je ogromno španskih podjetij odločilo za nove investicije ali pa za okrepitev tistih, ki so jih realizirale v preteklosti. Takšen trend naraščanja se je z nekaj nihanji nadaljeval vse do sredine 80-tih let. Ob koncu te faze so letni tokovi izhodnih TNI že dosegali okrog 0,2-odstotni delež v BDP. Padci so bili predvsem odraz različnih sprememb v mednarodnem in domačem ekonomskem okolju. Drugi naftni šok in svetovna recesija leta 1981 ter začetna negotovost zaradi zmage socialistov na domačem političnem prizorišču leta 1982, so dogodki, ki so pomenili močan zavorni dejavnik še bolj konstantnemu in strmemu naraščanju izhodnih TNI.

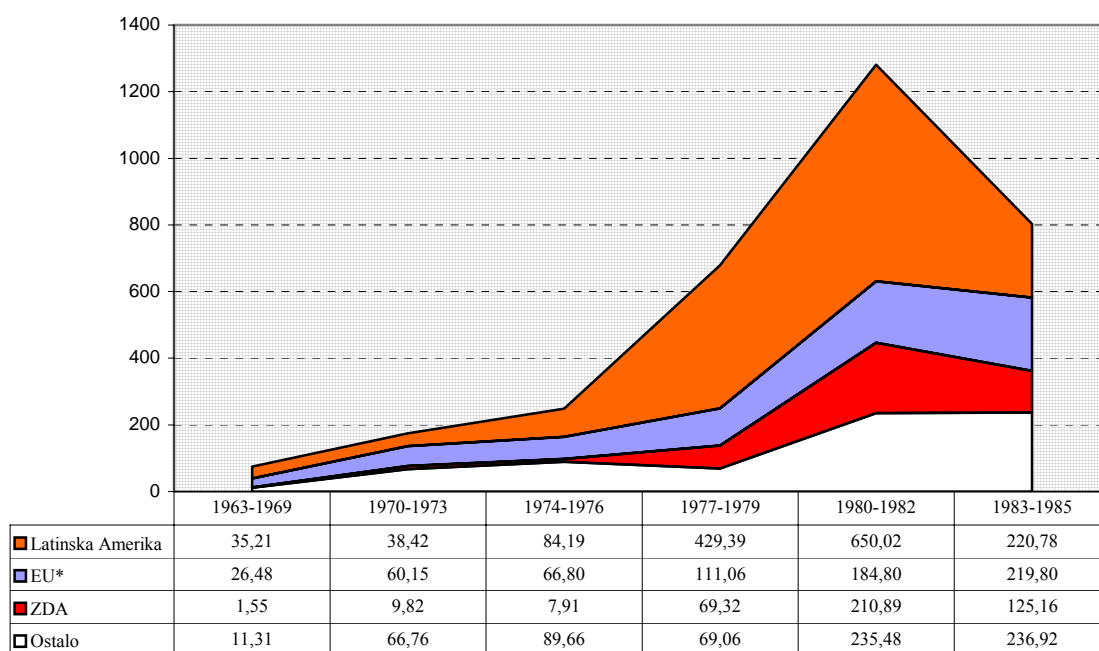
Skupna vsota, ki so jo španska podjetja investirala v tujino v teh prvih sedemindvajsetih letih, ki jo označujem kot prvo fazo, je znašala že skoraj 3,3 milijarde USD. Skoraj 90 odstotkov te vsote je bilo investiranih v zadnjih desetih letih, več kot polovica pa samo v zadnjih petih letih. Šele ob koncu te faze so torej izhodne investicije količinsko začele dobivati večji pomen v svetovnem merilu, s tem pa je tudi špansko gospodarstvo postajalo vse bolj vpeto v dogajanje na globalnem prizorišču.⁵³ Volumen, ki so ga španska podjetja

⁵³ To potrjuje tudi stopnja odprtosti, merjena kot vsota izvoza in uvoza glede na BDP, ki je leta 1960 znašala komaj nekaj več kot 12 %, v letu 1985 pa dosegla že skoraj 31 %.

investirala v tujino v zadnjih dveh letih tega obdobja je približno enak obsegu vhodnih TNI v Španijo sedem let prej, kar kaže na to, da se je korak med vhodnimi in izhodnimi TNI začel zmanjševati.

4.2.1. Geografska in sektorska distribucija izhodnih TNI

Slika 4.2.: Tokovi španskih neposrednih investicij po skupinah držav prejemnic v letih 1963-1985 (mio USD, tekoče cene in tekoči menjalni tečaji)



* Do leta 1980 EU-10, po letu 1980 EU-12

Vir: Prikazano na podlagi podatkov Ministerio de industria, turismo y comercio: El sector exterior. Različne letnice; Ministerio de Economia y Hacienda (1980); Duran Herrera in Sanchez Muñoz (1981: 168-170).

Skozi vso to prvo preučevano obdobje so lokalizacijske tendence španskih izhodnih TNI doživljale precejšnje spremembe. Večji pomen so dobile šele v drugi polovici 70-tih let. Obdobje pred tem lahko označimo kot obdobje učenja, ki je pozneje omogočilo eksplozijo španskega kapitala v tujini. V prvih petnajstih letih tokovi španskih investicij, izjema je leto 1974, nikoli niti približno niso dosegli vrednosti 100 milijonov USD, bolj ali manj je nihala tudi njihova geografska osredotočenost. Ker je bila povprečna finančna vrednost čezmejnih projektov v tem obdobju sorazmerno majhna, je že ena sama nekoliko večja investicija določeno geografsko področje postavila povsem v ospredje⁵⁴. Vseeno se je že tukaj ustvaril vzorec, ki postane še bolj jasen, če vzamemo v obzir dejavnike, ki so v njem povzročali anomalije.

V prvih letih so bile španske investicije usmerjene predvsem v Evropo, s ciljem ustvarjanja prodajnih in distribucijskih omrežij za promocijo in krepitev prodaje izdelkov, ki so se proizvajali doma. Evropske države, v večini bolj razvite kot Španija, so namreč kupovale španske izdelke, ki jih njim ni bilo dobičkonosno proizvajati, zaradi visoke vsebnosti nekvalificiranega dela in nizke tehnološke zahtevnosti.

⁵⁴ Zaradi tega v prilogi D precejšen delež pade pod Ostalo.

Znotraj Evrope kaže izpostaviti države EU. Razlogi za atraktivnost območja ležijo, poleg bližine in ekonomskega razcveta teh držav, v sporazumih s članicami EFTE, ki so ustvarili sorazmerno velik trg industrijskih izdelkov na območju šestnajstih držav (Nueno Iniesta in drugi 1981: 92). Predvsem Francija je v tem času kontinuirano prejemala velik del španskega kapitala. Bližina je vsekakor faktor, ki je bil v tem pogledu odločujoč, še posebej če vzamemo v obzir, da je večina investicij v to državo bila usmerjena v stimuliranje prodaje. Destinacija z zelo intenzivnimi španskimi izhodnimi TNI v 70-tih letih je bil relativno slabo razvit francoski departma Vzhodni Pireneji (zgodovinski Rousillon), severno od ene izmed španskih najbolj razvitih industrijskih regij Katalonije (Castellvi 1973: 11). Katalonska podjetja iz industrij tekstila, oblačil, gospodinjskih aparatov, kemikalij in prehrabnih izdelkov so vlagala tja, zato da bi si zagotovila dostop do evropskega skupnega trga. Preferenčni sporazum s Španijo iz leta 1970 namreč ni uspel znižati carinskih omejitev za delovno intenzivne izdelke v zadostni meri. Izbira te specifične lokacije je bila pogojena z geografsko bližino in relativno nižjimi stroški dela kot na drugih območjih v Evropi (Campa in Guillen 1996: 213).

Med takratnimi državami članicami EFTA-e, je bila daleč najbolj privlačna Portugalska, ki je kljub majhnemu in sorazmerno nerazvitemu trgu do leta 1978 prejela večji delež investicij kot na primer ZDA. Razlogi za to so seveda na dlani. Kulturna bližina, poznavanje jezika in trga, so faktorji, ki poleg same geografske bližine, opredeljujejo Portugalsko kot priročen trg za španske investitorje (Castro in Buckley 2000: 5). Večje deleže v evropski regiji je prejemala tudi Velika Britanija, investicije usmerjene v Švico in Luksemburg so predvsem zaradi davčnega sistema teh dveh držav bile usmerjene v finančna podjetja in holdinge.

Tabela 4.2.: Sektorji prejemniki španskih neposrednih investicij med leti 1959-1973. Klasifikacija glede na število projektov in vrednost (v mio USD) investicij

Sektor	Število projektov	%	Vrednost	%
0. Kmetijstvo, gozdarstvo, ribištvo in lov	16	1,8	5,07	1,8
1. Izkoriščanje rud in kamna	15	1,7	35,55	13,0
2-3. Predelovalne dejavnosti	199	22	61,08	22,3
4. Gradbeništvo	45	5	9,86	3,6
5. Električna, voda, plin in sanitarne storitve	3	0,3	0,12	0,0
6. Trgovina	511	56,6	147,17	53,7
(6a. Banke)	79	8,8	77,74	28,3
7. Transport, skladiščenje in komunikacije	36	4	4,61	1,7
8. Storitve	74	8,2	9,76	3,6
9. Brez opredelitve	4	0,4	0,98	0,4
SKUPAJ	903	100	274,18	100

Vir: Moreno More (1975: 98).

Glede na naravni razvoj je povsem običajno, da se je v prvih petnajstih letih (glej tabelo 4.2.) daleč največ investicij usmerjalo v trgovski sektor. Približno polovico od tega je pripadlo bančnim institucijam, druga polovica pa je bila usmerjena v trgovske aktivnosti oziroma v iskanje trga. Velika dinamičnost poslovanja španskih bank (predvsem v Latinski Ameriki), v zadnjih letih tega obdobja, je močno dvignila vrednost investicij v ta sektor. Veliko število komercialnih projektov pa kaže na to, da je ogromno investicij bilo realiziranih s

ciljem pomagati, vzpodbujati in promovirati izvozne aktivnosti španskih podjetij (poprodajna podpora, gradnja distribucijskih omrežij...).

Investicije v primarni in sekundarni sektor so bile v večini usmerjene na neevropske trge (Latinska Amerika in afriške države). V sektorju predelovalnih dejavnosti sta največ investicij prejela podsektorja pijače in kemični izdelki (Nueno Iniesta in drugi 1981: 97). Glede investicij v izkoriščanje rud in kamna je treba opozoriti na značilnosti teh operacij. V ta sektor je bilo namreč investiranih samo 1,6 odstotka vseh projektov, ki pa predstavljajo kar 13 odstotkov vrednosti vseh investicij v tem obdobju. Tovrstne investicije torej še zdaleč niso bile običajne. Ker pa so izhodne TNI v tem času nasploh bile še zelo omejene, in ker je za inštalacijo takšnih obratov potrebnega precej več zagonskega kapitala, kot pa za postavitev prodajnih podružnic, je že ena večja investicija močno povečala delež tega sektorja v globalni strukturi. In prav takšen učinek je imela ena sama investicija v izkoriščanje nahajališč ogljikovodikov leta 1970.

Sočasno z razvojem in konsolidacijo španske industrije, so se spreminjali tudi motivi za investiranje in s tem tudi aktivnosti, ki so jih španska podjetja želela presajati v tujino. To je vplivalo tudi na izbiro geografskega cilja. Geografska diverzifikacija španskega izvoza je postajala vedno bolj težavna, predvsem zato, ker se je v latinskoameriški regiji, ki je bila neke vrste naravna destinacija za španski izvoz, pojavljalo vedno več držav, ki so sprejele uvozno nadomestni model ekonomske politike. Ta je vzpodbujal interno produkcijo in postavljajl visoke carine. Z drugimi besedami, za oskrbovanje domačega trga je bil, bolj kot povečanju uvoza, naklonjen prihod tujih podjetij (Duran Herrera in Sanchez Muñoz 1981: 165).

Cilj španskih investicij na to področje, ki so imele v veliki meri proizvodni značaj, je torej bil predvsem obiti ovire, na katere bi podjetja naletela pri oskrbovanju teh trgov skozi izvoz iz Španije. Relativno nizka cena nekvalificirane delovne sile in povprečna tehnološka razvitost, ki sta bili glavni karakteristiki in jedro primerjalnih prednosti⁵⁵ španske industrije v 60-tih letih, sta v 70-tih letih postali vir konkurenčnih prednosti v latinskoameriški regiji. Zaradi procesa mednarodne delitve dela je v tem času za španska podjetja postajalo vedno bolj zanimivo investirati na to območje, ne toliko s ciljem ustvarjanja prodajnih in distribucijskih mrež, pač pa z namenom ustanavljanja proizvodnih in montažnih obratov.

Tudi izbruh gospodarske krize je vplival na atraktivnost Latinske Amerike kot lokacije za

španske TNI. Že v letih 1977 in 78, ko so se španske investicije močno povečale, je Evropa v povprečju prejela

Okvir 1: Paradoks Leontief?

Kje ležijo komparativne prednosti španskega proizvodnega sistema? V splošnem se zdi, da je španska ekonomija v tem obdobju razpolagala z obiljem nekvalificiranega dela in omejeno razpoložljivostjo fizičnega kapitala in visoko kvalificirane delovne sile. Indikator prve karakteristike, obilja dela, so velike emigracije v 60-tih letih in visok nivo stavk, ki je bil opažen, ko so se emigracije zmanjšale. Vse to so, skupaj z visoko stopnjo brezposelnosti, specifične karakteristike španske aktivne populacije. Donges (v Albertosa Puche 1984: 129-133) je preučeval španski izvoz z vidika faktorske intenzivnosti. Poskušal je ugotoviti razmerje med nekvalificiranim delom in fizičnim kapitalom inkorporiranim v španski izvoz. Prišel je do presenetljive ugotovitve, da je španski izvoz kapitalno intenziven. Ali torej lahko rečemo, da je španska ekonomija ena tistih s tako imenovanim Leontiefovim paradoksom? Država z Leonfiefovim paradoksom namreč izvažata izdelke, katerih proizvodnja je intenzivna v tistem faktorju, ki ga nima v relativnem izobilju. Menim, da tega ne moremo kategorično potrditi. Razlaga za takšno ugotovitev lahko namreč leži tudi v drugih dejstvih. Že sama pogostost s katero se je svetovna ekonomija v tem času nahajala v neravnovesju na trgih osnovnih produkcijskih faktorjev je imela velik vpliv na industrijsko strukturo veliko držav. Poleg tega je španska ekonomija na začetku procesa liberalizacije še iskala pravi politični model, ki bi ji omogočal maksimizacijo ekonomske koristi, kar je bil včasih tudi vzrok nenaravnim razmeram na trgu produkcijskih faktorjev. Za šestdeseta leta je tako značilno umetno vzdrževanje cene kapitala na nizkem nivoju (ponudba kreditov celo po realno negativni obrestni meri), zaradi česar je bil za faktor delo značilen večji donos od njegovih oportunitetnih stroškov. K temu lahko dodamo še zelo restriktivno zakonodajo do odpuščanja delavcev, zaradi česar je veliko podjetij močno varčevalo pri rabi tega faktorja, da si z morebitnim odpuščanjem ne bi nakopala dodatnih stroškov. Vse to so med drugim lahko vzroki, ki so vplivali na faktorsko intenzivnost španskih izvoznih dobrin, kot jo ugotavlja Donges.

⁵⁵ Ali pa tudi ne? – glej okvir 1.

samo še nekaj več kot 18 odstotkov španskega kapitala. Zaradi skupne preteklosti je bilo investiranje v latinskoameriško regijo bistveno manj težavno in tvegano. Španska podjetja so na ta način pridobila nekaj štartnih mest napram investitorjem iz drugih držav in se izognila marsikateri oviri na poti uresničevanja strategije mednarodne diverzifikacije svoje dejavnosti.

S tem, ko so se v sredini 70-tih let španske investicije vse bolj začele usmerjati v latinskoameriško regijo, se je močno zmanjšala tudi koncentracija investicij v le nekaj sektorjev, ki je bila značilna za uvodnih petnajst let te prve faze. V obdobju med leti 1959 in 1973 sta samo dva sektorja (predelovalne dejavnosti in trgovina) absorbirala več kot tri četrtine investicij. Večja industrijska raznolikost španskih investicij v drugem delu 70-tih let kaže, da so španska podjetja začela izvajati bolj obsežen spekter aktivnosti v tujini in iskati nove možnosti mednarodne ekspanzije, ne zgolj takšne, ki vzpodbujajo izvoz iz Španije. K temu jih je po eni strani potiskal razvoj in industrializacija domače ekonomije po drugi strani pa so imele vlečni učinek tudi razmere v mednarodni ekonomski sferi.

Tabela 4.3.: Sektorji prejemniki španskih neposrednih investicij v letih 1974-1985 (odstotno)

Sektor	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
0. Kmetijstvo	3,4	10,9	4,9	9,5	19,1	6,8	6,1	6,1	5,1	4,3	1,1	2,2
1. Energija in voda	18,8	0,1	12,0	0,0	1,1	0,9	0,3	3,7	7,8	0,2	0,3	1,5
2. Rudarstvo in kemična industrija	14,3	11,3	20,1	2,5	12,9	11,1	15,6	5,3	6,8	2,9	5,6	3,6
3. Proizvodnja in predelava kovin	3,6	10,5	8,5	39,4	9,2	6,8	6,9	7,4	6,7	7,9	3,9	5,8
4. Ostale predelovalne dejavnosti	24,7	14,2	11,0	4,2	7,3	9,6	11,6	11,3	7,1	10,1	7,7	8,0
5. Gradbeništvo	0,4	1,5	1,5	0,7	7,1	5,1	6,4	8,4	1,7	4,7	3,8	1,2
6. Trgovina in hotelirstvo	5,5	22,5	17,0	16,4	13,2	14,6	11,4	12,5	9,8	9,2	20,8	17,1
7. Transport in komunikacije	1,3	6,9	2,1	1,2	0,9	0,6	1,4	1,3	0,9	1,8	1,6	1,4
8. Finančni sektor. Zavarovalništvo in nepremičnine	27,9	22,1	23,0	26,1	29,1	44,0	39,9	42,9	53,7	58,5	55,0	58,4
9. Ostale storitve	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,6	0,5	0,9	0,4	0,3	0,2	0,8
SKUPAJ	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Vir: Izračunano na podlagi podatkov Ministerio de industria, turismo y comercio: El sector exterior. Različne letnice.

Finančni sektor je ohranjal svoj delež in ga sočasno z približevanjem Španije vstopu v EU še povečeval. Razlogi za to so zelo pestri. Glavni cilj španskih finančnih institucij sta bili območji Evropske skupnosti in Latinske Amerike. Sočasno z vse večjim deležem latinskoameriške regije, so tudi španske banke okrepile svojo strategijo sledenja klientom, ki so investirali na to področje. Na ta način se je močno povečala razpoložljivost finančnih virov za španske investitorje v to regijo, ki je tako že v tem času tvorila pomemben del njihovih lastniškospesificičnih prednosti, še posebej zato, ker so operacije v latinskoameriških državah veljale za precej tvegane. Po drugi strani je bil španski izvoz v prvi vrsti usmerjen na evropske trge in investicije domačih bank so ga močno podpirale. Izpostaviti je torej treba pomembno vlogo, ki so jo španske finančne institucije v tujini igrale pri podpori investicijam drugačne narave in prodaji španskih izdelkov. Pomemben del teh prodaj, tako v latinskoameriških, kot tudi evropskih državah, je bil izvršen na prodajnih sejmih in razstavah »in situ«, financiranih s strani španskih bank, prisotnih v teh državah. (Nueno Iniesta in drugi 1981: 97). Pravzaprav vse

glavne španske banke so v tem času realizirale investicije v tujino in glede na velik volumen, ki ga takšne investicije zahtevajo, so to tudi podjetja, ki so bila takrat med največjimi španskimi investitorji⁵⁶.

Zagotovitev inputov za proizvodnjo je naslednji izmed faktorjev, ki pojasnjujejo španske investicije na primer v Brazilijo in v nekaj afriških držav (Duran Herrera in Sanchez Muñoz 1981: 173). To so bile torej predvsem investicije, ki iščejo vire⁵⁷.

V osemdesetih letih je Španija že postala ena izmed najbolj dinamičnih držav v smislu ekonomske rasti in investicijske aktivnosti. V tem času je konsolidirala svojo pozicijo kot atraktivna gostiteljica in porajajoči vir TNI in v 80-ta leta vstopila s koeficientom med izhodnimi in vhodnimi TNI enakim 0,22, kar je dokaj visok koeficient za veliko ekonomijo, ki je še vedno v povojih (UNCTAD 1993: 248-250).

To je bil tudi čas, ko je znova prišlo do realokacije španskih TNI, katere prava razsežnost se je pokazala v naslednjih nekaj letih. Glavna razloga ponovnega preusmerjanja sta dva, ki sta zaradi svojega sovpadanja dosegla še toliko močnejši učinek. V prvi vrsti gre za dejstvo, da je obdobje začetka osemdesetih let, obdobje intenzivnega približevanja Španije podpisu pristopne pogodbe v letu 1985 in sprejetju v takratno Evropsko skupnost v letu 1986. To je sprožilo procese velikih strukturnih sprememb španskega gospodarstva. Predvsem začetek procesa liberalizacije sektorjev, katerih izkoriščanje je bilo prej izključno v rokah države in so tvorili naravne monopole (telekomunikacije in energija), privatizacije, ki so sprožile velike spremembe v strukturi lastništva, umik ovir svobodni trgovini, opustitev intervencionizma in politike subvencioniranja nacionalnih šampionov, sprejem davka na dodano vrednost ter, v kontekstu deregulacije in večje konkurenčnosti, modifikacija zakonodaje, ki je odprla španski trg za države ES, so faktorji, ki so vnesli v podjetniški sektor veliko dinamizma. Te reforme so sprožile delovanje integracijskih učinkov in začele spodbujati obojestransko investiranje med državami kmalu skupnega ekonomskega prostora. Drugi razlog pa ima svoje korenine v sedemdesetih letih. Večina držav Latinske Amerike je namreč v tem času na pobudo ECLAC-a⁵⁸ sprejela politiko uvozno nadomestne industrializacije. Ta je predpostavljala lastno proizvodnjo produktov, ki so se uvažali, začenši s proizvodnjo izdelkov z manjšo dodano vrednostjo v dosegu, ki bi ga sam produkcijski sistem sploh dovoljeval, in nato postopno, z lastno proizvodnjo nadomeščati uvoz izdelkov z vedno višjo dodano vrednostjo in tehnološko intenzivnostjo. Glede na to, da je večina držav, ki so sledile takšni politiki sestavljalo majhne trge, so se vzpodbujala območja integracije, kot neke vrste alternativa za doseganje obsežnejšega trga, ki ga je takšna uvozno nadomestna politika zahtevala. Zadnja stopnja te strategije je predpostavljala vključitev držav Latinske Amerike v svetovni ekonomski sistem kot mednarodno konkurenčnih držav (Sanchez Diez 2002: 101-102). Ta model je pozneje padel, ker je imel v sebi inkorporiran t.i. »vicious circle«. Nacionalni produkcijski sistem je za proizvodnjo izdelkov potreboval naraščajoče uvažanje kapitalnih dobrin (ker jih v prvih etapah interno ni bilo mogoče zagotoviti dovolj), ki pa jih država ni bila sposobna financirati. Možnost pridobitve deviz za njihovo financiranje je bila namreč močno omejena. V prvi vrsti zato, ker je večina trgovine teh držav potekala intraregionalno, kar pomeni, da ni generirala trde valute. Po drugi strani pa zato, ker so se pogoji menjave slabšali na škodo latinskoameriških držav kot izvoznikov surovin (Duran Herrera 1999: 69). Zaradi teh razlogov so se nacionalna gospodarstva začela močno zadolževati v tujini. V končni fazi uvozno nadomestni model ni bil sposoben povezati nacionalnih produkcijskih sistemov, zato se je že ob koncu 70-tih let

⁵⁶ Kljub velikemu deležu tega sektorja je treba omeniti, da podatki pred letom 1979 prikrivajo resnično magnitudo operacij španskih bank v tujini. Šele od tega leta naprej so se namreč beležile investicije v podružnice in predstavništva kot TNI.

⁵⁷ Treba je opozoriti, da se je izkoriščanje in iskanje energetskih virov, kot na primer nafta in oglje, v tem času še beležilo kot »druge vrste investicij« in ne kot TNI in zato niso vključeni v številke, ki jih uporabljam za raziskavo.

⁵⁸ Ekonomska komisija za Latinsko Ameriko in Karibe.

takšna ekonomska praksa začela opuščati, čeprav ne sočasno v vseh državah⁵⁹. Avgusta 1982 je z oznanitvijo mehiške vlade o moratoriju na plačila izbruhnila velika dolžniška kriza, ki je skupaj z naftnimi šoki pogreznila nacionalna gospodarstva Latinske Amerike v globoko ekonomsko krizo, ki je poznana tudi pod imenom »izgubljeno desetletje«.

Sočasno delovanje učinkov dolžniške krize in integracijskih učinkov približevanja Španije Evropski uniji je zato že leta 1983 močno zmanjšalo delež Latinske Amerike, kot gostiteljice španskih TNI. Že v naslednjem letu je na to območje bilo investiranih samo še nekaj več kot 15 odstotkov španskih investicij. Povsem drugačno usodo so v tem času doživljale države EU. Njihov delež v strukturi španskih izhodnih TNI se je od leta 1983 naprej močno povečal. Skoraj polovico investicij je bilo v zadnjih šestih letih usmerjenih v države članice OECD.

Ko se je v 80-tih letih investiranje začelo preusmerjati na skorajšnji skupni trg EU, je finančni sektor močno povečal svoj delež na račun preusmerjanja španskih bank na severnoameriške trge, saj je ta ponujal zaščito pred pretnjo izbruha dolžniške krize v Latinski Ameriki. Anglosaksonski del ameriškega kontinenta, ki je sicer skozi celotno prvo fazo prejemal zelo omejene deleže španskih TNI, je tako na račun investicij finančnih institucij v prvi polovici 80-tih let drastično povečal svoj delež. Tipičen primer so investicije dveh največjih španskih bank - Banco de Santander in Banco de Bilbao (Sanchez Diez 2002: 110).

Takšen preskok sicer ni pomenil opustitve latinskoameriških trgov, ampak predvsem geografsko diverzifikacijo dejavnosti kot odgovor na velika tečajna tveganja v tej regiji. Obenem je veliko španskih bank v tem času z obsežnimi finančnimi transferji pomagalo pri financiranju plačilnobilančnih težav držav Latinske Amerike v zameno za dolgoročne ugodnosti. Šlo je za neke vrste hipoteke nad koriščenjem naravnih virov, ki so jih nekatere španske banke pozneje uspešno izkoristile za diverzifikacijo svoje dejavnosti, ali pa so jih preko izmenjave delniških paketov prepustile drugim, predvsem španskim podjetjem, same pa v njih pridobile lastniški delež in tako razširjale svoj portfolio. Poleg bančnih investicij na ameriški kontinent, je v tem času bilo izvedenih še nekaj večjih investicij na trge EU, in sicer v nepremičnine v Belgiji ali pa v ustanavljanje holdingov kot platform za nadaljnje investiranje, predvsem v Luksemburgu.

Zaradi vseh teh dogodkov se je spet močno povečal delež TNI, ki iščejo trg⁶⁰. Pričakovanje vstopa v EU je namreč imelo katalizatorski učinek na tovrstne investicijske aktivnosti. Hkrati s preusmerjanjem fokusa španske izhodne internacionalizacije na bodoči skupni trg, je namreč rasla tudi pomembnost dobrega štartnega položaja, ki so si ga španska podjetja poskušala zagotoviti z gradnjo učinkovitih distribucijskih omrežij in prodajnih centrov. Oskrbovanje evropskih trgov s proizvodnjo v Španiji je bil v večini primerih najbolj ugoden način izkoriščanja lastniškospacificnih prednosti na področju delovno intenzivne proizvodnje (tipičen primer je avtomobilska industrija).

Predelovalni sektor je bil v tem času najbolj izvozno aktiven in je tudi prvi, ki se je začel internacionalizirati ter uporabljati naprednejše oblike poslovanja v tujini. Najbolj navzven orientirana je bila avtomobilska industrija (glej tudi okvir 2). Izstopala pa je tudi kemična industrija z investicijami, skoraj izključno, v Latinsko Ameriko.

⁵⁹ Čile in Argentina sta bili prvi državi, ki sta opustili uvozno nadomestni model industrializacije, v 80-tih letih sta jima sledili Brazilija in Mehika ter nato postopoma še ostale države.

⁶⁰ Izstopa predvsem trgovina na debelo. Podjetja iz tega podsektorja so izvedla obsežnejše investicije v ZDA (Carexport Aceitunas, Fontoil Export in Villamarin Guillen), predvsem pa v Evropo (ENASA denimo). Nekaj pomembnih investicij je bilo usmerjenih še v podsektor hotelirstvo, in sicer v Belgijo in Venezuelo (Fomento de la produccion 1979).

Zelo dinamična je bila tudi industrija proizvodnje in predelave kovin, predvsem zaradi investicij v ladjedelniško industrijo, ki so bile sprožene z intenzivno internacionalizacijo agrikulturnega sektorja, konkretno ribiške industrije, v drugi polovici 70-tih let. Razlog za to leži v poslabšanju položaja španskih ribičev, zaradi razširitve jurisdikcijskih voda na območje, na katerem so imele španske flote svoja lovišča. To je veliko ribiških podjetij prisililo, da so začela iskati rešitve zunaj svojih meja, tako da so s skupnimi naložbami ustvarila združena podjetja v tujini. To je za sabo potegnilo tudi povečanje prodaje in intenzivnejšo internacionalizacijsko aktivnost ladjedelniške industrije, ki je sledila ustanavljanju teh združenih španskih podjetij v tujini. Že leta 1979 je, zaradi padca investicij v ribištvo, padel tudi delež tega sektorja. Izčrpanost državnih spodbud in povečana pozornost latinskoameriških držav, kot glavnih ciljev teh ribiških investicij, zaradi strahu pred pretiranim izrabljanjem lovišč, so glavni faktorji, ki so preprečili nadaljnjo investiranje v ta sektor (Sanchez Muñoz in Martin Castella 1979: 147).

Poleg ladjedelništva sta veliko investicij prejela še, že omenjena avtomobilska industrija, in proizvodnja elektroaparatur (Duran Herrera in Sanchez Muñoz 1981: 179, 190). Proizvodnjo teh srednje kapitalno in tehnološko intenzivnih izdelkov je Španija v tem času že odlično obvladala. Medtem ko je tovrstne izdelke izvažala predvsem v Severno Ameriko in Evropo, torej države na višji stopnji razvoja, kjer jih ni bilo donosno proizvajati, pa oskrbovanje manj razvitih trgov ni bilo učinkovito na enak način. V

Okvir 2: Dolga tradicija španskega avtomobilskega sektorja

V začetku 20. stoletja je prišlo do izjemnega razvoja v španski avtomobilski industriji. Ustvarila se je industrijska struktura, katere konkurenčna prednost je izhajala iz tehnološke izpopolnenosti tako na področju avtomobilske, kot tudi letalske industrije. Sektor je razpolagal z veliko inovacijsko kapaciteto, predvsem zato, ker se je usmerjal v razvoj dirkalnih avtomobilov. Pravzaprav umetniške metode in prijemi španskih podjetij v motorni industriji so v tem času ustvarili tehnološki nukleus, ki je omogočil spektakularen razvoj tudi v prihodnje. Krepila ga je invazija tujih multinacionalk v prihodnjih letih, ki so želele izkoristiti velik tehnološki kapital na tem področju, v času državljanske vojne pa še projekti namenjeni vojaški obrambi.

Ena glavnih lokacijskih prednosti Španije v 60-tih, 70-tih in 80-tih letih je tako izhajala iz visoko kvalificirane delovne sile na področju proizvodnje avtomobilov, po relativno nižji ceni glede na evropsko povprečje, zaradi česar je bila država idealna izvozna platforma. Španska avtomobilska industrija se je še posebej specializirala v proizvodno avtomobilskih komponent, ki je razvila superiorno inovacijsko kapaciteto. Inovacijska kapaciteta, ki danes krasí španski avtomobilski sektor, je skladna s teorijo tehnološke akumulacije in je rezultat dolgega procesa razvoja in izpopolnjevanja veščin in sposobnosti, ki omogočajo podjetjem ažurno reševanje inženirskih in proizvodnih strateških izzivov. Tvori vitalne in diferenciacijske neoprijemljive vire, s katerimi lahko podjetja dosežejo tehnološki nivo, primerljiv z globalnimi smericami ali ga celo presežejo. Velika internacionalizacijska aktivnost tega sektorja torej v veliki meri izhaja iz akumuliranih izkušenj. Avtomobilski sektor je bil v Španiji prvi, ki se je internacionaliziral. Iz tega izhaja intenzivna investicijska dejavnost že v času pred vključitvijo Španije v EU, obenem pa je danes pomemben njegov prispevek k večji tehnološki intenzivnosti španskega izvoza. Duran in Ubeda (v Duran Herrera 1996: 131) celo navajata podatek, da danes španski sektor avtomobilskih komponent dosega najboljše indekse produktivnosti na svetu, in je tretji po kvaliteti, takoj za Japonsko in ZDA.

državah na nižji stopnji razvoja je bilo veliko bolj učinkovito izkoriščanje lastniškospecifične kapacitete (predvsem obvladovanje tehnologije srednjega tipa in dostop do finančnih virov) v kombinaciji z lokacijskospecifičnimi prednostmi (relativno poceni delovna sila in veliki trgi, ekonomska politika, ki je bila bolj kot uvozu naklonjena prejemanju investicij) teh držav. Z drugimi besedami, implantacija lastnih proizvodnih obratov je bil najboljši način za pariranje lokalnim in tujim konkurentom in nadaljnjo mednarodno ekspanzijo⁶¹.

Sočasno s preusmerjanjem fokusa internacionalizacije na trge EU, se je zmanjševal tudi delež predelovalnih dejavnosti, ki so bile povečini usmerjene v Latinsko Ameriko. Hitra in učinkovita preusmeritev tovrstnih investicij v azijsko regijo (nepoznavanje) ali na evropske trge (tehnološki zaostanek) ni bila mogoča. Nekaj večjih investicij v kemično in metalurško ter tekstilno industrijo je bilo v 80-tih letih realiziranih na Portugalskem, zaradi bližine in tehnološkega zaostanka te države.

Precej pomembni so bili tudi investicijski tokovi v energijski sektor, ki pa so precej nihali. Gre za investicije, ki zahtevajo velik volumen finančnih resursov. Ekonomska razvitost Španije in njenih podjetij

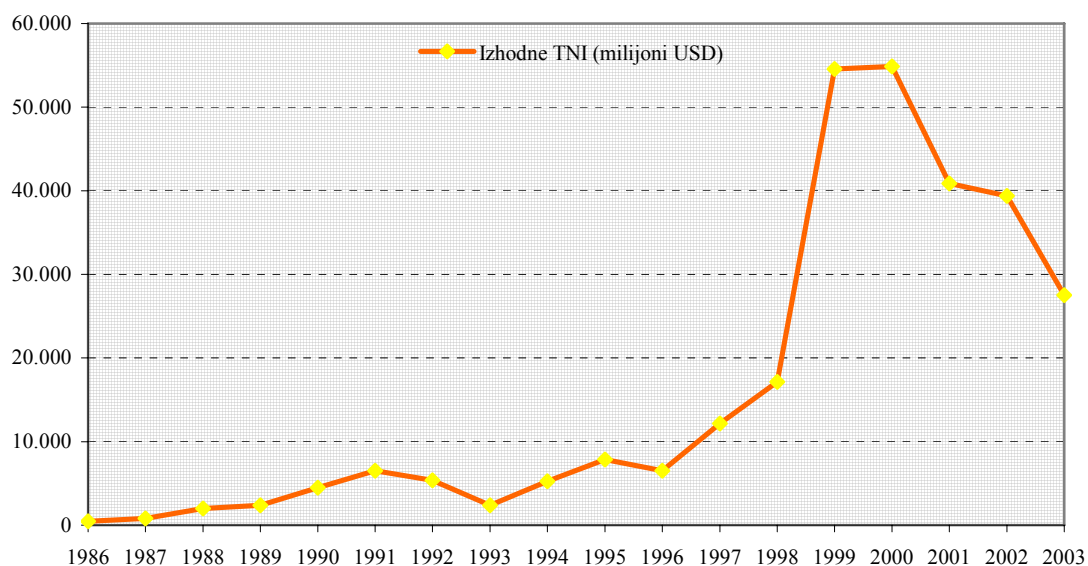
⁶¹ Veliko takšnih investicij sta v letih 1977 in 78 realizirali podjetji S. E. del Acumulador Tudor predvsem v Venezuelo, Argentino, Tunizijo in na Portugalsko ter Empresa Nacional de Autocamiones v Kolumbijo, Čile in Tunizijo (Fomento de la producción 1979).

kontinuiranega aktiviranja tako obsežnih virov v tem času še ni omogočala. Največ investicij je bilo v tem obdobju usmerjenih v črpanje in rafiniranje nafte in zemeljskega plina⁶² (Duran Herrera in Sanchez Muñoz 1981: 180, 186).

Če strnemo dogajanje na področju TNI v tem predevropskem obdobju, lahko opazimo precejšnjo geografsko koncentracijo in specializacijo TNI. Deset največjih prejemnic je bilo deležnih več kot 61 odstotkov vseh španskih investicij. Med njimi sta samo Velika Britanija in ZDA državi, ki nista špansko govoreči ali pa sosedi Španije. Precejšen delež španskih investicij je bil usmerjen v tako imenovane fiskalne paradize⁶³. Ostala geografska območja so imela prvi fazi zelo omejen pomen. V Afriki sta samo Maroko in Alžirija, kot geografsko najbližji državi, prejemale nekoliko bolj stalne, a tako v absolutnem, kot tudi relativnem merilu precej omejene tokove TNI iz Španije. V Aziji pa nekoliko izstopata Iran in Dubai, vsak s po eno obsežnejšo investicijo v letu 1970. V celoti gledano, sta oba kontinenta prejemale zelo nizke deleže španskih TNI. Investicije v EU imajo močan komercialni značaj, ki se je odrazil v veliki izvozni aktivnosti španskih podjetij. Po drugi strani je prisotnost v Latinski Ameriki, regiji, ki je na nižji stopnji ekonomskega razvoja, predvsem industrijskega značaja in omejene tehnološke intenzivnosti. Takšna struktura je skladna tako z Dunningovimi in Ozawinimi teoretskimi predpostavkami, kot tudi s stopenjskimi teorijami internacionalizacije.

4.3. Članstvo v Evropski uniji in razmah izhodnih TNI

Slika 4.3.: Letni tokovi izhodnih TNI, 1986-2003, v milijonih USD (tekoče cene in tekoči menjalni tečaji)



Vir: Prikazano na podlagi podatkov Ministerio de industria, turismo y comercio: El sector exterior. Različne letnice.

Prvih nekaj let po vključitvi države v takratno Evropsko ekonomsko skupnost lahko v grobem opišemo po nekaj ključnih karakteristikah. To je obdobje ekonomske liberalizacije, hitre gospodarske rasti⁶⁴, ekspanzije

⁶² Takšne naložbe je na primer realiziralo podjetje CEPESA leta 1974 v Alžiriji in leta 1978 na Portugalskem in v Braziliji ter podjetje Sistemas Navales y Criogenicos leta 1976 v Iranu (Fomento de la producción 1979).

⁶³ Panama in Nizozemski Antili denimo sta samo v letu 1982 skupaj prejeli skoraj 80 milijonov USD španskega kapitala v obliki TNI.

⁶⁴ Do leta 1992 je španski BDP na prebivalca dosegel že 80 odstotkov velikobritanskega.

zasebnih podjetij (v predelovalnem sektorju, še bolj pa v sektorju storitev) in ogromnih prilivov TNI⁶⁵. Vendar je za nas najpomembnejše dejstvo, da je to čas, ki je naznanil prihajajočo dobo izhodnih TNI. Tokovi le-teh so do leta 1991 vseskozi naraščali in v tem letu za več kot desetkrat presegli nivo dosežen v letu vstopa v EU ter dosegli 1,2-odstotni delež v bruto domačem proizvodu. Recesija, ki je prizadela mednarodno ekonomijo in vplivala na padec svetovnih TNI v začetku 90-tih let, ni prizanesla niti Španiji. To je vzrok, da so v letih 1992 in 1993 tokovi izhodnih TNI zabeležili negativno rast.

Hkrati je prvih nekaj let po vključitvi Španije v Evropsko ekonomsko skupnost prineslo tudi močan porast uvoza in do konca desetletja več kot podvojen primanjkljaj v trgovinski bilanci. Povečana stopnja gospodarske rasti je namreč močno preseгла proizvodno kapaciteto države, predvsem zaradi pretekle deficitne proizvodne strukture in sorazmerno nizke stopnje internacionalizacije gospodarstva. Velika gospodarska rast je spodbudila povečanje domače porabe in investicije v proizvodnjo, kar je preprečilo, da bi se določen delež proizvodnje lahko izvozil. Hitro je postalo jasno, da je potrebno uvesti prilagoditvene ukrepe, da bi zajezili takšno neenakomernost menjalnih tokov s tujino. Restriktivna politika in brzdane domačega povpraševanja sta tako prisilila podjetja v iskanje novih trgov za preusmeritev njihove proizvodnje, kar je leta 1990 prvič od vstopa v EU privedlo do situacije, v kateri je bila rast izvoza večja od rasti, ki jo je zabeležil uvoz (Sanchez Muñoz 1993: 33).

V tem času so bile precej bolj kot »greenfield« naložbe pogoste akvizicije domačih podjetij. Od leta 1988 so bile predmet španskih prevzemov predvsem podjetja v Latinski Ameriki in EU, in sicer v sektorju javnih storitev, bančništvu ter predelavi plastičnih mas, olja in plina (Duran Herrera 1992: 227-228). Povečini so bile španske TNI usmerjene (po padajoči pomembnosti) v ustanavljanje holdingov, dostop do trgov skozi izgradnjo distribucijskih kanalov, tehnološko izpopolnjevanje, iskanje poceni proizvodnih faktorjev in oskrbovanje z surovinami (Campa in Guillen 1996:215). Zlasti investicije usmerjene v izgradnjo distribucijskih kanalov so skozi celotno obdobje naraščale. To bi lahko bil podatek, ki signalizira povečano izvozno orientiranost španskih podjetij. Za primerjavo, med leti 1975 in 1978 je bil delež investicij, ki iščejo surovine kar štirikrat višji kot delež distribucijskih TNI (Nueno Iniesta in drugi 1981: 152-153). To lahko pojasnimo z dejstvom, da so se prav v obdobju po letu 1975 španska podjetja začela izrazito usmerjati na trge Latinske Amerike, ki jih je, zaradi ekonomske politike teh držav, bilo težko oskrbovati z izvažanjem iz Španije.

Zanimivi so tudi podatki o lastniškem deležu, ki so jih v tem času imeli španski vlagatelji v izpostavah v tujini. Nueno Iniesta s sodelavci (1981:106) navaja, da je med leti 1975 in 1978 bilo v večinskem lastništvu nekaj več kot 45 odstotkov podružnic španskih podjetij. Če to primerjamo s podatki, ki jih za leto 1986 navajata Campa in Guillen (1996: 230), ugotovimo, da se je delež podružnic v večinskem lastništvu povečal na 65 odstotkov (glej tabelo 4.4.). Rast večinskega lastništva od sredine 70-tih do sredine 80-tih let je bila najbolj očitna v primeru podružnic lociranih v EU in ZDA, medtem ko se je ta delež v Latinski Ameriki pravzaprav zmanjšal. Ti nivoji večinskega lastništva niso veliko nižji od tistih, ki jih navaja Encarnation (1994: 210) za podružnice transnacionalne iz ZDA, EU in Japonske. Podatek o lastniški strukturi podružnic je zanimiv predvsem zaradi dejstva, da se le-ta lahko uporablja tudi kot mera (bolje rečeno kazalec) internalizacije. Teorije⁶⁶ navajajo, da višja kot je ekonomska razvitost države in višje kot je na investicijski poti, več podjetij je sposobnih izkoriščati svoje lastniško specifične prednosti interno raje kot s pomočjo tržnih mehanizmov. Drugi način merjenja internalizacije je raziskovanje ali se izvoz usmerja na tuje trge skozi lastniške distribucijske kanale. V

⁶⁵ Leta 1991 so tokovi vhodnih TNI že dosegli 4,2 odstotni delež v BDP-ju.

⁶⁶ Teorija internalizacije in investicijska razvojna pot med drugim.

tem primeru Campa in Guillen (1996: 230) ugotavljata, da se je delež izvažanja skozi lastniške distribucijske kanale v celotnem izvozu, od leta 1986 do leta 1992, skoraj podvojil. Ugotavljata tudi, da bolj kot je trg (fizično) oddaljen (Severna in Latinska Amerika v primerjavi z Evropo), večji delež izvoza poteka po lastniških distribucijskih poteh oziroma višja je torej stopnja internalizacije.

Tabela 4.4.: Lastništvo podružnic in raba lastniških distribucijskih kanalov za izvoz po državi ali območju

Država ali območje	Avtorizirane izhodne TNI 1975-1978		Benchmark raziskava o stanju TNI 1986		Izvoz skozi lastniške distribucijske kanale kot delež v celotnem španskem izvozu	
	Število podružnic	Večinsko lastništvo	Število podružnic	Večinsko lastništvo	1986	1992
EU	296	21,6 %	946	72,3 %	7,6 %	/
ZDA	60	18,3 %	223	74,4 %	14,1 %	/
Japonska	/	/	18	88,9 %	1,3 %	/
OECD	/	/	1.332	73,0 %	7,7 %	/
Latinska Amerika	382	64,9 %	703	51,5 %	14,5 %	/
Azija	/	/	84	71,4 %	2,7 %	/
Afrika	/	/	153	38,6 %	2,8 %	/
Skupaj	962	45,3 %	2.434	65,0 %	7,3 %	13,4 %

Vir: Campa in Guillen (1996: 230); Nueno Iniesta in drugi (1981: 106).

Na žalost ne obstajajo podatki o hierarhični menjavi drugih dobrin, kot le tistih, ki so namenjene prodaji preko distribucijskih izpostav v tujini. Porast izhodnih TNI v tem obdobju gre pripisati predvsem povečevanju vlaganja v holdinge in dostop do trgov, medtem ko so investicije usmerjene v iskanje produkcijskih faktorjev in surovin ostale na približno istem nivoju. To pa je podatek, ki kaže na to, da španska podjetja še vedno niso razvila kompleksnega vzorca transferjev polizdelkov in končnih izdelkov med podružnicami in materinskim podjetjem ali med podružnicami lociranimi v različnih državah, kar je tako značilno za največja transnacionalna podjetja.

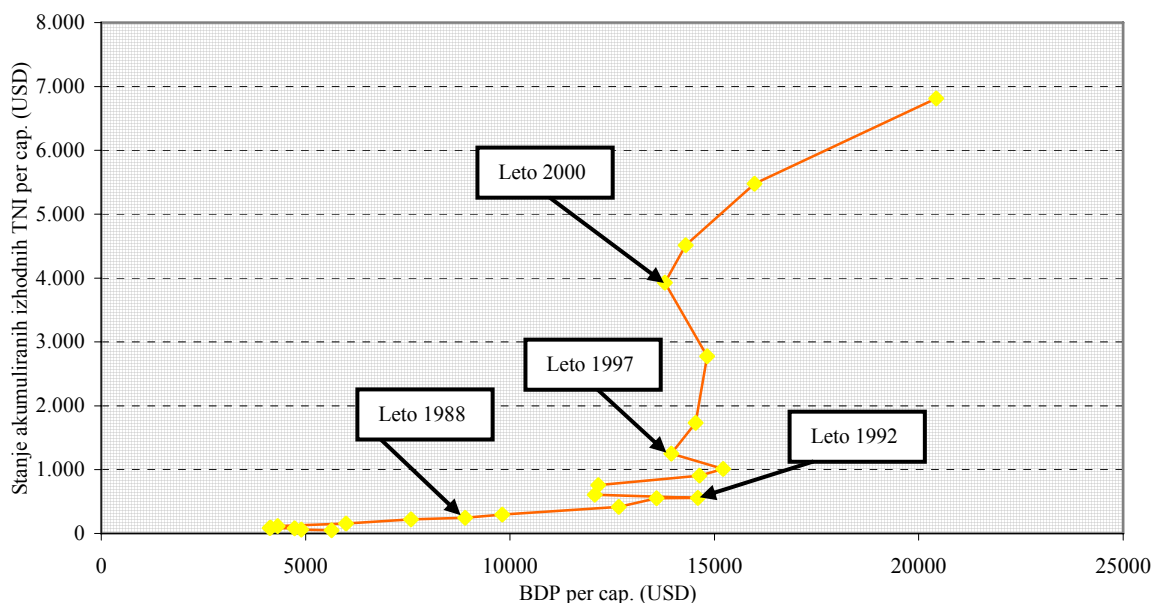
Španija je ena izmed ekonomij, ki so skozi 80-ta leta izražale strukturne karakteristike druge faze investicijske razvojne poti, v 90-tih letih tretje faze, ob koncu tisočletja pa so se že približevale razvitim državam z značilnostmi četrte faze⁶⁷ (takšni državi sta na primer še Irska in Italija). Redefinicija investicijske razvojne poti Dunninga in Narule (1996) je izpostavila razlikovanje med dvema različnima etapama v katerih se lahko nahajajo razvite države. V četrti etapi se nahajajo ekonomije, za katere je že značilen določen tehnološki in tudi institucionalni razvoj, ki se ne odraža le v trgovinski in tehnološki bilanci, ampak tudi v tipu investicij, ki jih te države oddajajo in prejemajo. Najprej je veljalo, da se države četrte faze karakterizirajo predvsem po tem, da njihovo stanje izhodnih TNI presega stanje vhodnih. Pozneje se je izkazalo, da je ključna karakteristika teh držav v njihovi intenzivnosti oddajanja TNI (njihova rast poteka po eksponentni funkciji), v odvisnosti od tega ali je njihova neto pozicija pozitivna ali negativna. Po drugi strani je peta etapa sestavljena iz razvitih držav, ki posedujejo največjo obdarjenost oziroma razvitost faktorjev intenzivnih v znanju (tehnološki in upravljavski kapital denimo). Njihova podjetja poslujejo v globalnem okolju istih trgov in sektorjev, kar sili v postopno konvergenco volumnov vstopa in izstopa TNI.

⁶⁷ Več o Španiji na investicijski razvojni poti glej v poglavju 7.

Močan (eksponentni) porast izhodnih TNI je v primeru Španije viden na sliki 4.4. Poleg tega sta na sliki vidni dve kritični točki⁶⁸. Prva je obdobje okrog leta 1988 (BDP na prebivalca je v tem letu znašal približno 9.000 USD, stanje izhodnih TNI na prebivalca pa nekaj manj kot 250 USD), ki, pomeni začetek intenzivnejšega investiranja v tujino. Druga pa obdobje okrog leta 1997 (BDP na prebivalca v tem letu je znašal približno 14.000 USD, stanje akumuliranih izhodnih TNI na prebivalca pa okrog 1.250 USD), ko pride do resničnega izbruha španskih investicij. V letu 1997 tokovi izhodnih TNI prvič v novejši zgodovini presežejo tokove vhodnih TNI.

Na sliki 4.5. je predstavljena še evolucija koeficienta multinacionalnosti, ki sem ga izračunal kot vsoto akumuliranih vhodnih in izhodnih TNI glede na BDP. Indeks skozi ves merjeni čas narašča in v letu 1993 že preseže povprečno vrednost držav članic OECD (OECD, 2002). Zaradi silovite ekspanzije španskih multinacionalk v tujino, začne indeks še posebej strmo naraščati od leta 1997 naprej. Glede na vse predstavljene kazalce menim, da se je resničen vzpon španskega gospodarstva in njegovih transnacionalk začel nekje na polovici 90-tih let, ko je BDP na prebivalca dosegal vrednosti med 14.000 in 15.000 USD.

Slika 4.4.: Razvoj akumuliranega stanja izhodnih TNI na prebivalca in BDP na prebivalca v USD (1980-2003)

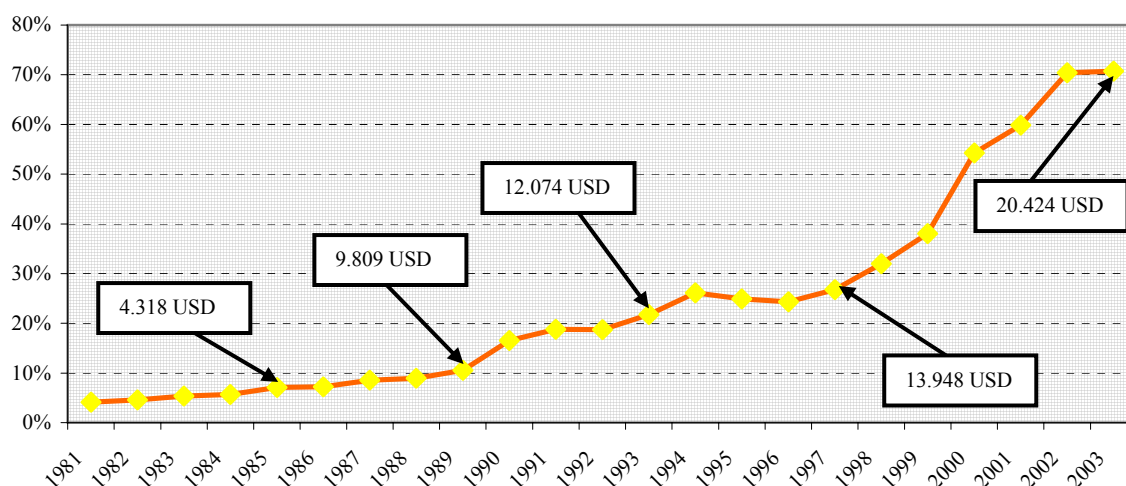


Vir: Prikazano na podlagi podatkov IMF: International financial statistics. Različne izdaje; OECD: National Accounts of OECD Countries. Main Aggregates. Različne izdaje.

V drugi polovici 90-tih let se je Španija začela pripravljati na še en velik izziv – integracijo v Evropsko monetarno unijo in sprejem evra. Vključitev Španije v evro območje je zahtevala korekcijo strukturnih neravnovesij v domači ekonomiji. Odprava teh anomalij ji je omogočala doseči stabilnost menjalnega tečaja, nižje obrestne mere, bolj kredibilno monetarno politiko in postopno korekcijo proračunskega primanjkljaja.

⁶⁸ Glej tudi prilogo B.

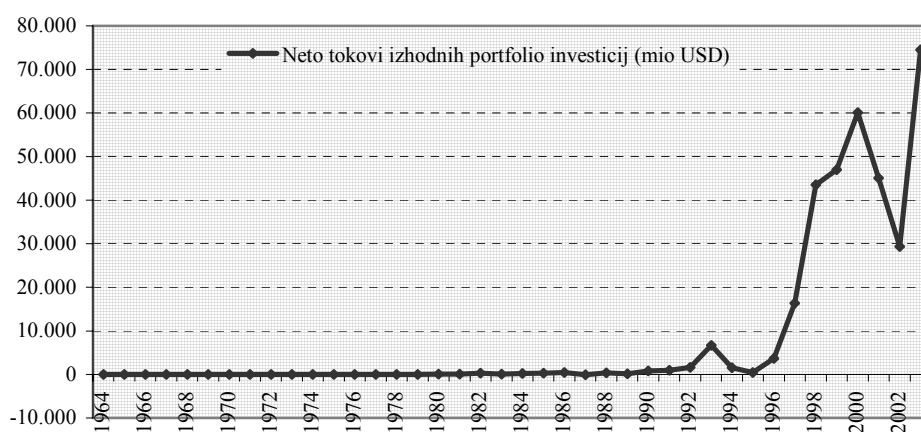
Slika 4.5.: Indeks multinacionalnosti Španije, 1981-2003 (op. v okvirčkih je naveden BDP na prebivalca)



Vir: Prikazano na podlagi podatkov IMF: International financial statistics. Različne izdaje; OECD: National Accounts of OECD Countries. Main Aggregates. Različne izdaje.

Španske TNI so bile do zdaj v splošnem povezane z dolgoročno prisotnostjo v ekonomijah z večjim potencialom za rast, kot ga je imela Španija sama (predvsem TNI v Latinski Ameriki), zaradi ugodnih učinkov na dviganje poslovnih dobičkov. Zgoraj opisana situacija je spodbudila tudi portfolio investicije. Vzpostavitev evro območja je namreč dopuščala agentom dvigati stopnjo diverzifikacije njihovih portfoliov, ne da bi se pri tem izpostavljali večjemu tečajnemu tveganju.

Slika 4.6.: Letni tokovi izhodnih portfolio investicij, 1964-2003, v milijonih USD (po tekočih cenah in tekočih menjalnih tečajih)



Vir: Prikazano na podlagi podatkov Banco de España: Balanza de pagos de España. Različne letnice.

Skladno s približevanjem prevzemu skupne valute in s tem povezano večjo monetarno stabilnostjo je tako po letu 1997 prišlo do ogromnega porasta v tokovih portfolio investicij.

Analiza kapitalskih tokov kaže, da je Španija naredila velik korak naprej v procesu finančne internacionalizacije, v osnovi predvsem zaradi članstva v EU. V začetni stopnji so značilnosti španske

ekonomije, združene v serijo dejavnikov, ki jih literatura označuje kot vlečne faktorje, ustvarile pozicijo države kot neto prejemnika TNI. Ključni vlečni faktorji, ki jih tukaj omenjam, so bili v primeru Španije predvsem progresivnost gospodarstva, institucionalna in politična stabilnost, liberalizacija kapitalskih gibanj, odstranitev nadzora nad tujo valuto in obstoj konkurenčnih prednosti vezanih na nizko ceno mezd. Ti dejavniki so postopoma vodili v doseganje makroekonomske stabilnosti in napredka glede ekonomskega spajanja z EU, s čimer so ustvarjali pogoje za mednarodno ekspanzijo španskih podjetij in ustvarjanje trgovine (glej okvir 3). Ti pogoji,

Okvir 3: Integracijski učinki ustvarjanja in preusmerjanja trgovine

Že v prvem evropskem letu je prišlo do velikega porasta izvoza v države EU in padca pomembnosti ostalih regij. Takšen trend se je v počasnem tempu nadaljeval tam nekje do leta 1990, ko se je že izoblikoval geografski vzorec, ki se je bolj ali manj ohranil vse do danes. EU je vseskozi dobivala nekaj pod tri četrtine španskega izvoza, delež Latinske Amerike se je ustalil tam nekje med petimi in šestimi odstotki, delež ZDA približno na 5 odstotkih, Afrike na 3 %, Azija je bila vseskozi kupec majhnega dela španskega blaga. Če pa pogledamo na absolutno vrednost španskega izvoza, ugotovimo, da je ta pravzaprav v celotnem času od vključitve Španije v EU rasel in to v vse države oziroma območja. Nominalno v nobeno regijo v tem času ni bil zabeležen padec izvoza (z nekaj redkimi izjemami v posameznih letih). Integracijski učinki torej niso zgolj preusmerili trgovine na nov skupni trg ampak so jo tudi ustvarjali. Tako se je v desetih letih po vključitvi Španije v EU izvoz v povprečju letno povečal za več kot 7,5 milijard USD, medtem ko se je v zadnjih desetih letih pred vključitvijo le-ta v povprečju povečeval samo za nekaj več kot 1,5 milijarde USD. Leta 1975 je menjava z EU obsegala 9 odstotkov družbenega proizvoda, v letu 2000 pa že 32. Prav tako se je zunanja menjava Španije z državami nečlanicami EU v tem obdobju povzpela od 13,7 do 16,1-odstotnega deleža v BDP. Res je sicer, da povečane menjave ne moremo enoznačno pripisati učinkom ustvarjanja trgovine izpeljanih iz španske evrointegracije. Vseeno pa se zdi, da so se učinki, ki jih literatura pripisuje carinskim unijam, skozi čas krepili.

ki jih lahko imenujemo tudi potisni faktorji pa so v veliki meri prispevali k temu, da so v drugi polovici 90-tih let španska podjetja bila sposobna veliko bolj plodnega izkoriščanja svojih lastniško specifičnih prednosti, in da je v končni fazi Španija postala neto investitor.

Hkrati je ekonomska integracija Španije v proces globalizacije prisilila tudi španski izvozni sektor k privajanju na nove oblike konkurence, proizvodnje in trgovanja, ki so zahtevale kontinuiranost v procesu moderniziranja in prilagajanja na področju stroškov, trgov, kvalitete in oblik menjave. Od leta 1994 naprej je izvozni sektor z nekaj izjemami beležil višjo letno rast kot uvozni. K temu je veliko pripomogla tudi stabilizacija mednarodne ekonomije v letu 1995 in razširitev mej gibljivosti menjalnih tečajev (Conde Lopez in Hurtado Ocaña 2000: 142). Do leta 1997 je tako stopnja pokritosti presegla 85 odstotkov, delež izvoza v BDP pa dosegel 19 odstotkov, kar je skoraj dvakrat več kot pred dvajsetimi leti⁶⁹.

Tako je proces odpiranja španskih trgov, ki se je začel že leta nazaj, končno obrodil sadove. S prehodom v tretje tisočletje je država potrdila sloves ene izmed najbolj odprtih ekonomij⁷⁰. Korenita modernizacija se je odrazila v očitnem izboljšanju realne primerjalne pozicije Španije napram njenim ekonomskim partnerjem, merjene z dohodkom na prebivalca. Leta 1960, na začetku procesa liberalizacije, je le-ta znašal 59,8 odstotkov povprečja EU. Leta 2000 pa je te mera družbene blaginje dosegla že 82,2 odstotka povprečja EU (Eguiagaray Ucelay 2001: 7). Dolg proces izpopolnjevanja torej, ki se mora nadaljevati tudi danes.

Še posebej zanimivo se je osredotočiti v ozadje, ki je botrovalo takšnemu gibanju izhodnih TNI v zadnjih letih. Zelo zanimivo raziskavo sta leta 2001 opravila Galan Zazo in Gonzales Benito (2001). V svojem delu sta poskušala odkriti tiste faktorje, ki danes pojasnjujejo španske izhodne TNI. Ugotovila sta, da je daleč najpogostejša oblika ekspanzije na tuji trg greenfield naložba. Sledile so različne oblike prevzemov in na koncu še oblikovanje t.i. joint-venturjev⁷¹. Španska podjetja torej v zadnjem času raje posegajo po endogeni poti

⁶⁹ Izbruh azijske krize in zmanjšana rast nekaterih industrializiranih držav je močno zmanjšala letne stopnje rasti izvoza po letu 1998. Vzroki za upočasnitev menjalnih tokov so številni in so na splošno povezani z upadom svetovne trgovine, ki jo je moč opaziti v tretjem tisočletju.

⁷⁰ V letu 2000 je vsota celotnega izvoza in uvoza izdelkov in storitev znašala nekaj manj kot 50 odstotkov BDP.

⁷¹ Torej ravno obratno, kot v prvih letih po vstopu v EU, kar je v nasprotju s prevladujočimi smernicami.

širjenja svojega poslovanja. Nekoliko manj rabljena je strategija eksogene ekspanzije preko prevzemov. Kooperativna strategija skupnih vlaganj je najmanj priljubljena pot za španska podjetja. Duran (1999) takšen vzorec pojasnjuje z določeno povezanostjo med specifično lastnino podjetja, intelektualnim kapitalom, finančno kapaciteto in notranjo rastjo, iz česar izhajajo konkurenčne prednosti španskih investorjev. Španska podjetja namreč razlagajo svojo sposobnost širjenja na tuje trge z naslednjimi lastniškimi strukturami (po padajočem vrstnem redu): znanje, ki izhaja iz akumuliranih izkušenj na domačem trgu, tehnološka in inovacijska kapaciteta podjetja, mednarodna zasedba vodstvenega osebja, iskanje sinergičnih učinkov in ekonomij dosega povezanih z upravljanjem specifične firmske lastnine ter človeški kapital podjetja (Galan Zazo in Gonzales Benito 2001: 112). Iz teh ugotovitev lahko izluščimo tri pomembna dejstva: večja pomembnost doseganja ekonomij aglomeracije, kot ekonomij obsega, velik vpliv specifičnih resursov neoprijemljive narave (povezanih predvsem z izkušnjami, tehnologijo, inovacijsko sposobnostjo in znanjem) in omejena pomembnost sporazumov in sodelovanja nasploh. To so torej faktorji, ki nam razkrivajo firmospecifične prednosti španskih podjetij v tem obdobju.

Toda zakaj se ta podjetja odločajo za TNI raje kot za druge oblike internacionalizacije svoje dejavnosti? V zvezi s tem literatura navaja pomembno vlogo, ki jo igrata nepopolnost trga in transakcijski stroški. Španska podjetja navajajo tri glavne razloge za preferiranje tujih neposrednih investicij: obstoj predhodnih izkušenj in seznanjenost s trgom prejemnikom investicij, skozi predhodno oskrbovanje le-tega preko izvoza, nujnost neposrednega izkoriščanja in nadziranja strateških resursov kot so tehnologija, know-how in imidž ter nujnost proizvodnje blizu strank (učinkoviteje kot z izvažanjem). Poleg tega kot razloge navajajo še večjo možnost diverzifikacije tveganja izpeljanega iz koncentrirane aktivnosti po eni strani in nujnost sledenja tradicionalnim strankam po drugi strani (Galan Zazo in Gonzales Benito 2001: 113). Pozornost pritegneta predvsem dva faktorja, ki sta povezana z znanjem. V primeru obstoječih izkušenj in poznavanja trga zaradi predhodnega oskrbovanja skozi izvoz je mogoče opaziti pomembnost zmanjšanja negotovosti in stroškov povezanih z informacijami, pogajalskimi procesi in neupoštevanjem pogodbenih dogovorov. Vse to izhaja iz obstoja omejene racionalnosti, oportunitizma, negotovosti in transakcijskih stroškov. Iz teh ugotovitev je razvidna veljavnost stopenjskih modelov internacionalizacije. Po drugi strani pa je nuja po direktnem izkoriščanju strateških resursov podjetja izpostavljena predvsem zaradi, na ta način, povečane tržne moči, poleg tega pa tudi zaradi učinkovitostnih razlogov. V tem drugem primeru gre za to, da lahko TNP bolj učinkovito zaščitijo kvaliteto svojih produktov, ohranja svoj tehnološki in marketinški know-how in ne podleže stroškom iskanja, pogajanja in sčitenja izpolnjevanja pogodbenih obveznosti. Vse skupaj je seveda spet povezano s transakcijskimi stroški, ki kažejo katere vrste internalizacijsko specifičnih prednosti so za podjetja najpomembnejše. Po drugi strani je zanimiva tudi nepomembnost faktorjev, kot so izogibanje prostotrgovinskim omejitvam (carine in podobno) ter fluktuacijam na deviznih trgih. Kot bomo videli pozneje se je tehnika španskih investicij v tem obdobju spet nagnila na stran investiranja na trge Evropske unije, zato v tem vidim tudi glavni razlog za takšno situacijo.

Pri izbiri ciljnih trgov za svoje investicije španska podjetja navajajo predvsem dva ključna dejavnika, ki sta med seboj povezana. In sicer, velikost in rastoče povpraševanje ciljnega trga. Gre torej za razliko med aktualno in pričakovano situacijo, ki je nepogrešljiv del vsake podjetniške strategije. Takoj za njima se nahaja še en faktor, skladen z literaturo, ki obravnava mednarodno poslovanje podjetij, in sicer pomen kulturne bližine države prejemnice TNI (Galan Zazo in Gonzales Benito 2001: 115). Zanimivo je predvsem, da klasične

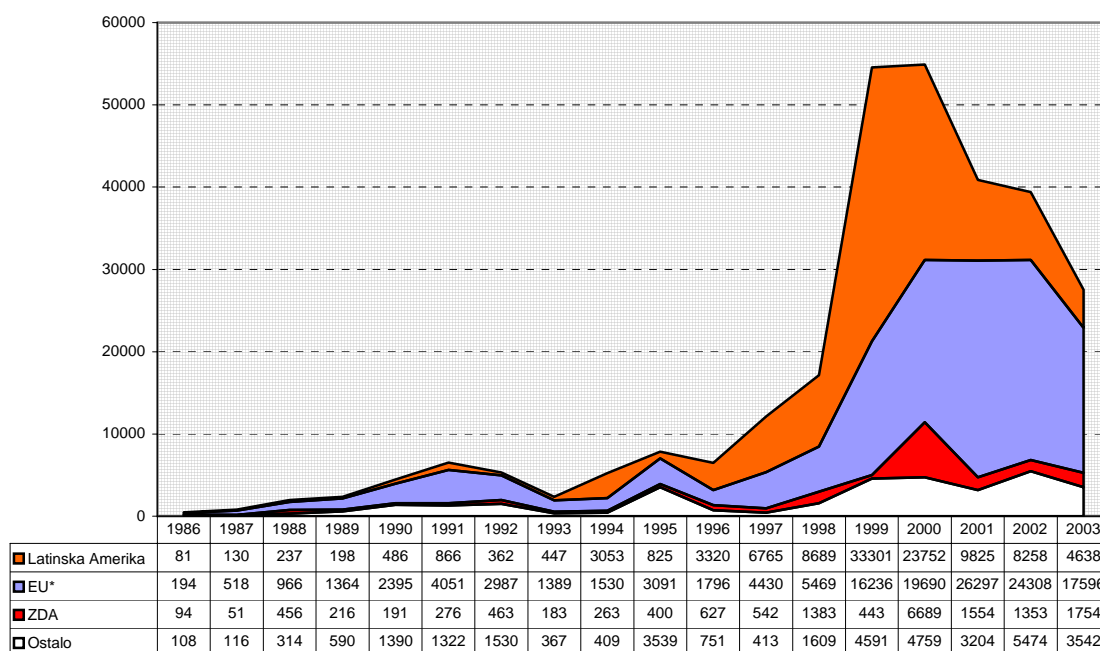
determinante podjetniške lokalizacije, kot so transportni stroški in cena delovne sile sploh niso izpostavljene, kar je po mojem mnenju povsem v skladu s sodobnimi trendi mednarodnega poslovanja.

Iz zgoraj opisanega lahko izluščimo ogromen pomen podjetniško ustvarjenih prednosti, tako v primeru investicij, namenjenih izkoriščanju konkurenčnih prednosti podjetja, kot tudi tistih, namenjenih njihovemu povečanju. Relevantnost lokalizacijskih dejavnikov (velikost in rast trgov) kaže na investicije tipa »home base exploiting«. Po drugi strani pa pomen izkoriščanja eksternih ekonomij in ekonomij aglomeracije kaže na investicije tipa »home base augmenting«.

4.3.1. Geografska in sektorska distribucija izhodnih TNI

Vstop Španije v EU je sovpadal z močnim porastom odliva kapitala v tujino, ki ga je vzpodbujala bolj permissivna zakonodaja, predvsem pa večje zavedanje vlade in gospodarskih subjektov o nujnosti potenciranja TNI, kot inštrumenta konkurenčnosti v vedno bolj globaliziranem okolju. Žarišče, tako vhodnih, kot tudi izhodnih TNI, se je premaknilo na novo nastali skupni gospodarski prostor, ki je v prvih desetih letih po vključitvi prejel približno 50 odstotkov vseh investicij⁷². Dejstvo je, da je novo okolje favoriziralo velik dinamizem španskih investicij v tej regiji.

Slika 4.7.: Tokovi španskih neposrednih investicij po skupinah držav prejemnic v letih 1986-2003 (mio USD, tekoče cene in tekoči menjalni tečaji)



* do leta 1992 EU-12, od leta 1993 EU-15

Vir: Prikazano na podlagi podatkov Ministerio de industria, turismo y comercio: El sector exterior. Različne letnice.

⁷² Delež Latinske Amerike je bil v tem času 18% (glej prilogo E).

V prvih desetih letih po vključitvi v EU je daleč največ investicij prejela Portugalska, sledile so ji Francija, Nizozemska, Velika Britanija ter ZDA. Največji delež Portugalske je, poleg klasičnih razlogov, tudi posledica investicij velikih transnacionalnih podjetij, ki so svoje filiale ustanovile v Španiji, z namenom nadaljnega širjenja aktivnosti na portugalski trg.

Latinskoameriška regija je v tem času doživljala drugačno usodo. Prav zanimivo je, da je obdobje najbolj intenzivnega delovanja integracijskih učinkov, zaradi vstopa Španije v EU, sovpadalo z velikimi posledicami izgubljenega desetletja. Že omenjena finančna kriza, apatija domačega povpraševanja in plačilnobilančni problemi so ključni dejavniki, ki so tem državam onemogočili likvidnost in jih v součinku z monetarnim kaosom naredili malo privlačne za investitorje. Dolžniški problemi držav Latinske Amerike so dušili investicije tako neposredno, zaradi naraščanja rizika nezmožnosti repatriacije dobička v devizah, kot tudi posredno, s pritiskanjem na brzdanje domačega povpraševanja. Prav ironično je, da se je vseskozi konec 80-tih in začetek 90-tih let politična klima za investicije v teh državah izboljševala, dotoki TNI v njih pa so se zmanjševali. Opozoriti je treba še na eno, v literaturi malokrat omenjeno, stvar. Nakopičenje velikih dolgov je s hipoteko obremenilo veliko naravnih resursov v teh državah (rudnine, energijo, agrikulturne vire) na zelo dolgi rok. Investirati v Latinsko Ameriko je zato pomenilo financiranje projektov za najmanj 25 let in jasno je, da španska podjetja v tem času povečini še niso razpolagala z zadostno finančno kapaciteto (Giraldez Pidal 2002: 45).

Tabela 4.5.: Sektorji prejemniki španskih neposrednih investicij v letih 1986-1992 (odstotno)

Sektor	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
0. Kmetijstvo	6,5	2,8	1,7	3,0	1,0	0,7	0,7
1. Energija in voda	4,9	3,0	16,3	4,5	5,0	4,1	18,6
2. Rudarstvo in kemična industrija	2,1	5,6	3,9	6,2	7,6	3,2	1,4
3. Proizvodnja in predelava kovin	10,2	4,0	1,9	2,1	2,3	5,7	2,5
4. Ostale predelovalne dejavnosti	8,2	7,8	11,0	6,2	7,0	5,9	12,4
5. Gradbeništvo	0,6	0,2	0,3	2,0	0,5	1,1	0,2
6. Trgovina in hotelirstvo	16,0	14,8	7,2	10,0	7,2	5,3	8,1
7. Transport in komunikacije	0,9	3,0	1,2	1,1	1,5	10,9	0,1
8. Finančni sektor. Zavarovalništvo in nepremičnine	50,0	58,6	55,8	64,0	67,5	62,7	55,5
9. Ostale storitve	0,6	0,2	0,7	1,0	0,4	0,4	0,6
SKUPAJ	100	100	100	100	100	100	100

Vir: Izračunano na podlagi podatkov Ministerio de industria, turismo y comercio: El sector exterior. Različne letnice.

Glede sektorske strukture velja najprej omeniti, da je delež investicij, pri katerih obstaja skladnost med sektorjem, v katerega sodi investitor, in sektorjem, v katerega le-ta izvede investicijo, višji od 90 odstotkov. Razloga za to sta dva. Prvi je dejstvo, da se največ investitorjev odloči na tujem trgu proizvajati ali tržiti izdelek ali storitev, ki so ga že prej razvili na domačem trgu. Drugi pa, da se španska podjetja v tem času še niso bila sposobna kosati s tveganjem, ki ga prinaša simultana diverzifikacija geografskega trga in tipa poslovne aktivnosti (Lopez Duarte in Garcia Canal 1997: 22). Kljub temu je obstajal določen odklon proti dvema sektorjema - trgovskemu in finančnemu (Mate Rubio 1996:230-231). Proti prvemu zaradi nuje investiranja v izgradnjo distribucijskih kanalov, proti drugemu pa predvsem zaradi poslovne politike podjetij, ki teži k

operativni in fiskalni optimizaciji mednarodnih operacij, zaradi česar se podjetja poslužujejo ustanavljanja holdingov, ki se ponavadi nahajajo v državi različni od tiste, ki je končna destinacija njihove investicije⁷³.

Kakorkoli že, na razmere v gostiteljicah španskih investicij se je odzivala tudi sektorska kompozicija neposrednih investicij. Delež primarnega in sekundarnega sektorja se je tako v prvih letih po vstopu države v EU zmanjšal; investicije v storitve so se še okrepile. V obdobju, ki je zaobseženo v tabeli 4.5., so investicije usmerjene v EU v vseh sektorjih presegle investicije v Latinski Ameriki (Duran Herrera 2005:92).

Prevlado storitev pojasnjujejo investicije v finančne platforme (Luksemburg, Nizozemska, Švica) in investicije, ki iščejo trg v evropski regiji ter investicije v Latinsko Ameriko, katerih cilj je optimalno pozicioniranje v sektorjih, ki so, ali bodo v prihodnosti, najbolj dinamični (telekomunikacije, energija⁷⁴, maloprodaja, finančne storitve...), in v katerih so se zaradi privatizacij v začetku 90-tih let začele odpirati strateške možnosti. Obenem so bile to veje, v katerih so španska podjetja v tem času že razvila določene ustvarjene konkurenčne prednosti. Drugi glavni cilj španskih investicij v Latinsko Ameriko je bil dostop do virov, zaradi česar so španska podjetja močno prisotna tudi v primarnem sektorju.

Vztrajanje v Latinski Ameriki se je, kljub krizi, s katero se je spopadala regija, španskim podjetjem dolgoročno še kako obrestovala. Investicije so namreč pomagale latinskoameriškim državam kalibrirati plačilne bilance zaradi problemov zunanjega zadolževanja, tako da so le-te lahko pokrivalo svoj deficit s trdo valuto, ki so jo te investicije prinašale. Poleg tega so veliko prispevale k povečanju plačilnih sposobnosti latinskoameriških centralnih bank nasploh. Vse skupaj je prispevalo k pozitivni percepciji konkurenčnosti držav te regije. Investitorji so računali na to, da bo dvig standarda, oživiljena gospodarska rast, večja likvidnost, povečana kupna moč in posledično večje domače povpraševanje dolgoročno vplivalo na vrnitev vložnega denarja nazaj v njihove žepe. Z obrestmi, se razume. Prav tako se razume, da je koncentriranje investiranja v storitvene sektorje imelo tudi negativne posledice za regijo. Predvsem zato, ker investicije v storitve v glavnem ne vzpodbujajo izvažanja, ampak kvečjemu zahtevajo uvažanje (kar dolgoročno prispeva k trgovinskemu primanjkljaju države, v katero se vlaga), ker dolgoročno ponavadi ne kopičijo trde valute, ampak jo kvečjemu pošiljajo nazaj v tujino⁷⁵, ker investicije v storitve v glavnem ne ustvarjajo novih delovnih mest, in ker investicije v storitve povečujejo dependencijo. Ampak to seveda niso več ekonomski problemi ...

Obenem so se skozi vso drugo polovico 80-tih let latinskoameriške države intenzivno usmerjale na pot strukturnih sprememb, v veliki meri spodbujanih s strani Mednarodnega denarnega sklada, zato da bi končno implementirale resnično tržno ekonomijo. Najbolj resno so se vpeljevanja reformnih paketov lotili v Argentini, Čilu in Mehiki. Le-ti so pokrivali deregulacijo in liberalizacijo mednarodne menjave in investicij, privatizacijo javnih podjetij in fiskalne reforme. Ena izmed temeljnih nalog je bila modernizacija finančnega sistema, ki je predvidevala liberalizacijo kapitalskih trgov in reforme na področju finančnega posredništva, s ciljem bolje izkoristiti domače varčevanje (Giraldez Pidal 2002: 52). V začetku 90-tih let so začeli vstopati v veljavo makroekonomski stabilizacijski ukrepi predvideni v washingtonskem konsenzu, ki so se zrcalili v temeljitih procesih ekonomskega prilagajanja, skozi katere je morala iti pravzaprav večina držav v regiji, da bi si čimprej

⁷³ Takšne države so denimo Belgija, Luksemburg, Nizozemska in tudi Velika Britanija (privlačile so precejšen del španskega kapitala). Razpolagajo z bolj ugodnimi fiskalnimi pogoji in so zato velikokrat predstavljale bolj učinkovito pot kanaliziranja investicij v tretje države, tako komunitarne, kot tudi zunaj EU. Martinova (1998: 220) navaja podatek, da je bilo v letu 1990 kar 98 % španskih investicij na Nizozemskem in v Luksemburgu usmerjenih v nebančni finančni sektor, predvsem v holdinge in storitvena podjetja, ki so omenjeno državo uporabljale za center svojih mednarodnih operacij. Tudi v Veliki Britaniji je delež realnih investicij v tem letu znašal komaj nekaj več kot 10%. Zaradi tega je močno oteženo poznavanja resnične destinacije španskih investicij.

⁷⁴ Več pomembnih operacij je na prelomu v 90-ta leta izvedla naftna družba Repsol.

⁷⁵ Po ugotovitvah UNCTAD-a vsakih 10 milijard dolarjev, investiranih v storitve, letno generira milijardo dolarjev odliva nazaj v tujino (Giraldez Pidal 2002: 68).

povrnile ekonomsko stabilnost in na novo definirale svoj položaj znotraj globalnega ekonomskega sistema. Nacionalne vlade so tako začele uveljavljati politiko prestrukturiranja, za katero je bil značilen dvig obrestnih mer in zmanjševanje realnih mezd, z namenom vzdrževanja stabilnosti nominalnega menjalnega tečaja. V središču nove ekonomske politike je bil tudi boj proti enormnim stopnjam inflacije in nadzor nad javnim primanjkljajem. Ti ukrepi so v veliko državah pripeljali do znatnega izboljšanja domačega gospodarskega položaja. Argentina, Brazilija in Peru, ki so še sredi 80-tih let beležile več kot 500-odstotne stopnje inflacije, so v 90-tih letih uspele doseči relativno stabilnost svoje monetarne vrednosti. Proračunski primanjkljaji, ki so bili v preteklosti eden temeljnih vzrokov ogromne inflacije, so se skozi konsolidacijske ukrepe in reformo javnega in finančnega sektorja bistveno reducirali. Že v začetku 90-tih let je bilo na tem območju realiziranih nekaj velikih operacij s strani španskih podjetij, ki jih je sprožil prvi val privatizacij v Argentini, Braziliji, Čilu ter Venezueli, in ki so odigrale pomembno vlogo pri nadaljnjem širjenju aktivnosti v teh regiji.

Že v drugi polovici 90-tih let države latinskoameriške regije ponovno postanejo najpomembnejši investicijski partnerji španskih multinacionalk. Vidimo, da imajo obdobja približevanja španskih podjetij latinskoameriškim ekonomijam nekaj skupnega: dogajajo se v obdobjih splošne ekonomske krize⁷⁶. Enaka je bila namreč reakcija na izbruh svetovne gospodarske krize v letu 1975. Do takrat je Evropa prejela enake ali večje deleže investicij iz Španije kot Latinska Amerika. Po tem letu pa je dominantno vlogo, vse do nekaj let pred vstopom Španije v EU, prevzela latinskoameriška regija.

Kakorkoli že, obstaja skupek spremenljivk, ki so vplivale na ponoven dvig popularnosti Latinske Amerike. Nedvomno je odločilno vlogo pri vrnitvi tujega kapitala na to področje odigrala nova ekonomska politika in v okviru le-te uspešne strukturne reforme, za katere je bil značilen, že omenjeni, dvig obrestnih mer in zmanjševanje realnih mezd, da bi se tako vzdrževala stabilnost nominalnega menjalnega tečaja. Ponoven izbruh španskih investicij na to območje zato lahko povežemo tudi z izhodišči Aliberjeve teorije tečajnih tveganj⁷⁷. Hkrati je bilo zelo pomembnih še nekaj dejavnikov: velikost lokalnih trgov, deregulacija in odstranitev glavnih ovir za prihod tuje privatne lastnine⁷⁸, stabilizacija politične klime in demokratizacija (še posebej opazna v Argentini, Braziliji in Čilu), zaprtje mej za investicije špekulativne narave, ki so bile in so še vedno eden glavnih povzročiteljev cikličnih kriz v Latinski Ameriki, nujna španskih podjetij najti nadomestna tržišča za saturiran domači trg, nerazvitost transnacionalne podjetniške kulture v latinskoameriških državah, razvoj internacionalizacijske mentalitete pri španskih podjetjih in dobri izgledi zaradi regionalnega integriranja⁷⁹.

K vrnitvi zadolžene latinskoameriške regije na tirnice uspeha in ponovno okrepljeni prisotnosti španskih podjetij v regiji pa je nenazadnje ogromno pripomogla še ena stvar, ki predstavlja velik uspeh v mednarodnih ekonomskih odnosih med Španijo in Latinsko Ameriko. To je uporaba mehanizma konverzije ali prevajanja

⁷⁶ Sredino 90-tih let je zaznamovala recesija, ki je sprožila splošen upad svetovnih TNI.

⁷⁷ Gre predvsem za investicije španskih bank, ki so s pridom izkoriščale večje kapitalske donose na teh trgih, obenem pa so si z diverzifikacijo svoje dejavnosti na ameriški trg ter vpetostjo v evropski prostor zagotavljale dostop do trde valute in kapitala po nizkih cenah ter se zavarovale pred tveganji. Veliko tovrstnih investicij se je zgodilo prav v obdobjih povišanih obrestnih mer v državah Latinske Amerike. Izbruh španskih investicij na to območje v 90-tih letih je v določeni meri povezan tudi s temi dogajanjem.

⁷⁸ Tako je na primer Mehika leta 1993, z vključitvijo v NAFTA, skoraj popolnoma odprla svoje ekonomske sektorje tujim neposrednim investicijam. Podobno se je zgodilo v Argentini, kjer od leta 1993 za TNI ni bila potrebna nobena predhodna avtorizacija, tako da je bilo mogoče investirati brez omejitev v večino sektorjev, razen radiodifuzije. V Braziliji so ostala kapitalska gibanja samo v finančnem, bančnem in zavarovalniškem sektorju podvržena predhodni avtorizaciji s strani pristojnih institucij (Giraldez Pidal 2002: 54).

⁷⁹ V začetku 90-tih let so se namreč začeli množiti regionalni trgovinski sporazumi: Mercosur (Argentina, Brazilija, Paragvaj in Urugvaj) v veljavi od januarja 1993; Andski pakt (Bolivija, Kolumbija, Venezuela in Ekvador), ki se spreobrne v prostotrgovinsko območje prav tako z začetkom leta 1993. Ne smemo pa pozabiti tudi NAFTE in APEC-a, v katerih sta sodelovala Mehika in Čile (Duran Herrera 1996: 25).

dolgov v investicije. Ena najintenzivnejših uporabnic tega inštrumenta je bila od 90-tih let naprej Španija⁸⁰. V zahvalo temu mehanizmu, je veliko držav iz regije bistveno skrčilo velikost svojih dolgov do tujine.

Zgoraj opisana situacija je še posebej zanimiva, če v geografsko analizo vključimo tudi sektorsko distribucijo na dveh glavnih središčih španskih investicij, ki sta od vključitve v EU do danes prejeli več kot 80 odstotkov vsega španskega kapitala v obliki TNI. V letih 1993-1997, ki so prikazana v spodnji tabeli, so glavna mesta v Latinski Ameriki zasedale investicije v primarni sektor, finančni sektor ter transport in komunikacije. Pri investicijah v EU je mogoče opaziti porast predelovalnega sektorja. Pri tem velja opozoriti predvsem na to, da so operacije španskih podjetij v sekundarnem sektorju Latinske Amerike ne le zelo nizke glede na razvite države, ampak se nahajajo predvsem v tehnološko nezahtevnih industrijah, ki so orientirane zgolj na nacionalne ali kvečjemu subregionalne trge (Giraldez Pidal 2002: 63).

Tabela 4.6.: Geografska distribucija španskih izhodnih TNI v Latinsko Ameriko in Evropsko unijo glede na ciljne sektorje (1993-1997). V milijonih evrov in odstotkih

	1993-1997					
	Skupaj		EU		Latinska Amerika	
PRIMARNI SEKTOR	858	5 %	267	4 %	546	9 %
Agrikultura in ribištvo	96	1 %	44	1 %	28	0 %
Električna energija, plin in voda	492	3 %	60	1 %	432	7 %
Rafinerijska industrija	269	2 %	163	3 %	86	1 %
PREDELOVALNI SEKTOR	2.156	19 %	1.588	27 %	554	9 %
STORITVENI SEKTOR	12.877	76 %	4.125	69 %	4.847	81 %
Gradbeništvo	228	1 %	95	2 %	104	2 %
Trgovina	1.281	8 %	1.021	17 %	45	1 %
Turizem	114	1 %	19	0 %	20	0 %
Transport in komunikacije	3.544	21 %	209	4 %	3.211	54 %
Finančno posredništvo in zavarovalništvo	7.151	42 %	2.452	41 %	1.396	23 %
Nepremičnine	214	1 %	135	2 %	19	0 %
Holding družbe v tujini	74	0 %	73	1 %	0	0 %
Ostale storitve	271	2 %	120	2 %	51	1 %
SKUPAJ	16.891	100 %	5.980	100 %	5.947	100 %

Vir: Izračunano na podlagi podatkov Ministerio de industria, turismo y comercio: El sector exterior. Različne letnice.

Glede na ugotovljeno kaže povedati, da eksponentna rast izhodnih TNI v tem času ni bila asociirana zgolj s transformacijo geografske strukture investicij, ampak se je ta transformacija že začela dotikati tudi sektorske strukture. V tem smislu lahko označimo sektorje telekomunikacije, energija, voda in plin, kot sektorje, ki so sredi 90-tih let postali multinacionalizirani. Liberalizacija in privatizacija teh sektorjev je namreč, skupaj z učinki zunanjega odpiranja, političnih sprememb (demokratsko okolje), nove ekonomske orientacije in programov privatizacij v Latinski Ameriki, konfigurirala faktorje, ki jih lahko imenujemo tudi ekonomije lokalizacije, in ki so na TNI delovali katalizatorsko. Španskim podjetjem so se tako odpirale strateške možnosti za uveljavitev njihovih firmospecifičnih konkurenčnih prednosti na ogromnem latinskoameriškem trgu, ki so

⁸⁰ Med različnimi vrstami konverzije dolgov, je bila najpogostejša t.i. menjava dolga za premoženje (»debt-equity swap« ali kapitalizacija dolga). Pri tem mehanizmu gre za to, da ima investitor (banka ali zasebna družba) na sekundarnem trgu možnost nakupa določenega deleža dolga države, za kar dobi v zameno v centralni banki, po pogajalski vrednosti, ki je ponavadi blizu nominalne vrednosti, v lokalni valuti pravico do lastniškega deleža v kapitalu lokalnih podjetij. Če je investitor tujec, se operacija vknjiži kot TNI. Več o tem inštrumentu glej tudi v podglavju 3.4.9.

jih le-ta s pridom izkoriščala. Te strateške opcije so skozi 90-a leta in še posebej v njihovi drugi polovici v veliki meri prispevale k rasti in konsolidaciji španske prisotnosti v tej regiji.

Prelom v tretje tisočletje je v vzorcu španskih investicij ponovno potisnil v ospredje evropsko regijo. Vnovičen preobrat gre, v součinku s ponovno poglobljeno krizo nekaterih držav Latinske Amerike, pripisati predvsem drugemu valu v procesu evropske integracije, ki ga je sprožil nastanek monetarne unije leta 1999.

Debata o prihodnosti geografskega usmerjanja španskih investicij se je začela že pred prelomom v tretje tisočletje. Pričakovati je bilo, da bo investicijsko dinamičnost, ki jo je Latinska Amerika doživljala v drugi polovici 90-tih let težko vzdrževati, predvsem zato, ker je v veliki meri temeljila na akviziciji premoženja, ki je bilo na razpolago zaradi privatizacijskih procesov. Volumen teh resursov je seveda v vsaki ekonomiji omejen. Tudi zaradi izčrpanosti le-teh se je situacija po letu 2000 spremenila. Hkrati je nestabilnost, ki jo je doživljala ta regija od leta 2001 naprej, še posebej zaradi krize v Argentini in Venezueli, ponovno zasejala strah in vzbudila dvome o možnostih poslovanja na tem območju. Piko na i so dodali še dogodki 11. septembra 2001 v ZDA, ki so imeli globalne posledice in sprožili ponoven premislek o tem, v kakšnem obsegu bo v prihodnje sploh mogoče vzdrževati dosežene nivoje investiranja.

Kljub temu je vloga mostu do razvitih evropskih trgov, ki jo je Latinska Amerika odigrala v zgodovinskem procesu španske izhodne internacionalizacije, neizpodbitna. Štiridesetletne izkušnje investiranja in poslovanja na tem območju so španskim multinacionalnim podjetjem omogočile, da so dosegla kritično maso velikosti in znanja za dokončen naskok na razvite trge Evropske unije in ZDA. Zdi se, da je s prehodom v novo tisočletje veliko španskih podjetij doseglo tisti operacionalizacijski nivo, ki jim omogoča resnično globalno poslovanje na vseh trgih in ne le na tistih, ki so jim bili po evlucijskih teorijah najbližji. Dokaz za to je prav padec teže Latinske Amerike v strukturi španskih investicij in, od leta 2000 naprej, rast kapitalskih tokov v najpomembnejše ekonomije EU (Velika Britanija, Nemčija, Italija). Lep primer je Nemčija, ki je bila vse do konca prejšnjega tisočletja deležna zanemarljivega deleža španskih investicij. V letu 2002 je bila ta država prejemnik skoraj 15-odstotnega deleža španskih TNI, v letu 2003 pa več kot petine vseh investicij. Podobno se je zgodilo tudi z Nizozemsko, Italijo in drugimi državami skupnega trga. Vzrok takšnega trenda so velike operacije dolgoročne narave, kot je na primer akvizicija licence za mobilno telefonijo tretje generacije UMTs s strani Telefonice v Nemčiji ali naraščajoči interes Endese po upravljanju električnih sistemov na Nizozemskem in v drugih evropskih državah. Poleg tega so se španske multinacionalke v tem obdobju uspele pozicionirati med vodilne na svetu v smislu borzne kotacije delnic, kar je odraz odličnih trenutnih in pričakovanih poslovnih rezultatov teh podjetij (Sanchez Diez 2002: 166).

Veseli dejstvo, da so španska podjetja pravočasno reagirala na znake, ki so kazali na morebitno poslabšanje situacije v latinskoameriški regiji, v katero so tako masivno investirala. Ob koncu 90-tih let je skrb vzbujala predvsem vse večja koncentracija investiranja v samo nekaj držav iz regije. Predvsem Argentina je leta 1999 prejela kar polovico vseh investicij v celotno latinskoameriško regijo. Logično se je bilo vprašati kakšen posledice bi za Španijo imel morebiten izbruh krize v tej državi. To vprašanje je bilo še toliko bolj na mestu zaradi lekcije, ki so jo v preteklosti že dobile ZDA. Dolžniška kriza 80-tih let je namreč zelo negativno vplivala na njihove banke, ki so poslovale v Latinski Ameriki, in so se zato od takrat naprej z veliko pazljivostjo odločale za kakršnokoli prisotnost v regiji. Španija je bila očitno dobro pripravljena na to, dejavnost njenih podjetij pa dovolj trdno pozicionirana in diverzificirana, da situacija, do katere je pozneje res prišlo, ni prizadela njenih ekonomskih subjektov.

V prvih treh letih novega tisočletja so največ investicij, poleg Luksemburga in Nizozemske, prejele Nemčija, Velika Britanija, Portugalska, ZDA ter Argentina in Brazilija. Omeniti velja tudi povečanje investiranja na območja, ki so bila prej deležna le drobtinic ali pa se v njih sploh ni investiralo. Predvsem delež afriške regije je naraščal, oživelo pa je tudi investiranje v evropske države nečlanice EU. Japonska je začela konstantno dobivati del španskega kapitala v obliki TNI. Zmanjševanje psihološke distance do teh območij kaže na to, da španska ekonomija resnično postaja internacionalizirana, njena podjetja pa transnacionalna v pravem pomenu besede⁸¹.

Hkrati je prehod v novo tisočletje prinesel tudi nadaljnje večanje relativne teže sekundarnega sektorja na račun storitev (glej tabelo 4.7.). Trend, ki se je začel že v drugi polovici 90-tih let se je nadaljeval in v letu 2003 so investicije v predelovalne sektorje že presegle delež storitev. Obenem se je tudi delež investicij v primarni sektor v zadnjih letih povečal. Takšno gibanje je bilo še posebej intenzivno v zadnjih dveh letih in zanimivo bo videti, ali se bo ta trend nadaljeval v prihodnje. Pomembne spremembe so se zgodile tudi znotraj samega storitvenega sektorja. Velika prevlada finančnega podsektorja v preteklosti se je vztrajno zmanjševala in v zadnjih petih letih je podsektor transport in komunikacije prejel praktično ekvivalenten delež španskega kapitala. Specializacija španske ekonomije in njenih izhodnih TNI v storitve se je v tretjem tisočletju, kot kaže začela zmanjševati. Takšne strukturne spremembe niti niso tako presenetljive in so skladne z zorenjem gospodarstva. Poleg večje geografske disperzije investicij, španska podjetja vedno bolj širijo tudi spekter aktivnosti v katere vlagajo, s tem pa izpopolnjujejo svoj internacionalizacijski vzorec in se vedno bolj enakovredno postavljajo ob bok glavnim igralcem na globalni ekonomski sceni.

Tabela 4.7.: Geografska distribucija španskih izhodnih TNI v Latinsko Ameriko in Evropsko unijo glede na ciljne sektorje (1997-2003). V milijonih evrov in odstotkih

	1998-2003					
	Skupaj		EU		Latinska Amerika	
PRIMARNI SEKTOR	36.733	15 %	5.304	5 %	26.817	28 %
Agrikultura in ribištvo	678	0 %	103	0 %	475	1 %
Električna energija, plin in voda	16.097	6 %	4.548	4 %	10.078	11 %
Rafinerijska industrija	19.958	8 %	653	1 %	16.264	17 %
PREDELOVALNI SEKTOR	62.360	25 %	42.440	37 %	10.147	11 %
STORITVENI SEKTOR	149.294	60 %	68.249	59 %	57.568	61 %
Gradbeništvo	1.893	1 %	1.055	1 %	528	1 %
Trgovina	25.317	10 %	20.336	18 %	3.396	4 %
Turizem	3.427	1 %	2.028	2 %	804	1 %
Transport in komunikacije	45.687	18 %	13.990	12 %	26.789	28 %
Finančno posredništvo in zavarovalništvo	49.146	20 %	13.292	11 %	21.989	23 %
Nepremičnine	1.107	0 %	598	1 %	208	0 %
Holding družbe v tujini	267	0 %	267	0 %	0	0 %
Ostale storitve	22.450	9 %	16.683	14 %	3.854	4 %
SKUPAJ	248.387	100 %	115.993	100 %	94.354	100 %

Vir: Izračunano na podlagi podatkov Ministerio de industria, turismo y comercio: El sector exterior. Različne letnice.

⁸¹ Glej tudi študijo primera 1 v dodatku temu poglavju.

Po drugi strani se je geografska specializacija investicijskih aktivnosti v zadnjih letih povečala. Še bolj jasen je vzorec, ki kaže, da je Latinska Amerika območje, na katero se vlaga predvsem v primarni sektor ter finančni in komunikacijski podsektor; EU je destinacija za investicije usmerjene v predelovalni sektor in znotraj storitev v trgovinski podsektor.

Naša analiza ne bi bila popolna, ne da bi upoštevali tudi podjetniške motive, ki so vplivali na takšen razvoj internacionalizacije. Zato se velja vprašati še kakšni so vzroki za nastanek in razvoj opisanega vzorca na mikro ravni? Campa in Guillen (1996b: 241) sta ugotovila, da so investicije komercialnega značaja najbolj značilne za tista podjetja, ki dosegajo največji dobiček, in ki namenijo največ sredstev za oglaševanje. Do podobnih zaključkov sta prišla tudi Lopez Duarte in Garcia Canal (1998: 36), ki ugotavljata, da tista podjetja, ki več vlagajo v oglaševanje, posedujejo več kot eno komercialno podružnico v tujini. Pla Barber (Pla Barber v Duran Herrera 2005: 103) pa navaja, da so dizajnerska razvitost izdelka, mednarodno izkoriščanje blagovne znamke in kvaliteta tisti faktorji, ki povečujejo verjetnost ustvarjanja komercialnih podružnic v tujini. Lahko torej sklepamo, da je glavni dejavnik, ki vpliva na odločitev za komercialni tip TNI, ustvarjanje mednarodnega imidža blagovne znamke. In pri tem je EU, kot razvit in obenem še domač trg, najprimernejša izbira za doseganje teh ciljev.

Poleg tega so na primeru Španije različne raziskave (npr. Duran Herrera 1987, Campa in Guillen 1996b, Pla Barber v Duran Herrera 2005, Galan Zazo in Gonzales Benito 2001, Lopez Duarte in Garcia Canal 1998) pokazale, da obstaja močna pozitivna korelacija med tehnološkim naporom (vlaganja v R&R) in multinacionalnostjo podjetja. Duran Herrera in Ubeda Mellina (2003) v raziskovanju tehnološkega kapitala ter raziskovalne in razvojne izpopolnjenosti prepoznavata močno komponento neoprijemljivega znanja, ki pozitivno vpliva na odločitev za internacionalizacijo poslovanja in TNI. Vendar pa vse navedene raziskave navajajo šibko korelacijo med sektorsko specializacijo in tehnološkim naporom podjetja. To lahko interpretiramo kot pokazatelj določene stopnje heterogenosti v tehnološki intenzivnosti španskih TNP. Očitno je torej, da za sektorskim razlikovanjem TNI v Latinski Ameriki in EU stoji še nekaj drugega.

Ključni internacionalizacijski faktor podjetij, ki ne razpolagajo z omenjenim tehnološkim kapitalom, leži v upravljavskem kapitalu. Med izvoznimi izkušnjami, geografsko diverzifikacijo in investicijsko propenzijo namreč obstaja pozitivna povezanost. Lahko rečemo, da mednarodne izkušnje tvorijo vodstveni kapital, ki vzpodbuja (tudi naprednejše oblike) internacionalizacijo podjetij. Ta vez je skupaj s kulturno bližino določenega območja še močnejša. Ugotovljeno kaže na relevantnost stopenjskih modelov internacionalizacije, ki jih je mogoče opazovati iz dveh zornih kotov – iz internalizacijskega in lokalizacijskega. V prvem primeru gre za proces, ki se začne z občasnim izvažanjem, nadaljuje s kontinuiranim izvažanjem, ki nato pripelje do TNI, najprej komercialnega značaja in nato še proizvodnega. Iz geografskega stališča pa gre za proces, ki se začne z lokacijami, ki so kulturno bližje. Sočasno s pridobivanjem izkušenj se investicije usmerjajo tudi na lokacije za katere je značilna večja distanca. Internacionalizacijski proces se torej razvija v funkciji postopnega učenja in resursov, ki so na razpolago.

Na primeru Španije smo skozi povedano že lahko zaznali, da je internacionalizacija ekonomije šla skozi te stopnje: od izvažanja do komercialne transnacionalizacije in nato še do internacionalizacije proizvodnih procesov. Prav tako smo lahko opazili postopno ekspanzijo, bazirano na kulturni in psihološki bližini, znotraj Evrope (najprej Portugalska in Francija in nato še ostala gospodarstva) in v Latinski Ameriki. V tem smislu španska podjetja z največ mednarodnimi izkušnjami v Evropi in Latinski Ameriki, danes izkazujejo največji

interes po investicijskih aktivnostih v azijskih, afriških in vzhodnoevropskih državah (Duran Herrera 2005: 105). Iz istih razlogov je danes toliko večji delež španskih investicij usmerjenih tudi v primarni in predelovalni sektor.

Diada, ki sestoji iz narave konkurenčnih prednosti podjetja in lokacijskospecifičnih dejavnikov določenega območja, je torej eden ključnih elementov, ki vplivajo na nastanek investicijskega vzorca. Na lokalizacijo prodajnih podružnic vpliva relativna stopnja razvoja države gostiteljice v primerjavi z državo izvora investicije. Višja stopnja razvoja in večji tržni potencial države gostiteljice vzpodbujata komercialni tip TNI (Campa in Guillen 1999: 146). Takšna odločitev podjetju omogoča večji tržni izkoristek in bolj učinkovito zaščito njegovih specifičnih kapacitet. Tipičen primer je velik delež investicij usmerjenih v podsektor trgovina na območje EU, ki predstavlja razvit in sorazmerno velik trg z veliko kupno močjo. Velik delež predelovalnega sektorja v EU je mogoče razložiti z dejstvom, da gre za industrije, v katerih je Španija v tem času že razvila visoko stopnjo tehnološke neodvisnosti. Obenem dobro poznavanje (domačega) evropskega trga povečuje konkurenčnost španskih podjetij v teh panogah. Investicije v tehnološko bolj zahtevne panoge (npr. telekomunikacije) na območju EU so po eni strani poganjane z željo po tehnološki akviziciji, po drugi strani pa vzpodbujane z novimi možnostmi, ki jih ponujajo tehnologije nove generacije (tipičen primer je mobilna telefonija UMTs). Nekatera španska podjetja iz teh industrij so v tretjem tisočletju že sodila med največje svetovne multinacionalke z ekstenzivnimi predhodnimi izkušnjami v latinskoameriški regiji. Na enak način se da razložiti tudi sektorsko strukturo investicij v Latinski Ameriki. Deregulacija tradicionalno zaščitenih trgov javnih (telekomunikacije, električna energija, naftna industrija, plin, voda, itd.) in finančnih storitev in posledične privatizacije, demokratizacija, makroekonomska stabilizacija v latinskoameriških državah, so, skupaj s tehnološkim napredkom, ki so ga španska podjetja dosegla v 90-tih letih, lokalizacijski faktorji, ki so sprožili val španskih investicij v primarni ter finančni in transportno-komunikacijski sektor in ustvarili takšen sektorski vzorec španskih investicij na tem območju, kot smo mu priča danes. K temu lahko dodamo še pozitivno percepcijo, stroškovno konkurenčnost, dobro poznavanje poslovanja na tem območju in dosegljivost finančnih resursov na velikem latinskoameriškem trgu in dobimo recept za uspešnost španskih transnacionalk v zgoraj omenjenih sektorjih tega območja.

4.4. Dodatek: Študija primera 1

Zara - Globalna tovarna, ki oblači pet kontinentov

17. februar 1990, Amancio Ortega se znajde na madridskem letališču, zaradi zasilne prekinitve potovanja iz Pariza, kjer se je sestel z vodstvom podjetja Falcon na pogajanjih za nakup letala, v katerem je nato odletel iz omenjenega mesta. Med letom iz francoske v špansko prestolnico se je namreč pred očmi osuplih predstavnikov francoskega podjetja, zadolženih za prodajo, pokvaril eden izmed motorjev letala. Po incidentu se je let nadaljeval v La Coruño, kjer je bil sedež njegovega podjetja. Na tej poti se pokvari še drugi motor letala, kar je botrovalo ponovnemu zasilnemu pristanku. Takoj ko Amancio Ortega prispe na sedež svojega podjetja pošlje faks z naročilom za nakup tega letala.

Takšna odločitev po nakupu ni izjema v pristopih Amancia Ortege, s katerimi se sooča z izzivi in odločitvami, ampak odseva osebnost in smernice podjetja, ki ga je ustanovil v 70-tih letih – Zare – in je do danes postalo podjetje z največjo mednarodno aktivnostjo v španski tekstilni industriji. Krasijo ga inovativni prijemi v vseh njegovih procesih in postavljajo pod vprašaj veliko teoretskih pristopov, ki se ukvarjajo z vodenjem podjetij.

Svojo prvo trgovino je odprl leta 1975 v La Coruñi in z njeno zasnovo, modnimi trendi, naborom izdelkov in razmerjem med kvaliteto in ceno postavil temelje za odprtje naslednjih trgovin. Zara je tako odprla in začela pokrivati nov segment trga z izjemnim potencialom, rastočim povpraševanjem po »dizajnerskih« in modnih oblačilih, zadovoljive kvalitete po razumljivi ceni in neprestanim prilagajanjem trendom. Hitra rotacija izdelkov in stilov je postala ena glavnih diferenciacijskih značilnosti Zarinih trgovin.

Do leta 1989 se je veriga Zara v Španiji popolnoma utrdila. Obsegala je 98 točk prodaje, razporejenih po vseh večjih mestih; rast, ki jo je doživljala, pa se je začela dotikati zgornje meje. Zaradi saturacije trga je postalo iskanje novih strategij rasti nuja. Podjetje se je odločilo za kombinacijo različnih strategij nadaljnje segmentacije domačega trga in mednarodne ekspanzije: strategije razvoja izdelkov (nove verige z zelo različnimi izdelki), strategije razvoja novih trgov (mednarodna ekspanzija), strategije integracije (vertikalno naprej, z nakupom skupine Massimo Dutti, in nazaj z nakupom proizvodnih obratov in tovarn za obdelavo tekstila) in nazadnje še strategije diverzifikacije (avtomobili, gradbeništvo, bančništvo). V naslednjih petih letih je tako nastal holding podjetij imenovan Inditex, ki je znotraj sebe integriral vse omenjene dejavnosti, njegov paradni konj pa je ostala veriga Zara.

V letu 1989 se je začela mednarodna ekspanzija podjetja, ki je potekala hitro in odločno in je bila namenjena čimprejšnjemu uvajanju Zarinega koncepta in filozofije v zelo različne države. Po prve mednarodne izkušnje se je, z odpiranjem trgovin v vseh urbanih jedrih, odpravila na Portugalsko in s tem začela nabirati prve mednarodne izkušnje. Sledila je zelo ambiciozna a tudi težavna ekspanzija v Francijo, katere ključni namen je bil izkoriščanje francoskega trga, ki velja za referenčnega na tem področju. V istem času je Zara prve korake naredila še na grškem trgu.

Leta 1991 se je podjetje z odprtjem trgovine na prestižnem newyorškem Manhattanu odločilo za naskok na ZDA. Kljub temu, da je trgovina dolgo časa poslovala z izgubo, je zaradi strateškega pomena vodstvo podjetja pozitivno ocenjevalo prisotnost na tem trgu, ker se je tako tlakovala pot za poznejšo širjenje po regiji. Na ta način se je povečevala razpoznavnost verige na mednarodni ravni, obenem pa je bil to tudi vir neprecenljivih in ažurnih informacij iz prve roke, glede okusov in trendov na ameriškem trgu ter aktivnosti glavnih konkurentov. Izgube svoje prve trgovine je vodstvo podjetja obravnavalo kot investicijo.

Leta 1993 se je Zara odločila za skupno naložbo z domačim podjetjem v Mehiki in se tako prvič usmerila tudi na latinskoameriško območje. Razlog za takšno odločitev je bila želja po čim hitrejši inštalaciji prodajnega omrežja in doseganja zadostnega obsega prodaje, ki bi omogočalo ustanovitev proizvodnih enot »in situ«, s katerimi bi oskrbovala tudi trg ZDA. Vse do takrat je bilo namreč blago, ki se je prodajalo na tujih trgih, izvoženo iz domačih tovarn. Trend širjenja prisotnosti na tujih trgih se je v izjemnem ritmu nadaljeval vse do danes, ko Zara razprostira svojo mrežo 861-tih izpostav v 63 državah, na petih kontinentih.

Seveda se velja vprašati, kaj je tisto, kar je Zari omogočilo tako hitro in uspešno preobrazbo iz podjetja usmerjenega na zadovoljevanje zgolj domačega trga v resnično globalni fenomen. Zara je podjetje, ki razvija izdelke za globalni trg, segment na katerega se usmerja, tako na mednarodni, kot tudi domači ravni, je enak, giblje se samo njegova velikost, ki je v funkciji demografije, standarda in kulturnih faktorjev države. Rezultat tega je širok spekter izdelkov, ki ga je mogoče najti v vseh njenih trgovinah. Sočasno z implantacijo prodajnih enot v tujini je podjetje začelo intenzivno internacionalizirati tudi svoj produkcijski proces, ki je postal ključna prednost podjetja. Temeljne lastniške prednosti podjetja so namreč vezane na različne dele proizvodnega procesa. Politika oskrbovanja s surovinami je centralizirana na sedežu podjetja v La Coruñi. 90 odstotkov surovin je pridobljenih v tujini. Podjetje razpolaga z mrežo izpostav, katerih izključna vloga je kupovanje surovin (Velika Britanija, Kitajska, Nizozemska...). Maurucijus (področje, ki je blizu surovinsko bogatemu območju Nove Zelandije in Avstralije, kjer so implantirana različna podjetja, ki proizvajajo v skladu s potrebami), Maroko, Kitajska, Indija, Turčija, Koreja, Italija in Nemčija so glavni dobavitelji surovin. Tako diverzificirano omrežje oskrbovanja s surovinami zmanjšuje tveganje in pogajalsko moč dobaviteljev ter omogoča veliko fleksibilnost pri lansiranju novih izdelkov.

Surovine in ostali material se ves čas pošiljajo v tovarne v lasti podjetja, ki so nameščene v Španiji in so namenjene tistim fazam produkcijskega procesa, ki so intenzivne v kapitalu (izdelava vzorcev in krojev ter barvna obdelava). Vsi obrati podjetja so aktivni 24 ur na dan in uporabljajo računalniško podprte in robotizirane sisteme, ki zagotavljajo visoko kvaliteto outputov. Tako nastali polizdelki se nato pošiljajo širokemu omrežju podpogodbениkov v državah, ki razpolagajo s poceni delovno silo, da se izvedejo tiste aktivnosti, ki so delovno intenzivne (šivanje, montaža, ...). To so podjetja, ki zaposlujejo med 40 in 50 delavci in so specializirana v določeni izdelek ali del montažnega procesa in delajo ekskluzivno za Zaro. Ta jim zagotavlja najnaprednejšo tehnologijo, logistiko in finančne vire, s čimer je zagotovljena realizacija njihove funkcije v času in kvaliteti, ki je od njih zahtevana. Pri vseh pogodbenih sodelavcih se ves čas izvaja nadzor kakovosti in skladnosti z obstoječo zakonodajo. V primeru neizpolnjevanja kateregakoli od pogojev, Zara unilateralno prekine sodelovanje z podjetjem. Pri izbiri pogodbenih sodelavcev se podjetje usmerja na območja, ki so ekonomsko depimirana in v večini zaposluje ženske, da bi njihov zaslužek prispeval k družinskemu dohodkom. Takšna politika podpogodbениštva je deležna odobravanja s strani družbe, obenem pa omogoča vzdrževanje fiksnih stroškov na relativno nizki ravni. Podjetje namreč plačuje realizirani output, zato so stroški tega dela proizvodnega procesa v večini variabilni, obenem pa si Zara tako zagotavlja zelo fleksibilno produkcijsko kapaciteto, ki lahko absorbira nihanja v povpraševanju. Tudi vse transportne storitve je podjetje dodelilo pogodbenim sodelavcem, ki prav tako delujejo ekskluzivno za Zaro.

Nadaljevanje na naslednji strani

Nivo proizvodnje se vedno vzdržuje pod pričakovanim povpraševanjem, zato da nikoli ne pride do kopičenja zalog. Kot pravi vodstvo podjetja, »bolje je pustiti povpraševanje nezadovoljeno kot imeti zaloge. Izdelek mora rotirati«. Tako izpopolnjen globalni produkcijski sistem omogoča Zari proizvodnjo, ki se odziva na dnevne spremembe v povpraševanju, zalaganje svoje globalne trgovske mreže z novimi modeli dvakrat tedensko in menjavo proizvodnih ciklov dvakrat mesečno (ne samo za vsak letni čas, kot to počnejo konkurenčna podjetja). Tako izpopolnjenemu »just-in-time« procesu proizvodnje ni sposobno slediti nobeno drugo podjetje iz tekstilnega sektorja na svetu in zato predstavlja resnično edinstven vir konkurenčne prednosti.

Vedno, ko se podjetje odloči za penetracijo novega trga, se prva trgovina locira na kar se da prestižnem in visoko frekventnem mestu. S tem se po besedah vodilnih začne »resnična analiza trga, da bi videli ali izdelek funkcionira ali ne«. Poleg tega se Zara odloči za širjenje samo, kadar lahko računa na rekrutacijo lokalne delovne sile za vodstvene položaje, ker si s tem pridobi boljši položaj v očeh lokalnih skupnosti, in ker je tako mogoče učinkoviteje adaptirati njihovo strategijo lokalnim pogojem. Namenjanje najvišje pozornosti razvoju človeškega kapitala lahko ponazorimo še z eno izjavo Amancia Ortege, ki je enega od kandidatov za vodstveni položaj, med intervjujem vprašal, koliko bi si želel zaslužiti. Ta je navedel številko, ki je veljala kot povprečna za ekvivalentno delovno mesto v sektorju, zaradi česar je bil deležen naslednjega odgovora: »oseba, ki si želi imeti takšno višino dohodka, ni primerna za Zara«.

Pazljivo bedenje nad celotnim poslovnim procesom Zare omogoča, da popolni nadzor vedno ostaja v rokah podjetja. Zato se vedno izbira takšne možnosti, ki omogočajo maksimalno upravljanje vseh vrst odnosov po kanalih, ki potekajo skozi intrafirmne mehanizme oziroma se internalizirajo. V celotni zgodovini podjetje ni odstopilo nikomur niti ene franšize ali licence, ampak tudi vsi pogodbeni sodelavci delajo izključno za Zara. V zvezi s tem velja izpostaviti tudi, da Zara nikoli ne realizira nobenih masovnih tržnokomunikacijskih akcij na trgih na katerih je prisotna.

Razvoj Zarine internacionalizacijske strategije je torej temeljil na nenehnem teženju k organizacijski in upravljaljski izpopolnjenosti in negovanju njene osnovne firmospecifične prednosti: zaključiti produkcijski proces v samo petnajstih dneh. Ta sposobnost je tako tudi vir njene zelo kompaktne konkurenčne prednosti, zato ker je edinstvena (noben konkurent ni bil sposoben, niti ni poskusil zaključevati proizvodnih ciklov v tako kratkem času), dragocena in donosna (v modnem sektorju potrošniki zelo cenijo možnost dostopanja do zadnjih modnih krikov vsaka dva tedna), jo je zelo težko imitirati (osnovana je na široki paleti virov in sposobnosti, kot so globalno omrežje ekskluzivnih pogodbenikov in dobaviteljev surovin, »just-in-time« operativni sistem, zelo velik poudarek na človeškem kapitalu in specifičen sistem dela, ki se je razvil interno, skozi čas, itd.) in, kar je najvažnejše, ni dostopna na trgu. Vse to je Zari omogočilo, da je uspešno prestopila meje domačega trga in se v relativno kratkem času prelevila v enega glavnih protagonistov v globalnem tekstilnem sektorju. Takšen uspeh je še posebej hvale vreden, ker Zara posluje v panogi, ki velja za zrelo in visoko konkurenčno. Njena mednarodna prisotnost je dokaz, da tudi v najbolj zrelih panogah lahko posluje podjetje, ki je močno diferencirano od konkurentov. Pogoj za to je jasno izražena podjetniška prednost v kombinaciji z izkoriščanjem lokacijskih prednosti, ki jo omogoča globalna usmerjenost. Veriga zaposluje 40.000 ljudi, polovico od tega v tujini. Glavna značilnost Zarinega poslovnega modela je velika fleksibilnost, ki jo omogoča močna vertikalna integracija podjetja (zasnova, proizvodnja, distribucija in prodaja) na globalni ravni. V tem procesu sodelujejo snovalci, kreatorji, kupci surovin, proizvajalci, specialisti za logistiko, dobavitelji in osebje vsake od izpostav. V tujino se je podala v iskanju novih trgov, strateških virov in tudi surovin ter svojo internacionalizacijsko strategijo bazirala na globalizaciji dobavnega in produkcijskega sistema, ki ji omogoča izjemno učinkovito razporeditev stroškov materiala, razvoja, delovne sile ter različnih faz predelave in obdelave, obenem pa iz nje črpa tudi svojo moč napram konkurentom in poslovnim partnerjem ter fleksibilnost v odzivanju na spremembe v okolju. Če smo že začeli z izjavo direktorja Zare, pa z njo še zaključimo: »Če nihče niti ne poskuša delati tako kot dela Zara, potem je očitno vir naše konkurenčne prednosti resnično edinstven«.

Viri: www.zara.es; www.inditex.com; Bonache Perez in Cerviño Fernandez (1996); Castellano Rios (2002), Alonso Alvarez (2001); Ferdows, Lewis in Machuca (2003); Inditex (2005a); Inditex (2005b).

5. DINAMIČNOST INTERNACIONALIZACIJSKEGA SPEKTRA IN SKLADNOST S TEORETIČNIMI IZHODIŠČI

Tradicionalno videnje obravnava izvoz in neposredne investicije kot dve alternativni poti internacionalizacije, ki druga drugo izključujeta in zato ni mogoče, da se simultano krepi. Ta perspektiva tuje neposredne investicije obravnava kot substitut izvoza iz države izvora investicije, ker predvideva premestitev produkcijske aktivnosti v tujino in torej substitucijo domače proizvodnje s proizvodnimi kapacitetami inštaliranimi v državi gostiteljici investicije. Glede na predpostavke tradicionalne teorije mednarodne menjave, se trgovinski vzorec odziva na razlike v obdarjenosti s produkcijskimi faktorji in torej menjava dobrin posredno predstavlja mobilnost faktorjev. Iz te perspektive sta mednarodna menjava in investicija (razumljena kot gibanje kapitala) alternativni obliki izenačevanja cen produkcijskih faktorjev in doseganja ekvilibrija, ki ga tovrstne teorije predpostavljajo (glej npr. Helpman in Krugman 1985). Po takšni logiki ima gibanje kapitala smisel samo v prisotnosti ovir svobodni menjavi, kot so denimo kvote ali carine. V tem primeru nastanejo razlike v relativnih cenah proizvodnih faktorjev med državami, ki spodbujajo njihovo mednarodno mobilnost. Če (poenostavljeno) predpostavimo, da je kapital edini faktor, ki je popolnoma mobil, bi torej prisotnost carin sprožila tok kapitala iz države, ki je relativno bolj obdarjena s tem faktorjem, v druge države.

Po drugi strani se lahko TNI obravnavajo kot medij za izboljšanje konkurenčnih sposobnosti podjetja na mednarodnih trgih, tako da so investicijski tokovi spremljani z ekspanzijo izvoza iz države izvora investicije. Če se torej oddaljimo od predpostavk modela Heckscher-Ohlin-Samuelson, ni težko odkriti situacij, v katerih se neposredne investicije in izvoz dopolnjujejo. Predstavljajmo si dve državi z identično faktorsko obdarjenostjo, katerih trgovinska menjava se pojasnjuje z prisotnostjo drugih elementov, kot so na primer tehnološke razlike. V takšnih okoliščinah svobodna trgovina ne zagotavlja popolne izenačitve cen proizvodnih faktorjev. Ob enaki obdarjenosti vsaka država plača več za faktor intenzivno rabljen v proizvodnji dobrine, v kateri poseduje primerjalno prednost. Na ta način kapital teče, v iskanju višjega donosa, v državo, ki poseduje komparativno prednost v proizvodnji dobrin intenzivnih v tem faktorju. Vsaka država torej prejme več tistega faktorja, ki ga z večjo intenzivnostjo rabi v proizvodnji svojega izvoza, kar krepi njeno primerjalno prednost in povečuje menjavo. Iz tega zornega kota investicije v tujino poudarjajo mednarodno proizvodno specializacijo, s tem pa trgovino med državami.

Podobno povezavo med obravnavanimi fenomenoma lahko izpeljemo iz razvoja novih teorij mednarodne menjave. Prisotnost ekonomij obsega, diferenciacije izdelkov in neoprijemljivega premoženja nas oddaljuje od tradicionalnih predpostavk popolne konkurence, naravi mednarodne menjave in njenemu odnosu s tokovi TNI pa daje nove razsežnosti. V teh okoliščinah prisotnost transnacionalnih podjetij ni nujno povezana z upadom obsega trgovine iz države izvora investicije. Značaj javne dobrine neoprijemljivih sredstev zagotavlja, da njihova raba v novih obratih (v tujini) ne zmanjšuje njihove mejne produktivnosti v izvornih obratih. Po drugi strani v primeru obstoja velikih razlik v obdarjenosti vključenih držav - v takšni meri, da se ohranja razlika v relativnih donosih faktorjev - tudi v primeru odsotnosti ovir svobodni trgovini nastajajo spodbude za geografsko disperzijo proizvodne aktivnosti in ustvarjanje intrafirmske in intraindustrijske menjave.

Gre torej za kombinacijo najmanj dveh prednosti, ki jih Dunning (1981) izpostavlja kot nujne, zato da se podjetje odloči za realizacijo TNI: lastniškospesificnih in lokacijskospesificnih prednosti. Poleg tega elementi teorije industrijske organizacije obravnavajo podjetja, za katera je značilna horizontalno ali vertikalno

segmentirana struktura. Gre za to, da je, ko podjetje sestoji iz večih obratov na različnih lokacijah, ki proizvajajo isti tip izdelka (TNI horizontalnega tipa), verjetno da bodo tokovi investicij nadomestili izvoz iz države izvora investicije. Po drugi strani pa je, če podjetje fragmentira svoj produkcijski proces tako, da na različne lokacije postavi različne faze svoje proizvodnje/distribucije (vertikalni tip TNI), bolj verjeten komplementaren odnos med TNI in izvozom.

Narava obstoječih lokacijskospesificiranih prednosti je tako eden izmed osrednjih elementov pri obravnavanju lokalizacije različnih etap produkcije/distribucije multinacionalnega podjetja in s tem odnosa med TNI in izvozom. Če te prednosti izvirajo iz različne obdarjenosti s proizvodnimi dejavniki med državami, podjetje locira vsako fazo svojega proizvodnega procesa, glede na faktorske potrebe vsake od teh. Ponavadi se aktivnosti, ki generirajo neoprijemljivo premoženje in torej tvorijo lastniškospesificirane prednosti (R&R, menedžment, marketing, itd.), koncentrirajo v državi izvora investicije, medtem ko se aktivnosti povezane s proizvodnjo, distribucijo in prodajo implantirajo v tretje države (relativno bogate s faktorji intenzivno rabljenimi na teh stopnjah verige dodane vrednosti). Končni rezultat je tako vertikalna integracija, kjer matica v svoje proizvodne obrate v drugih državah izvaža storitve neoprijemljive narave in uvaža končne izdelke. Iz tega izvira omenjen komplementaren odnos, ki se še krepi z dodatnimi stopnjami proizvodnega procesa, kot so proizvodnja »inputov« ali vmesnih izdelkov, montaža, itd.

Če pa so lokacijske prednosti povezane z doseganjem večje dostopnosti na ciljne trge (manjši transportni stroški, izogibanje prostotrgovinskim oviram, večja bližina do strank, itd.), je ekspanzija podjetij horizontalnega tipa. V tem primeru odločitev, da se ustvarijo novi proizvodni obrati v drugih državah, nastane kot alternativa proizvodnji v državi izvora investicije in ne kot komplement izvozni strategiji. Prevlada ekonomij obsega na nivoju podjetja bolj kot na nivoju izpostave je vidik, ki v tem primeru poganja strategijo internacionalizacije.

Razvoj različnih internacionalizacijskih oblik je v primeru Španije zelo zanimiv. Medtem ko je v primeru investicij v predevropskem obdobju konstantno rasel delež latinskoameriške regije in padal delež Evrope, je bila v tem obdobju izvozna struktura povsem nasprotna⁸². Predvsem pred samo ekspanzijo izhodnih TNI v sedemdesetih letih, je Latinska Amerika veljala za tradicionalnega trgovskega partnerja Španije. S povečanjem tokov TNI je vse do sredine osemdesetih let rasel tudi delež, ki ga je prejela Latinska Amerika. Sočasno je konstantno padal delež izvoza, ki je bil usmerjen v to regijo. Večina španskega izvoza na latinskoameriške trge je potekala po intrafirmjskih poteh, oziroma je bil internaliziran, sicer pa je bilo o vzrokih za takšen razvoj izvozne strukture do sedaj že veliko napisanega.

Širjenje v latinskoameriško regijo je bilo v veliki meri horizontalnega tipa. Večina investicij je bila usmerjenih v lažji dostop do trgov (zaradi ovir svobodni trgovini, ki jih je postavljala uvozno-substitutivna politika industrializacije) in sledenje klientom. Obenem je nizka cena delovne sile v tej regiji in zmerne tehnološke intenzivnosti španskih izdelkov omogočala podjetjem učinkovito implantacijo neodvisnih proizvodnih obratov »in-situ«, za neposredno oskrbovanje teh in tudi drugih trgov. Takšna strategija ni bila mogoča na območju EU. Velik del investicij na te trge je bil usmerjen v promocijo izvoza in iskanje strateških resursov (visoko kvalificirana delovna sila, tehnologija,...), katerih namen ni bila popolna premestitev proizvodnega procesa. Takšna strategija je povečala proizvodno in razvojno učinkovitost in krepila ekonomije obsega na ravni določenega dela proizvodnje ter s tem pozitivno vplivala na volumen izvoza na te trge.

⁸² Geografska in sektorska distribucija španskega izvoza je zajeta v prilogah F in G.

Dinamičnost internacionalizacijskega vzorca Španije vsebuje elemente teoretičnih izhodišč različnih avtorjev⁸³. Država je šla skozi različne razvojne faze, ki so se med seboj razlikovale po faktorski konfiguraciji, tehnološkem razvoju, konkurenčnih prednosti in s tem tudi izvozni naravnosti in vlogi TNI ter vlogi države. Skozi čas se je spreminjala konfiguracija nacionalnega diamanta, kot ga imenuje Porter. Razvoj so v 60-tih in tam nekje do sredine 70-tih let poganjale delovno intenzivne dejavnosti⁸⁴. Jedro konkurenčnih prednosti je tvorila razpoložljivost poceni delovne sile in surovin. Po sprejetju stabilizacijskega plana leta 1959 je država zasledovala izrazito navzven orientirano in izvozno pospeševalno politiko modernizacije in industrializacije. V skladu s tem so bile predvsem na začetku izhodne TNI usmerjene v vzpostavitev prodajnih enot v razvitejših zahodnoevropskih državah. Zelo hitro, pravzaprav sočasno s prvimi znaki erodiranja primerjalnih prednosti v delovno intenzivnih dejavnostih, so izhodne TNI začele izkoriščati tudi poceni delovno silo in tržne značilnosti v psihološko bližnjih državah Latinske Amerike in s tem pospeševale proizvodnjo teh izdelkov s pomočjo v tujini. Vendar samo razlike v ceni delovne sile niso najpomembnejši vzroki za ekspanzijo na to področje, ampak predvsem predhodne poslovne vezi skupaj s poznavanjem trga in jezika, ki so španskim podjetjem omogočala veliko učinkovitejše izkoriščanje nacionalnih diamantov držav prejemnic njihovih investicij. Vse skupaj je imelo izrazito pozitiven učinek na izvoz iz delovno intenzivnih H-O panog (tekstil, agrikultura, papir). Oba tipa internacionalizacije sta se v tem času medsebojno krepila. Hkrati so obsežni prilivi TNI v tem času imeli zelo pozitiven vpliv na zmanjševanje tehnološke luknje med Španijo in razvitimi državami.

V 70-tih in zgodnjih 80-tih letih so se začele modernizirati tako imenovane nediferencirane Smithove panoge (težka in kemična industrija), temelječe na ekonomijah obsega. Pomembnejši je postajal fizični kapital. Izhodne TNI so bile vse bolj usmerjene v iskanje virov na velikih latinskoameriških trgih (energija, minerali), ki so omogočali doseganje masovne proizvodnje. Prisotnost tujih transnacionalk na domačem trgu je zelo pozitivno vplivala na lokalizacijo znanja in tehnološko akumulacijo. Krepil se je izvoz iz zmerno tehnološko intenzivnih panog. Obsežno investiranje v latinskoameriško regijo je v tem času vse bolj začelo nadomeščati oskrbovanje teh trgov preko izvoza, ki pa se je sočasno s približevanjem vstopa v EU močno krepil na razvitih zahodnih trgih.

Z vključitvijo Španije v EU je postajala gospodarska rast države vse bolj investicijsko poganjana. Vedno bolj so se uveljavljale dejavnosti, ki so bolj kapitalno intenzivne in ustvarjajo višjo dodano vrednost. Pozicija neto prejemnika TNI države je postajala vse bolj šibka in v letu 1997 je država prvič postala neto investitor. Proizvodnja trajnih potrošnih dobrin, kot so avtomobili in elektronski proizvodi (diferencirani Smithovi izdelki), v kateri je imel španski proizvodni sistem tradicionalno velik potencial, je vse bolj dominantno prevzemala vlogo vlečnega konja domače ekonomije. Številna podjetja iz teh sektorjev so z agresivnimi internacionalizacijskimi prijemi gradila svoj položaj na mednarodnih trgih⁸⁵. Tehnologija se je izboljševala tudi na račun lastnih R&R aktivnosti. Komparativne prednosti države so se selile na stran tehnološko nekoliko intenzivnejši panog⁸⁶, zaradi česar je pomembnejši postajal fizični in pozneje tudi človeški kapital. Alguacil Mari in Orts Rios (1998: 59) ugotavljata, da je bil prav v 80-tih in začetku 90-tih let vpliv izhodnih TNI na španski izvoz najbolj negativen. Ta vpliv je enosmeren, kar pomeni, da sam izvoz ni vplival na investicije, kar je seveda logično, saj je odločitev za realizacijo TNI dolgoročna. To v veliki meri pojasnjuje evolucijo obeh fenomenov. Medtem, ko je ekspanzija TNI v Latinsko Ameriko močno zmanjšala volumen

⁸³ Ozave, Porterja in Dunninga, če omenim samo nekatere.

⁸⁴ Tudi še veliko pozneje, vendar ne več v tako dominantni meri.

⁸⁵ Glej tudi študijo primera 2 v dodatku temu poglavju.

⁸⁶ Glej gibanje indeksa razkritih primerjalnih prednosti v prilogi H.

izvoza v to regijo, pa poznejša ekspanzija izvoza v EU (predvsem po letu 1986) ni negativno vplivala na investicije na to področje. Poleg tega moramo ugotovitve zgoraj omenjenih avtorjev jemati z veliko mero pazljivosti. V svoji analizi sta uporabila samo agregirane podatke in nista upoštevala različnih internacionalizacijskih vzorcev v Latinski Ameriki in Evropi in tudi zunanjih dejavnikov, ki so vplivali na takšen rezultat. Dejstvo je, da so španska podjetja investirala v Latinsko Ameriko v takšnem obsegu, ker so si tako zagotovila veliko bolj učinkovito izkoriščanje teh sorazmerno velikih trgov. Uvozno nadomestni tip industrializacije, ki so mu latinskoameriške države sledile je že sam po sebi zaviral španski izvoz na to področje. Investicije so bile idealen način za premostitev teh ovir. Popolnoma nasprotno situacijo smo lahko spremljali pri španski internacionalizaciji na evropske trge. Močan porast TNI po vključitvi Španije v EU ni zmanjšal izvoza na to področje, ampak ga je celo povečal, zato lahko v tem primeru govorimo o komplementarnem odnosu med TNI in izvozom.

Danes španska ekonomija kaže rahle znake usmerjanja v tako imenovane schumpeterske izdelke, ki temeljijo na visoki tehnološki in kapitalski intenzivnosti (elektronika, farmacija). Tudi izvozna konkurenčnost v zadnjih letih bolj temelji na tehnoloških sposobnostih. Potrebno je poudariti, da takšne spremembe niso pomenile izumrtja dejavnosti, na katerih je temeljila rast v začetnih fazah španske industrializacije. Še danes je špansko gospodarstvo v veliki meri faktorsko poganjano. Gre le za to, da so se sočasno z razvojem države začele pojavljati nove dejavnosti, ki so vedno bolj prevzemale žezlo razvoja, obenem pa so tradicionalne aktivnosti še vedno ohranile pomembno vlogo. Pri tem velja izpostaviti prot trgovinsko vlogo izhodnih TNI. Ko je prednostim v delovno in surovinsko intenzivnih dejavnostih pričnjala pojemati sapa, so španska podjetja svoje aktivnosti začela presajati na območje držav Latinske Amerike, ki so prednosti na tem področju še vedno ohranjale. S tem so izhodne TNI aktivno krepile vlogo trgovine in katalizirale razvoj. Obenem je poplava izhodnih TNI v države na višji razvojni stopnji omogočala tudi oplajanje domačega znanja z lokalnim, s čimer se je zmanjševala tehnološka odvisnost države od tujine. Transnacionalna podjetja niso več le vir uvoza kapitala, tehnologije in znanja, ampak so postala sredstvo preobrazbe nacionalnega gospodarstva preko investicij, ki so zmanjševale tehnološki prepad, najprej kot vhodne, nato pa še kot izhodne, obenem pa omogočale daljše zadrževanje konkurenčnih prednosti. Kljub napredku je tehnološka plačilna bilanca države še danes zaskrbljujoča, predvsem če jo primerjamo z EU. Španija se namreč, po vlaganjih v R&R, nahaja na repu EU⁸⁷.

Tabela 5.1.: Vlaganje v R&R v Španiji

Leto	% BDP	Mio EUR
1980	0,21	684,6
1985	0,55	933,62
1990	0,85	2.559,28
1995	0,81	3.550,11
2000	0,94	5.718,99
2002	1,03	7.193,10

Vir: INE (2002) in Ministerio de industria, turismo y comercio (2004).

Od leta 1980 do danes so se sicer vlaganja v R&R povečala za več kot desetkrat in dosegla 1 odstotek v BDP. Povprečje EU se je (v nasprotju s cilji, ki so bili postavljeni na lizbonskem vrhu) v zadnjih letih ustalilo

⁸⁷ Za njo sta samo Grčija in Portugalska.

nekje na dvoidstotnem deležu v BDP, kar pomeni, da Španija še vedno iz precejšnje razdalje spremlja tehnološki napredek najrazvitejših držav. K temu lahko dodamo tudi podatek, da novi izdelki oziroma inovacije predstavljajo samo nekaj več kot 23 odstotkov prodaje španskih podjetij, medtem ko evropska podjetja v tem pogledu povprečno dosegajo 43-odstotni delež. Enako sliko kažejo podatki o patentih, ki v določeni meri odsevajo akumulirano stanje znanja, ki ga je možno v ekonomskem smislu ovrednotiti. V letu 2001 je v Španiji število patentov na milijon aktivnega prebivalstva komaj dosegalo 15 odstotkov evropskega povprečja. Ta razkorak je še večji na področju tehnologij najvišjega ranga, kjer ta indikator ne dosega niti 12 odstotkov omenjenega povprečja (Buesa 2003: 223-224). Dejstvo je, da Španija razpolaga z malo inovativnimi podjetji in zato z relativno nizko interno produkcijo tehnološkega znanja. Omejenost resursov, ki jih podjetja namenjajo tehnološkim aktivnostim, odseva nizek nivo pridobivanja patentabilnega znanja, ki ga je možno unovčiti za proizvodnjo izdelkov in storitev. Zadovoljitev tehnoloških zahtev produkcije dobrin znotraj ekonomskega sistema, zato posledično seveda zahteva akvizicijo tega znanja v drugih državah. Nadomestek nezadostnega notranjega generiranja tehnologije je torej uvoz le-te, ki v grobem poteka na dva načina. Na eni strani gre za nakup neoprijemljivega lastništva, kot so na primer dovoljenja za izkoriščanje patentov in tehnična pomoč; na drugi strani pa za znanje, ki je inkorporirano v kapitalnih dobrinah.

Potrebe po uvažanju tehnologij so se kontinuirano povečevale (glej tabelo 5.2.), plačila za tehnično pomoč ter licenčne in patentne pristojbine (angl. royalties) pa so dosegale zelo visok nivo, če jih primerjamo z izdatki podjetij za R&R (glej tabelo 5.1.). Tudi dohodki od izvoza tehnologij so se ves čas povečevali, vendar ne dovolj, da bi se bolj kot le delno korigiralo tradicionalno neravnovesje, ki ga je beležila zunanja menjava teh tipov dobrin. Stopnja pokritosti je nizka, še posebej, če jo primerjamo s povprečjem EU⁸⁸.

Tabela 5.2.: Tehnološka plačilna bilanca Španije v milijonih EUR (cene in menjalni tečaji iz leta 1999)

	1980	1985	1990	1995	2001
Tehnična asistenca					
Terjatve	197,6	257,7	315,5	n.p.	n.p.
Plačila	747,4	863,8	1.233,1	n.p.	n.p.
Saldo	-549,7	-606,1	-917,6	n.p.	n.p.
Stopnja pokritosti (%)	26,4	29,8	25,6	n.p.	n.p.
Licenčne in patentne pristojbine (Royalties)					
Terjatve	34,9	32,7	39,5	163,4	378,1
Plačila	202,2	301,5	698,4	1.062,5	1.738,9
Saldo	-167,3	-268,8	-658,9	-899,2	-1.360,8
Stopnja pokritosti (%)	17,3	10,8	5,7	15,4	21,7
Skupaj					
Terjatve	232,5	290,4	355,0	n.p.	n.p.
Plačila	949,5	1.165,3	1.931,5	n.p.	n.p.
Saldo	-717,0	-874,9	-1.576,5	n.p.	n.p.
Stopnja pokritosti (%)	24,5	24,9	18,4	n.p.	n.p.

n.p. – ni podatka

Vir: Buesa (2003: 225)

Kratek seznam inovatorjev in vzporedno s tem nizka raziskovalna aktivnost sta tvorca interne tehnološke proizvodnje, ki ne zadošča potrebam, kar povzroča visoko tehnološko odvisnost od tujine. Kljub

⁸⁸ Če odštejemo Veliko Britanijo, ki je edina država EU, ki na tem področju beleži presežek, je stopnja pokritosti EU v letu 2000 znašala 82 % (več o tem v publikaciji OECD: Main science and technology indicators).

vsemu napredku, nacionalni inovacijski sistem Španije še vedno izkazuje velike slabosti, ki jih ne gre spregledati. Tehnološka odvisnost namreč, kljub prispevku k ekonomski rasti, ovira podjetja pri doseganju visokih nivojev znanja in konkurenčnosti. Iz takšne odvisnosti izhajajo različne vrste stroškov, ki bi se jih podjetja morala zavedati. Po eni strani so to neposredni stroški akvizicij, ki jih je potrebno realizirati v tujini. Po drugi strani gre tudi za oportunitetne stroške, ki izhajajo iz dejstva, da je v splošnem zahtevno dostopati do najnovejših tehnoloških dosežkov, ker ti niso razpoložljivi na trgu – kar se odraža v zamiku, s katerim država adaptira inovacije, ki vodijo globalni proces tehnološke menjave. K temu lahko dodamo še stroške učenja, ki so potrebni za popoln zagon uvoženih tehnologij, in so še toliko višji, kolikor manjše so akumulirane izkušnje z rabo teh tehnologij, in kolikor bolj so oddaljeni njihovi dobavitelji – kar se odraža v počasnosti in obsegu, v katerem se pridobljene tehnologije vtrejo v sam produkcijski sistem.

Odvisnost od uvažanja kapitalnih izdelkov pa obenem negativno vpliva tudi na trgovinsko bilanco, ker večji volumen proizvodnje končnih izdelkov in večji izvoz na tuje trge nujno zahteva tudi večji obseg nakupov v tujini (Requeijo, 1983: 136). S tem ko ti vmesni izdelki nimajo konkurence v interni proizvodnji in so zato težko substituirni, niso občutljivi na variacije v relativnih cenah. Z drugimi besedami, povpraševanje po njih je občutljivo na variacije v industrijski aktivnosti (povečuje ali zmanjšuje se v koraku s proizvodnjem končnih izdelkov), ni pa občutljivo na variacije v cenah. Posledično so zaradi tega ukrepi, ki so namenjeni povečanju konkurenčnosti domače proizvodnje, kot so na primer pritiski na monetarno vrednost, precej neučinkoviti. Rastoča komponenta uvoženih sestavin, ki jih je vseboval španski izvoz, je na nek način ustvarjala začaran krog, v katerem je rast izvoza neizogibno sprožila tudi rast uvoza, s tem pa tudi ohranjanje trgovinskega deficita.

Pri tem velja opozoriti tudi na dvojno vlogo vključitve države v EU, ki je po eni strani prinesla večjo vpetost podjetij v mednarodno ekonomsko okolje in dodaten vir finančnih sredstev namenjenih razvoju novih tehnologij, po drugi strani pa je bila v 90-tih letih tudi vzrok za zmanjšanje sredstev, ki so bila namenjena temu področju iz domačega proračuna. Izpolnitev konvergenčnih kriterijev za sprejem skupne evropske valute je bila namreč pogojevana z močnim zmanjšanjem javnih trošarin, ki se je prevedlo v zmanjšanje sredstev, ki jih je država namenjala podjetjem za vzpodbujanje tehnološkega razvoja (Buesa 2003: 230).

Kljub temu se zdi, da je Španija v zadnjih dvajsetih letih naredila velik korak naprej na poti zmanjšanja tehnološke odvisnosti od tujine. Inovacijska struktura je pridobila očitno večjo dimenzijo, kot jo je za sabo pustil avtarkični režim. Sadovi demokracije so vidni in nedvomno je k temu veliko pripomogel navzven usmerjen ekonomski model, ki je vzpodbujal podjetja k razvoju, s tem ko jih je izpostavil ostri globalni konkurenci. K temu velja dodati še dejstvo, da špansko gospodarstvo doživlja največjo rast na področju storitev in industrijskih aktivnosti, kjer so tehnološke priložnosti največje. Rezultat tega je intenziven internacionalizacijski proces podjetij iz teh sektorjev, ki vedno bolj izkoriščajo lastniškospesificne prednosti, ki so jih razvila z modernizacijo podjetniške strukture. Telekomunikacijski in finančni sektor sta danes najbolj aktivna v smislu realizacije TNI⁸⁹. To sta sektorja, ki sta v splošnem visoko tehnološko intenzivna, kar je temeljnega pomena za nadaljevanje razvoja tudi v prihodnje. Pri dohitevanju ekonomsko najrazvitejših ekonomij se torej zdi ključnega pomena vloga države, v smislu vzpostavitve mehanizmov, ki bodo omogočali, da bo podjetniški sektor razpolagal z zadostnimi finančnimi sredstvi, ki bodo dopolnjevali zasebne vire. Tako bi se lahko kompenzirale tržne hibe, ki jim je podvrženo dodeljevanje resursov za kreacijo znanja. Sistem subvencij in fiskalne spodbude za večja vlaganja v R&R sta samo dva načina za izboljšanje domače inovacijske kulture, intenzivnejše vlaganje v R&R in

⁸⁹ Podjetja iz teh dveh sektorjev so izvedla 38,7 odstotkov vseh investicij med leti 2000 in 2003.

zmanjševanje tehnološke odvisnosti od tujine. Projekcije Banke Španije kažejo, da ob enaki raziskovalni intenzivnosti, kot jo je mogoče opazovati v EU, tehnološkega razkoraka s tujino pravzaprav ne bi bilo (Banco de España 2004: 123). Ključno je, da se tehnološka politika razvija v smeri iskanja komplementarnosti med tistimi, ki tehnologije generirajo in tistimi, ki jih uporabljajo za optimalno učinkovito proizvodnjo dobrin, v katere se španska ekonomija specializira. Velik potencial storitvenih dejavnosti je lahko dobra odskočna deska. Če še enkrat uporabimo Ozawino in Porterjevo kategorizacijo, ki dokaj dobro opisujeta transformacijo španskega gospodarstva skozi čas, lahko rečemo, da je vstop v inovacijsko poganjano fazo z obema nogama še kar precej oddaljen, zdi pa se, da bi bila lahko izbrana pot prava.

Vključitev mikro in mezo nivoja v analizo mednarodnega poslovanja Španije je zanimiva tudi z vidika Vernonove teorije življenjskega ciklusa proizvoda. Pri tem ne mislim samo na iskanje elementov v španskem internacionalizacijskem modelu, ki bi lahko bili skladni z Vernonovimi predpostavkami, ampak predvsem na implikacije, ki bi jih lahko imela analiza španske izhodne internacionalizacije na modifikacijo in posodobljenje te teorije. Španija tudi danes (še) ni država, ki bi v splošnem bila sposobna, s svojo inovacijsko aktivnostjo, lansirati na trg nove proizvode in s tem začeti njihove življenjske cikle⁹⁰. Je pa zato pomembna njena vloga v poznejših fazah Vernonovega modela. Lahko bi rekli, da gre za tip države, ki se je specializirala v prevzemanje nadzora nad upravljanjem proizvodnje in trženja izdelkov, potem ko se ti že nekoliko konsolidirajo na mednarodni ravni. Res je sicer, da je danes R&R aktivnost tako visoko organizirana in zahteva tako velike stroške, da ni namenjena le določenemu trgu, pač pa čim večjemu območju že od vsega začetka. Vendar je res tudi, da globalna vpeljava izdelka terja določen čas in kljub vsemu napredku, tudi danes obstaja malo tako velikih podjetij, ki bi bila sposobna obdržati ekskluziven nadzor nad izdelkom, ki je sad njihovih inovacij. Danes torej težko govorimo o fazi pravega inovacijskega monopola oziroma je ta zelo, zelo kratka, saj se skorajda hkrati s prodorom inovacije na trgu pojavijo tudi sorodni izdelki. Čas, v katerem je nov izdelek izključno v rokah inovatorskega podjetja, je torej zelo omejen. Države, kot je Španija, ki se nahajajo na precej visoki razvojni stopnji se, kljub temu da njihova tehnološka aktivnost ni primerljiva z najrazvitejšimi državami, takoj po prihodu novega izdelka na trg odzovejo na tržne spremembe, ki jih le-ta sproži.

Na podlagi tega bi lahko modificirali Vernonovo teorijo na naslednji način. Ko podjetje uvede nov izdelek na trg, ga skoraj hkrati že začne tudi izvažati, da si zagotovi pobiranje najvišje marže, predvsem na razvitih trgih, ker je povpraševanje po izdelku še cenovno neelastično, obenem pa zelo hitro začne seliti njegovo proizvodnjo tudi v države, ki razpolagajo s pogoji (faktorska struktura, podporne dejavnosti,...), ki omogočajo njegovo nadaljnjo proizvodnjo. Tako hitro izvažanje in selitev proizvodnje inovatorskim podjetjem dovoljuje razvejano omrežje podružnic, ki omogoča hitro presajanje dejavnosti z nizkimi stroški vstopa na tuji trg, gradnje novih obratov in podobno. Obenem podjetja države, v katero se dejavnost najprej preseli tudi sama razpolagajo z viri, ki jim omogočajo, da relativno hitro začnejo s proizvodnjo novih izdelkov in pokrivanjem določenih trgov v lastni režiji. Pri tem viri teh podjetij ne ležijo samo v sposobnostih hitre tehnološke adaptacije, kvalificirani delovni sili ali nižjih stroških, ampak tudi in predvsem v strateški poziciji, ki jo imajo na določenih trgih, in ki jim omogoča učinkovitejše poslovanje na njih, kot podjetjem, ki so vir inovacij⁹¹. Gre torej za to, da si podjetja zelo hitro po prihodu same inovacije na trg, razdelijo pokrivanje tretjih trgov, na katerih razpolagajo s

⁹⁰ Poudarjeno je »v splošnem«, saj se pojavlja vedno več podjetij, ki jih krasi visoka tehnološka in operativna izpopolnjenost. Tipični primeri so podjetja iz tekstilnega in avtomobilskega sektorja in velika storitvena podjetja.

⁹¹ Teja teorija življenjskega ciklusa in nasploh velika večina teorij ne upošteva.

položajem, ki je vir (bolje rečeno eden izmed virov) njihove konkurenčne prednosti nasproti drugim podjetjem⁹². Lokacijskospecifične prednosti določenega trga namreč ne obstajajo same po sebi, ampak so v funkciji lastniško specifičnih prednosti podjetja, ki se želi usmeriti na ta trg. To pomeni, da za različna podjetja lokacijskospecifične prednosti na različnih trgih različno vplivajo na njihovo LaLI konfiguracijo. In šele nato se začne proizvodnja teh izdelkov, sočasno z vedno večjo standardizacijo in upadanjem večšinske intenzivnosti ter prevladovanjem cenovnih dejavnikov, seliti iz teh držav v države na nižji stopnji razvoja, ki razpolagajo z obiljem poceni virov.

Obdobje dozorevanja proizvoda se torej več ne odvija samo znotraj države oziroma podjetja, ki je ta izdelek razvilo (oziroma je izdelek plod njegove inovatorske dejavnosti), ampak tudi v ostalih razvitih državah, katerih podjetja so sposobna zelo hitro adaptirati tudi zahtevnejšo tehnologijo in jim njihova splošna operativna izpopolnjenost omogoča v kratkem času razviti sorodne različice izdelkov⁹³. Sprožijo se torej nekakšni podciklusi – različna podjetja začnejo tržiti in seliti proizvodnjo v tiste države, v katerih uživajo boljšo pozicijo, kot druga podjetja. Ti življenjski podciklusi izdelkov v splošnem potekajo po podobnem principu kot je predpostavljala Vernon, vendar časovno precej bolj zgoščeno. Čas je namreč danes bolj dragocen, kot kdajkoli prej. Globalizacija in razvoj v 21. stoletju več ne dajeta časa (ali pa je ta čas ponavadi zelo kratek), v katerem bi eno samo podjetje uživalo inovacijski monopol, ampak si ta monopol razdeli več podjetij – lahko bi rekli, da zelo hitro pride do neke vrste inovacijskega oligopola. Na koncu se nadzor nad upravljanjem izdelka preseli v roke podjetij iz držav v razvoju, ki si, prav tako po ključu njihove pozicije na različnih trgih, le-te razdelijo in posledično pride še do TNI med njimi samimi. Celoten proces se zaključi nekako tako, kot je to v prijavi svoje doktorske disertacije predpostavil Balakrishnan (Balakrishnan v Svetličič 1985: 299).

Primer takšnega podcikla je moč prepoznati v pokrivanju Latinske Amerike s strani španskih podjetij. Eden izmed temeljev njihovih prednosti pred konkurenti leži v poziciji, ki jo imajo na teh trgih, oziroma v lokacijsko specifičnih prednostih, ki pridejo do izraza v kombinaciji z njihovimi lastniško specifičnimi prednostmi⁹⁴. Ta kombinacija jim omogoča veliko učinkovitejše pokrivanje teh trgov, kot podjetjem iz drugih držav, ne samo zaradi lokacijsko specifičnih prednosti, ampak tudi zaradi psiholoških, organizacijskih (poznavanje poslovanja) in internalizacijskih (razvejano omrežje izpostav na teh trgih) prednosti, povezanih s poslovanjem na tem območju. Pri tem seveda ne gre za popoln prehod proizvodnje novih izdelkov v njihove roke, ker tega tudi ne dopušča patentna zakonodaja. Vendar pa tehnološki razvoj države oziroma njenih podjetij, dopušča relativno hitro imitacijo (z zadostnimi modifikacijami seveda) inovacij in jim s tem omogoča ažurno mednarodno poslovanje in obrambo tržne pozicije. Inovacije same, ki so za Vernona izhodišče njegove teorije, torej niso tako vsemogočne, da bi same po sebi omogočale tržno dominacijo na globalni ravni. Španija je denimo bila med leti 2000 in 2002 po vlaganju v R&R glede na BDP šele na 29. mestu⁹⁵ na svetu, hkrati pa je sedmi največji svetovni investitor in drugi na območju Latinske Amerike⁹⁶.

Pri tem je potrebno poudariti še, da je zgornje razmišljanje zgolj hipotetično, oziroma je le predlog, kako pojasniti vedno bolj zapleten, visoko konkurenčen in dinamičen sistem mednarodne menjave in

⁹² Pri tem ni nujno, da so to podjetja iz le ene države, ampak si lahko tudi več držav deli dober položaj na določenem področju.

⁹³ Sam tehnološki razvoj namreč ni zgolj rezultat formalnih raziskav in razvoja. Mnoge rutinske dejavnosti, kot so kontrola kakovosti, vzdrževanje, optimiranje procesa, kontrola zaloga in podobno so lahko pomembni viri dvigovanja produktivnosti (Lall v Svetličič 1996: 218). Gre torej za podjetja, ki so tudi na organizacijskem, kadrovskem, procesnem in podpornem nivoju dovolj visoko, da so sposobna zelo hitro razviti neoprijemljivi del tehnologije, ki je inkorporirana v novem izdelku, in ki seveda na trgu ni dosegljiv.

⁹⁴ Celotna LaLI konfiguracija je torej tista, ki je vir resnične konkurenčne prednosti in pogoj za mednarodni ali celo globalni uspeh, ne pa samo eden izmed njenih delov.

⁹⁵ Primerljiva s Hrvaško.

⁹⁶ po podatkih World Investment Reporta 2004.

proizvodnje, v katerem so si tudi največja podjetja prisiljena deliti trge. Za kaj več kot le to, bi bila potrebna obsežna analiza, ki bi poskušala ugotoviti dejansko veljavnost te hipoteze tudi v praksi, kar je seveda izven dosega tega dela. Je pa res, da obstajajo določeni znaki, ki kažejo na takšno usmerjanje v svetovnem vzorcu mednarodnega poslovanja. Enega izmed njih predstavljajo rezultati raziskovanja španske izhodne internacionalizacije, ki kažejo na veliko relevantnost lokalizacijskih faktorjev, ki izhajajo iz vezi z določenim geografskim območjem in imajo svoje korenine v preteklosti. Te vezi so v večini primerov edinstvene in jih ni mogoče ustvariti zgolj s klasičnimi tržnimi prijemi.

Glede na to, da je zgornje razmišljanje vključeno v poglavje, ki obravnava tudi dinamično povezavo različnih oblik izhodne internacionalizacije, se seveda kaže vprašati, kakšna je ta povezava v okviru modifikacije Vernonove teorije. Pri tem gre za to, ali na tak način lahko pojasnimo razmerje med investicijami in izvozom na primeru španskega gospodarstva. Odgovor seveda ne more biti enoznačen, zato ker razmerje med obravnavanima fenomenoma ni vedno neposredno. Vendar menim, da bi tudi na ta način lahko pojasnili razvoj španske izhodne internacionalizacije. Ugotovili smo, da je danes večina španskih investicij na latinskoameriških trgih horizontalnega tipa. Takšna ugotovitev je skladna z zgornjimi predpostavkami, po katerih podjetja po konsolidaciji novega izdelka proizvodnjo vedno hitreje selijo na »cenejše« lokacije. S tem lahko pojasnimo tudi relativno nizek delež španskega izvoza na to območje in posledično visok delež izvoza na območje EU, ki poteka tudi posredno, preko španskih podjetij v Latinski Ameriki. Obenem so španske investicije na trgih EU povečini vertikalnega tipa, usmerjene v iskanje strateških resursov, povečanje učinkovitosti, izgradnjo distribucijskih kanalov, itd. V splošnem se torej španska podjetja obračajo na različne trge zaradi različnih razlogov, s tem pa gradijo razvejano poslovno omrežje, ki jim omogoča, v skladu s potrebami, ažuren dostop do različnih virov. Takšno omrežje transnacionalnim podjetjem omogoča hitro in učinkovito presaditev proizvodnje na lokacije, ki so za to najbolj primerne. V praksi to pomeni, da špansko podjetje preseli proizvodnjo svoje dejavnosti denimo v Čile, zaradi cenejše delovne sile, obenem pa mu globalno, ali vsaj multiregionalno, omrežje omogoča internalizacijo predvsem neoprijemljivih prednosti, ki jih razvija z raziskovalnimi in razvojnimi dejavnostmi v matici in oplaja s svojimi investicijami na razvite trge EU. Ker zaradi nuje čimprejšnjega doseganja ekonomij obsega raste delež fiksnih v skupnih stroških, je takšno razmišljanje še toliko bolj na mestu. TNI torej podjetju omogočajo presaditev proizvodnje na najcenejšo lokacije in hkrati tudi razvoj in internalizacijo njegovih lastniškospesificnih prednosti, obenem pa mu zagotavljajo še ohranitev nadzora nad celotno verigo. Takšen vzorec, ki je značilnost visoke stopnje internacionaliziranosti, je dejansko vse bolj pogosta oblika mednarodnega poslovanja španskih podjetij in kaže na visoko stopnjo razvoja.

Če se vrnemo na strukturo španske izhodne internacionalizacije, lahko na tak način pojasnimo majhen delež izvoza na trge Latinske Amerike in velik delež na območje EU. Zaradi sposobnosti proizvodnje izdelkov, ko so ti še v zgodnjih fazah njihovih življenjskih ciklusov, je danes tudi španski izvoz v splošnem bolj kapitalno intenziven kot nekoč. Usmerjanje izhodnih TNI je določeno z njihovim namenom oziroma ciljem, ki se spreminja glede na območje, na katero so usmerjene. Zdi se torej, da je struktura izvoza nekako v funkciji tujih neposrednih investicij.

Seveda takšna struktura izhodne internacionalizacije Španiji, bolje rečeno njenim podjetjem, ni bila od vekomaj dana, ampak je do nje prišlo v skladu z razvojem. Tako je tudi sama bila nekoč v vlogi, ki jo za njena podjetja danes predstavlja območje Latinske Amerike, kar pomeni, da je v življenjskem ciklusu bila sama tista država, v katero so podjetja iz razvitejših držav selila svojo proizvodnjo, zaradi zgoraj naštetih razlogov. Sama je

nadzor nad izdelkom prevzela šele v poznejših fazah, ko je le-ta bil že pretežno delovno intenziven in je bil zato tudi njen izvoz takrat bolj delovno intenziven. Zaradi skromnih sposobnosti so se španska podjetja vse tam do 80-tih let s svojimi investicijami veliko bolj usmerjala v manj razvite države, kot pa na primer na območje današnje EU⁹⁷. Hkrati Španija oziroma španska podjetja v splošnem niso tista, ki bi sprožala življenjske cikle novih izdelkov, ampak so predvsem nosilci podciklusov, ki pokrivajo območje Latinske Amerike. Na najvišji stopnji so visoko tehnološko razvite države in njihova inovacijsko intenzivna podjetja, ki z uvajanjem izdelkov na trg sprožajo njihove življenjske cikle. Obenem so tudi nosilke podciklusov za določena območja. Največ njihovih TNI je usmerjenih v razvite države, zato da se dostopa do strateških resursov, ki omogočajo kontinuirano inoviranje, in zato ker je v fazi lansiranja izdelek visoko veččinsko intenziven in ga še ni mogoče proizvajati v manj razvitih državah. Distribucijska omrežja podjetij so že globalna in jim omogočajo začetno pobiranje najvišje marže na najbolj razvitih trgih, dokler tudi ostala podjetja iz druge stopnje ne vpeljejo lastnih različic in se sprožijo podciklusi. Izvoz je tehnološko intenziven, ker so izdelki, ki jih vpeljujejo ta podjetja, v fazi izvažanja še (visoko) tehnološko intenzivni.

To pomeni, da tudi država in ne samo izdelek, potujeta po določenih stopnjah, njuna pozicija je dinamična in se s časom spreminja. Življenjski cikel izdelka se v grobem in časovno zgoščeno odvija tako, kot je to podal v svoji teoriji Vernon. Vendar pa rigidnost njegovih predpostavk originalno teorijo življenjskega ciklusa izdelka omejuje na resnično velike inovacije ali tehnološke preboje in zato zmanjšuje njeno uporabnost. Uvajanje podciklusov oziroma razdelitev pokrivanja trgov, kot sem predlagal, bi lahko razširilo teorijo na nove izdelke nasploh, z natančnim testiranjem hipoteze na večih državah in skozi čas seveda. Po drugi strani se vloga države v skladu z razvojem spreminja, tako da njena podjetja prevzemajo nadzor nad upravljanjem izdelka v vedno bolj zgodnji fazi njegovega življenjskega ciklusa, s tem pa se spreminja tudi njen internacionalizacijski vzorec.

V prihodnosti bi lahko podobno vlogo, kot jo ima danes Španija, prevzela tudi Slovenija (vsaj) na trgih bivše Jugoslavije, na katerih nedvomno uživa položaj, ki se ne more primerjati s podjetji iz drugih držav. Vprašanje je le, ali bo izkoristila dobro štartno mesto, ki si ga je priborila do danes, in ga še naprej razvijala in negovala do te mere, da bo sama tista, ki bo diktirala poslovanje na tem območju. Vse skupaj je močno odvisno od tehnološkega razvoja, na katerega ima, v fazi v kateri se Slovenija nahaja danes, velik vpliv tudi država s svojo strateško politiko, oziroma od tega ali bodo podjetja sposobna adaptirati nove tehnološke dosežke in jih uporabiti za hitro posnemanje inovacij, ki se pojavljajo na trgu.

⁹⁷ Bilo jih je veliko na območje Latinske Amerike, z namenom gradnje distribucijskih kanalov za pospeševanje in internalizacijo izvoza, pozneje pa tudi z namenom dostopanja do cenejših virov in gradnje proizvodnih obratov. Zato je bil v tem času tudi izvozni delež te regije večji.

5.1. Dodatek: Študija primera 2

Ficosa - Internacionalizacija *par excellence*

Pomen, ki ga ima avtomobilski sektor za špansko ekonomijo, njegova dolga tradicija in njegov razvoj na mednarodni ravni so faktorji, ki se jim je moral nenehno prilagajati tudi sektor avtomobilskih komponent. Takšno prilagajanje je na poseben način vplivalo tudi na obstoj podjetja, ki ga zaznamujejo agresivni procesi internacionalizacije – Ficose.

Leta 1949 je nastalo družinsko podjetje Pujol in Tarrago s sedežem v Barceloni, katerega osrednja aktivnost je bila proizvodnja kablov. V prvih letih poslovanja diverzificira svojo dejavnost, tako da ustvari obrate specializirane za proizvodnjo avtomobilskih komponent. Doživi takšno rast, da se leta 1976 (tipično družinsko) vodstvo odloči prestrukturirati podjetje. Nastane Ficosa, holdinška družba, katere naloga je upravljanje skupine družinskih podjetij, ki jo sestavljajo in so specializirane za proizvodnjo določenih avtomobilskih delov. Kljub obleganju španskega avtomobilskega sektorja s strani tujih multinacionalk, ostane Ficosa eno redkih podjetij, ki so še naprej vzdrževala svojo neodvisnost od tujega kapitala. Njene ključne konkurenčne prednosti so temeljile na dragocenem človeškem kapitalu, konsolidirani domači distribucijski mreži in finančnih vzpodbudah države, ki so ji pomagale neprestano modernizirati proizvodni sistem in tako vzdrževati svoj tržni položaj. V začetku 80-ih let že prevzame vodilni položaj na domačem trgu in se razvije v enega izmed najbolj utrjenih dobaviteljev mitične ameriške multinacionalke Ford.

Porajalo se je vprašanje, kako dolgo lahko lokalno usmerjeno podjetje preživi v sektorju, ki je bil vedno bolj podvržen močni regionalni integraciji in na poti h globalizaciji. Ta proces je namreč od podjetij kot je Ficosa zahteval, da se soočijo s tremi izzivi: razviti določeno inovacijsko kapaciteto, ustvariti omrežje, ki omogoča »just-in-time« oskrbovanje s storitvami in izdelki ter razpolagati s produkcijskim sistemom, ki je sposoben ustvarjati izdelke najvišje kakovosti. Izmed teh treh pogojev je Ficosa izpolnjevala samo zadnjega. Obenem se je, zaradi iskanja sinergičnih učinkov, vse bolj težilo k premikanju centrov odločanja v matice, geografska centralizacija odločanja pa je v ospredje potiskala nujno po tesnem sodelovanju med podpornimi podjetji in končnim proizvajalcem, zaradi česar je postajalo oskrbovanje preko izvoza neučinkovito. Na spremembe, ki jih je doživljalo poslovno okolje se je junija 1986 odzvala skupščina delničarjev, ki je podjetju predlagala izbiro med tremi alternativami nadaljnega poslovanja:

1. Osredotočiti se na notranji trg in nadaljevati poslovanje na območju Španije.
2. Prodati podjetje eni od multinacionalk; Ficosa je bila v tem času predmet poželjenja in bi si na ta način zagotovila preživetje na dolgi rok, ker bi se integrirala v enega izmed globalnih poslovnih sistemov in bi tako potešila slo po internacionalizaciji.
3. Internacionalizirati se v lastni režiji.

Glede na evolucijo, ki jo je doživljal sektor, prva alternativa ni bila sposobna zagotoviti preživetja. Obenem je zaradi družinskih korenin podjetja obstajal velik odpor že do delne, kaj šele do popolne izgube nadzora nad aktivnostmi podjetja. Leta 1986 tako Ficosa stopi na pot internacionalizacije, ki se je loti na zelo atipičen način. Da bi se prilagodila temeljitemu prestrukturiranju sektorja, ki so ga sprožili spektakularni rezultati motorne industrije, se rodi Ficosa Internacional, s čimer se odrazijo njene težnje po internacionalizaciji. Že v istem letu realizira svojo prvo TNI. Izkoriščanje specifičnih faktorjev industrije (ekonomije aglomeracije) v naklonjenem okolju (tradicionalna tehnološka razvitost sektorja, zaščiten trg...), omogoči Ficosi, da v tem obdobju sproži tako imenovani »virtuous circle« tehnološkega razvoja, ki okrepi njeno konkurenčno prednost in internacionalizira njeno dejavnost.

V procesu internacionalizacije Ficose je mogoče razločiti dve fazi, obe pa sta bili podvrženi istemu principu - sledenju klientu na poti h globalizaciji. V prvi fazi, ki jo lahko imenujemo faza evropeizacije, si je podjetje zadalo tri cilje:

- Doseči pozicioniranje blizu centrov odločanja, da bi bila zagotovljena nujna povezanost med centralno in podporno industrijo.
- Razviti inovacijsko kapaciteto, ki bi temeljila na integriranem omrežju centrov za R&R.
- Razviti evropsko distribucijsko omrežje, ki bi zagotavljalo »just-in-time« oskrbovanje.

Kljub negotovosti, se Ficosa v svojem prvem koraku internacionalizacije odloči ustvariti center za R&R v Londonu (skupna naložba z angleškim partnerjem), da bi se tako pozicionirala kar se da blizu Fordovemu centru za odločanje, obenem pa bi pridobila vlogo v državi, v kateri so prisotni vsi največji konstruktorji avtomobilov. Pogoj za realizacijo in uspeh skupne naložbe je bila komplementarnost aktivnosti obeh partnerjev. Ficosa je lahko ponudila visoko učinkovit produkcijski sistem na območju, ki je bilo specializirano za proizvodnjo vozil nižjega in srednjega razreda (Španija); prispevek angleškega partnerja pa so bile izkušnje v avtomobilski konstrukciji in njegova neprecenljiva vloga na poti do klienta.

Obenem je bila, za neizkušeno podjetje z velikimi omejitvami v finančni strukturi, skupna naložba zelo primeren mehanizem, ki je močno olajšal prve korake na poti internacionalizacije.

Istemu principu je sledila operacija v Nemčiji. Pri odločitvi za vzpostavitev še enega centra za R&R, sta bila v središču ponovno oba že omenjena vidika: bližina do centrov odločanja podjetij General Motors, Volkswagen in Mercedes Benz in prodor na trgu, ki je središče raziskovalne dejavnosti povezane z ekologijo (materiali, ki jih je možno reciklirati in so temeljni za dejavnost izdelovanja delov karoserij, s katero se je ukvarjala Ficosa).

Ficosa je postopek še enkrat ponovila pri investiciji v Francijo, kjer se nahajajo multinacionalke, ki so bile tradicionalno prisotne v Španiji (Peugeot-Citroen in Renault), ter Italijo (Fiat). Pri teh investicijah je že bilo mogoče opaziti drugačen pristop. Šlo je namreč za prevzem domačega izdelovalca avtomobilskih komponent, s čimer je Ficosa začela graditi evropsko omrežje za distribucijo in povečevala svojo proizvodno kapaciteto.

Pri tem velja še enkrat opozoriti na nekonvencionalen pristop k internacionalizaciji Ficose. Ponavadi namreč podjetja, ki se ukvarjajo s podobno dejavnostjo vzdržujejo svoja R&R središča centralizirana v matični družbi in preseljujejo proizvodnjo. Ne glede na to, je Ficosa svoje raziskovalne centre namestila v tujini, predvsem zaradi močnega tehnološko-komercialnega dejavnika, in jih podprla s centrom za razvoj, ki se je nahajal v Barceloni. Internalizacijske prednosti podjetja so tako izhajale predvsem iz razvoja integriranega omrežja R&R središč, ki je bilo sposobno ustvarjati in absorbirati proizvodne inovacije, razvite v vsakem izmed delov sistema. Stik z inženirskimi središči multinacionalk pa je obenem omogočal pridobitev velikih poslov, kot je bilo dobavljanje vzvratnih ogledal za Ford Mondeo (prvi resnično globalni avto) in Renault Laguna.

Nadaljevanje na naslednji strani

Prva faza Ficosine internacionalizacije se je zaključila z investicijo v proizvodni obrat na Portugalsko, ki je bila prav tako specializirana v proizvodnjo vozil nižjega in srednjega razreda. V tej potezi so se že začeli kazati znaki nadaljnje transformacije avtomobilske industrije, obenem pa tudi druge faze Ficosine internacionalizacije. Dokončno se je namreč začela globalizacijska tekma (čeprav je na začetku šlo bolj za regionalizacijo). V 80-tih letih so se konsolidirale pozicije na razvitih evropskih in severnoameriških trgih, katerih glavni problem je izhajal iz njihove zasičenosti. V istem času so določena geografska območja doživljala izjemen gospodarski razvoj, pojavile so se ekonomije z velikim potencialom za rast in možnosti odpiranja novih trgov avtomobilska industrija ni prezrla. Investicijska žarišča 90-tih let tako postanejo jugovzhodna Azija, Latinska Amerika in države vzhodne Evrope. Strateški fokus se preusmeri na spremljanje in sledenje proizvodnim obratom velikih proizvajalcev avtomobilov, ki so zahtevali bližino dobaviteljev delov in možnost izkoriščanja lokacijskih prednosti, ki so izhajale iz poceni kvalificirane delovne sile.

Lastniškospesificne prednosti Ficose so v tem času že dobile nove razsežnosti. Podjetje je evropski tehnološki vodja na področju avtomobilskih komponent, razpolaga z integriranim omrežjem R&R aktivnosti na evropski ravni, sposobno je »just-in-time« zadovoljevanja povpraševanja in je neposredni dobavitelj glavnih avtomobilskih družb na evropskem trgu. Začetek nove etape najbolje opišejo besede predsednika Ficose: »pred nekaj leti smo se odločili evropeizirati, zdaj je čas da se globaliziramo« in nadaljuje: »naši klienti se globalizirajo, zato se moramo tudi mi«. Kmalu za tem je sledil vstop na ameriški trg, s ciljem ponudbe globalnih storitev na vseh geografskih področjih. Ficosa ustanovi še en razvojni center v Detroitu, središču avtomobilske industrije. Ponovi evropsko strategijo in si s tem še enkrat več zagotovi bližino do centrov odločanja in prisotnost v tehnološko najrazvitejši točki industrije, ki ji pripada. Zatem ustanovi tovarno v Mehiki, zato da bi s proizvodnjo zalagala severnoameriški trg. S tem izkoristi lokacijskospesificne prednosti območja, ki so izvirale iz velikega potenciala za rast, cenene kvalificirane delovne sile, potencirane z večjo socioekonomsko stabilnostjo, ki je bila rezultat sporazuma o prosti trgovini (NAFTA), podpisanega med Mehiko, ZDA in Kanado. Sledila je gradnja novih obratov v Mehiki, vsakega od njih specializiranega v proizvodnjo določene avtomobilske komponente.

Ficosina strategija vstopa na trge Južne Amerike je imela dva cilja: izkoristiti že omenjene lokacijske prednosti in ustvariti globalno strukturo, ki bo omogočala učinkovito oskrbovanje vedno bolj številnih obratov velikih multinacionalk (Ford, Chrysler, VW, Renault, Audi, ...). Pri prodoru na to območje podjetje povleče še eno potezo – ustanovi finančni holding v Urugvaju imenovan Ficosur, ki koordinira industrijsko mrežo na celotnem ameriškem kontinentu. Svojo globalizacijsko pot nadaljuje še na Kitajsko, v Indijo in Korejo ter v Srednjo in Vzhodno Evropo (Poljska, Slovenija, Turčija), kjer se loti zasledovanja podobne strategije kot v Latinski Ameriki.

Danes Ficosa ni samo dobavitelj, ampak je globalni tehnološki partner vseh največjih proizvajalcev avtomobilov, ki razpolaga z izjemno raziskovalno, razvojno in inovacijsko kapaciteto. Je konglomerat povezanih členov verige dodane vrednosti s statusom vodilnega v tržnih nišah avtomobilskega sektorja, ki zagotavlja pot v prihodnost z visoko dvignjeno glavo.

Viri: www.ficosa.es; Duran Herrera in Ubeda (1996); Margalef Llebaria (2004)

6. ŠPANIJA IN INVESTICIJSKA RAZVOJNA POT

Dela, ki obravnavajo vzroke in dejavnike španskih TNI (npr. Campa in Guillen 1996, 1998; Lopez Duarte in Garcia Canal 1997; Duran Herrera 1996; Buesa in Molero 1998), med drugim navajajo, kako so vhodne TNI v Španijo naraščale, zaradi večjih lokacijskospecifičnih prednosti države, kot so bolj stabilen politični sistem, postopno večja liberalizacija tokov TNI, rast domačega trga (vzpodbujana s procesi evropske integracije), izboljšana infrastruktura in bolj kvalificirana delovna sila⁹⁸. Obenem je pri vhodnih TNI mogoče opaziti tendenco usmerjanja v sektorje, ki so bolj tehnološko intenzivni (zaradi tehnološko povezanih firmskih prednosti tujih podjetij in višje cene ter izboljšane strukture in kvalificiranosti domače delovne sile).

Predvsem od 90-tih let naprej, so tudi španska podjetja s svojimi investicijami vedno bolj začela prodirati na tuje trge. Njihove lastniškospecifične prednosti so se krepile (višji tehnološki nivo, večji pomen človeškega kapitala, izboljšana organizacijska struktura, boljši imidž blagovnih znamk), zaradi višanja plač pa so tudi vedno pogosteje bila prisiljena presajati delovno intenzivne aktivnosti na cenejše lokacije.

Porast izhodnih TNI je bil še posebej intenziven v drugi polovici 90-tih let, ko so se številna velika španska podjetja (Repsol, Telefonica, Iberia, itd.), predvsem iz storitvenih sektorjev, začela vse bolj zatekati v tujino, zaradi popolne liberalizacije sektorjev iz katerih izhajajo, in katerih velike lastniškospecifične prednosti izhajajo iz dejstva, da so na domačem trgu veliko let poslovala zaščitena pred konkurenco.

To so podjetja, ki, ne samo da izhajajo iz privatiziranih sektorjev, ampak so bile v veliki večini tudi njihove investicije, še posebej v Latinski Ameriki, realizirane v istih sektorjih, prav tako privatiziranih. Internacionalizirala so se, zato da bi zaščitila svoj konkurenčni položaj in zaradi spremembe factorske konfiguracije domačega trga (vedno dražja delovna sila). Takšne investicije, ki jih Svetličič (1996: 229) imenuje tudi »preživetvene«, so sestavni del deindustrializacije, oziroma prehoda v storitveno ekonomijo (Iwaki v Svetličič 1996: 229). Vedno bolj so se zajedala v tujino tudi ne tako velika podjetja iz predelovalnega sektorja, katerih lastniškospecifične prednosti so se pojavile z visoko tehnološko kapaciteto ali ugledom tržnih znamk (npr. Zara, Chupa-Chups ali Ficosa). To so podjetja, ki so investirala v razvite države (kot je Evropska unija), v iskanju strateških virov ter lažje distribucije izvoza, in v manj razvite države (kot na primer Latinska Amerika), da bi se okoristila s poceni delovno silo, in da bi učinkoviteje izkoriščala svoj visok tehnološki nivo. Večina teh podjetij je svoj internacionalizacijski proces zasnovalo podobno, kot ga opisuje šola Uppsala (Duran Herrera 2005: 115). V 90-tih letih se je sprožil še val novointernacionaliziranih podjetij, oziroma tistih, ki so preskakovale faze, ki jih predvidevajo skandinavske teorije internacionalizacije (angl. leapfrogging multinationals). To so podjetja, ki so razpolagala z velikim upravljaljskim kapitalom, razvejanim podjetniškim omrežjem ali visoko tehnološko kapaciteto in so se zelo hitro in intenzivno internacionalizirala, predvsem na področje EU in v bivše kolonije, njihov operativni delež na domačem trgu pa je ostal manjšinski. So rezultat podjetniške in tehnološke akumulacije v nekaterih (predvsem industrijskih) sektorjih španske ekonomije (Pla Barber in Cobos Caballero 2002: 17-20). V zadnjem obdobju so postala nekoliko bolj popularna tudi strateška zaveznitva, kot učinkovit in bolj varen način naskoka na trge, ki so psihološko bolj oddaljeni in za operacije, ki so bolj tvegane ter zahtevajo alokacijo obsežnih virov (glej več v Escriba Esteve in drugi 2003; Lopez Duarte in Garcia Canal 2001).

⁹⁸ To je faktor, ki je po letu 1986 bolj vplival na porast vhodnih TNI, kot nizke plače (Alvarez 2001: 7).

Z razvojem države je torej španska internacionalizacijska struktura na mikro nivoju postajala vedno bolj razgibana. Po drugi strani makro vidik investicijske razvojne poti (Narula 1996 in Dunning in Narula 1996) predpostavlja, da skozi čas oziroma vzdolž poti, ustvarjeni viri države naraščajo na račun naravnih, kar prispeva k povečanju lastniškospesificičnih prednosti. Obenem tudi lokacijsko specifične prednosti vedno bolj slonijo na ustvarjenih virih in ne več toliko na naravnih. V primeru Španije (glej tabelo 6.1.) te predpostavke držijo. Indikatorji inovacijske kapacitete se skozi čas izboljšujejo, prav tako pridobiva na pomenu človeški kapital, medtem ko naravni viri upadajo. Vse skupaj poteka v kontekstu intenzivne kapitalizacije ter rasti in odprtosti trga.

V splošnem se torej zdi, da so španske TNI konsonantne s predpostavkami investicijske razvojne poti in spremembami, ki jih le-ta predvideva skozi čas, v prednostih lokalizacije, internalizacije in lastništva.

Tabela 6.1.: Ustvarjeni in naravni viri Španije, 1975-2002

	1975	1980	1985	1990	1995	1998	2000	2002
Inovacijska kapaciteta								
Vlaganja v R&R/BDP	0,35 %	0,21 %	0,55 %	0,85 %	0,81 %	0,95 %	0,94 %	1,03 %
Zaposleni v R&R/populacija	0,07 %	0,15 %	0,16 %	0,26 %	0,37 %	0,44 %*	0,51 %**	n.p.
Človeški kapital								
Univerzitetna diploma/populacija	1,52 %	1,86 %	2,44 %	2,94 %	3,75 %	4,02 %	4,63 %	n.p.
Kapitalizacijska intenzivnost								
Bruto investicije v osnovna sredstva (mrd ESP)	1.593	3.368	5.409	12.261	16.015	20.054	25.790	29.118
Naravni resursi								
Povračilo od prejemnikov plač (mrd ESP po cenah 1986)	3.133	7.940	13.127	23.978	32.451	43.866	51.083	61.716
Izvoz primarnega sektorja / Celoten izvoz	14,75 %	12,60 %	10,26 %	11,23 %	11,28 %	10,66 %	9,64 %	10,79 %
Velikost trga								
BDP na prebivalca (ESP po tekočih cenah)	169.635	404.049	734.210	1.290.734	1.824.242	2.172.230	2.490.685	2.825.900
Izvoz + uvoz / BDP	22,74 %	26,00 %	32,71 %	28,97 %	34,93 %	43,71 %	48,15 %	43,62 %

n.p. – ni podatka

** podatek je za leto 1999*

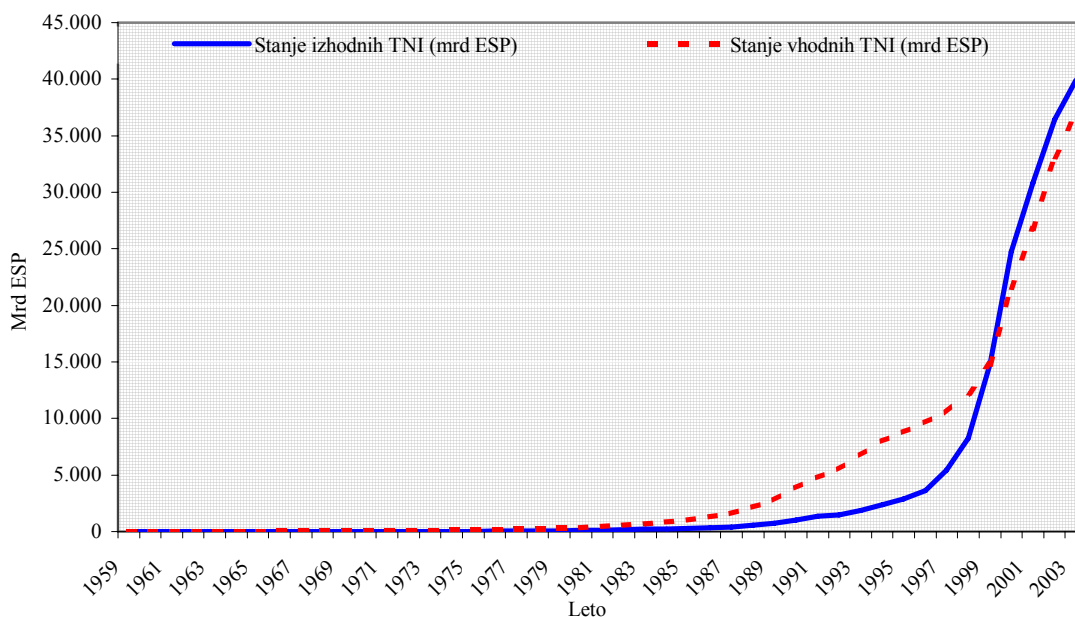
*** podatek je za leto 2001*

Vir: IMF: International Financial Statistics. Različne izdaje; IMF: Direction of Trade Statistics. Yearbook. Različne izdaje; OECD: International Statistical Yearbook. Različne izdaje; OECD: Main Science and Economic Indicators. Različne izdaje. INE: España. Anuario Estadístico. Različne letnice; INE: La Estadística de I+D en España. 35 Años de Historia (1964-1998); INE: Contabilidad Nacional de España. Različne letnice; Alvarez (2001: 10) in avtorjev izračun.

Za natančnejše preučevanje investicijske razvojne poti Španije, je potrebno razpolaganje s podatki o akumuliranem stanju TNI. V Španiji obstajajo trije registri TNI, dva se nanašata na vhodne, eden pa na izhodne TNI, toda nobeden od njih ni preveč zanesljiv (Buesa in Molero 1998: 162-164). Na mednarodni ravni ponujata podatke o stanju TNI UNCTAD-ov World Investment Report in International Direct Investment Statistical Yearbook, ki ga pripravlja OECD. Problem teh dveh virov je, da ne segata dovolj nazaj v času in ponujata podatke samo za določena leta. Tudi Banka Španije ponuja podatke o stanju TNI, vendar se nanaša samo na 90-ta leta. Zato sem se odločil izračunati približek stanja preko akumuliranih tokov oziroma tako, kot sta to storila

Zhang in Van den Buckle (1998)⁹⁹ na primeru Kitajske. Na enak način sem kumulativno sešteval tokove od leta 1959 do 2003¹⁰⁰. Slika 6.1. prikazuje te podatke za celotno preučevano obdobje; slika 6.2. pa približek investicijske razvojne poti Španije: abscisna os označuje stopnjo ekonomskega razvoja, ki jo merim z bruto domačim proizvodom na prebivalca, ordinatna pa neto investitorsko pozicijo države, torej razliko med stanjem izhodnih in vhodnih TNI, prav tako na prebivalca.

Slika 6.1.: Stanje vhodnih in izhodnih TNI Španije (mrd ESP)



Vir: Prikazano na podlagi podatkov Banco de España: Balanza de Pagos de España. Različne letnice; Ministerio de industria, turismo y comercio: El Sector Exterior. Različne letnice.

Glede na ta dva prikaza, se je Španija v prvi fazi nahajala nekje do leta 1986, v kateri je neto pozicija negativna, vendar v majhnem obsegu (stanje vhodnih TNI ni visoko, stanje izhodnih pa še sploh ni pridobilo nekega pomena). Tako dolgo trajanje prve faze je neke vrste davek, ki ga je špansko gospodarstvo plačevalo na neustrezno politiko države v obdobju pred šestdesetimi leti in posledično nerazvite infrastrukture, ob kateri tudi obstoječi naravni viri niso predstavljali impulza za tuje vlagatelje. To je upočasnjevalo razvoj gospodarstva, zmanjševalo sposobnosti domačih podjetij in zaviralo njihovo investicijsko propenzijo. V drugi fazi se je država nahajala nekje med leti 1986 in 1997, v kateri je neto investitorska pozicija postajala vedno bolj negativna (akumulirano stanje vhodnih TNI se povečuje v veliko višjem ritmu, kot stanje izhodnih).

Z letom 1997 je Španija vstopila v tretjo fazo, v kateri tendenca neto investitorske pozicije postane invertirana glede na prejšnjo fazo¹⁰¹. Celoten proces je potekal v kontekstu ekonomske rasti (BDP na prebivalca se povečuje). Predvsem do leta 2000 so prevladovali investicije v dežele na nižji razvojni stopnji (Latinska Amerika). Tretje tisočletje je prineslo dominacijo investicij, ki so usmerjene v iskanje in oplajanje strateških virov in krepitev učinkovitosti, usmerjenih v države na enaki ali višji razvojni stopnji od Španije (EU). Takšna

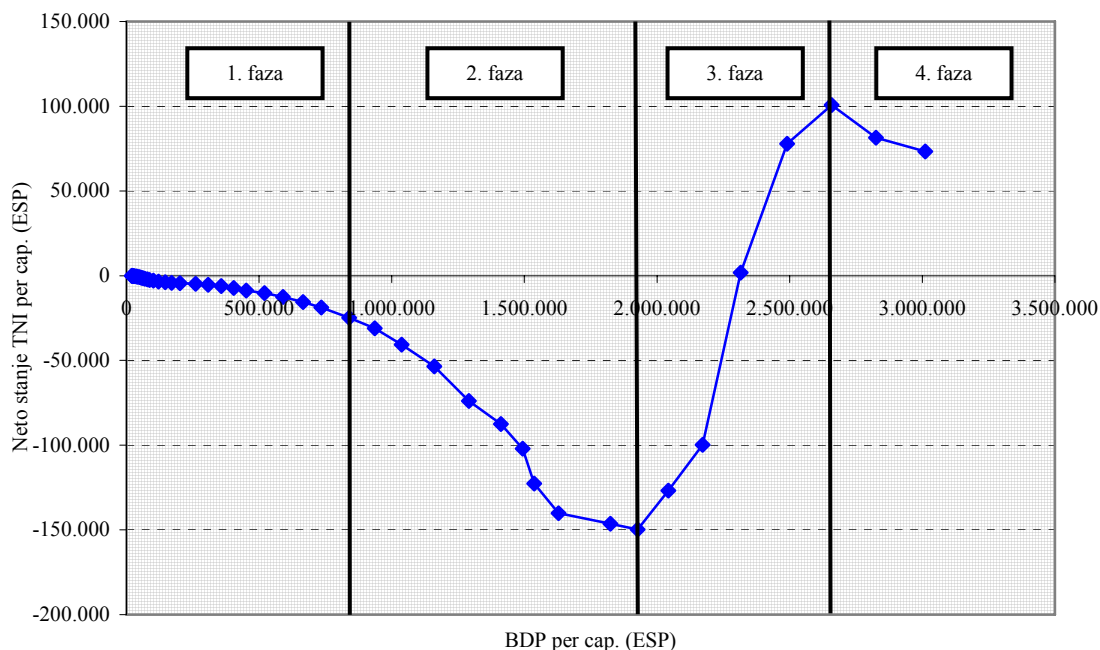
⁹⁹ Tudi Dunning (1981b) je sprejemal akumulirane tokove TNI, kot veljaven približek stanja TNI. Glede tega posebej izpostavlja, da se kot proxy stanja na koncu določenega obdobja, lahko uporabijo akumulirani tokovi v tem obdobju.

¹⁰⁰ Na enak način pravzaprav ponuja podatke o stanju tudi Banka Španije.

¹⁰¹ Izhodne TNI začnejo naraščati po eksponentni funkciji.

zemljepisna redistribucija priča tudi o spremenjeni tehnološki sestavi investicij, potrjujejo pa jo tudi tehnološki indikatorji, ki sem jih že obravnaval.

Slika 6.2.: Investicijska razvojna pot Španije, 1959-2003 (ESP)



Vir: Prikazano na podlagi podatkov Banco de España: Balanza de Pagos de España. Različne letnice; OECD: International Statistical Yearbook. Različne izdaje; IMF: International Financial Statistics. Različne izdaje.

Treba je opozoriti, da ima nedvomno velik vpliv na takšno razmejitev vstop Španije v Evropsko unijo, ki je povzročila velik porast tokov TNI v obe smeri, na začetku še posebej vhodnih. Ne glede na to, so se lokacijskospesificne prednosti Španije spreminjale že leta prej, kar pomeni, da so se značilnosti druge etape razvile že pred letom 1986. Isto lahko rečemo tudi za tretjo fazo, čeprav se zdi, da je leto 1997 vendarle tisto, v katerem najbolj jasno pride do spremembe.

Če pogledamo na razvoj iz globalnega zornega kota, je delež španskih vhodnih TNI v svetovni strukturi, prešel od 0,9 % leta 1985, do 3,7 % leta 1995 in potem padel na 2,4 % leta 2000. Po drugi strani se je delež španskih izhodnih TNI v tem času neprekinjeno povečeval. Leta 1985 so investicije španskih podjetij predstavljale 0,6 % vseh svetovnih izhodnih TNI. Leta 1995 je njihov delež narasel na 1,3 % in leta 2000 že na 2,7 %¹⁰². Tudi ti podatki potrjujejo transformacijo, ki sem jo opisal zgoraj.

Za pogled iz globalne perspektive lahko uporabimo tudi podatek o razmerju med stanjem izhodnih in vhodnih TNI, za različne države in različna obdobja, in (poenostavljeno) predvidevamo, da se tiste države, katerih količnik presega vrednost 1, nahajajo na četrti stopnji investicijske razvojne poti¹⁰³ (glej tabelo 6.2.). Glede na rezultate, bi lahko sklepali, da sta na primer Nemčija ali ZDA bili na četrti stopnji že leta 1980, medtem ko jo je Francija dosegla leta 1985, Italija leta 1990 in Kanada leta 1995. Po drugi strani je količnik Španije prešel iz 0,24 leta 1980 na 0,32 leta 1995 in leta 2000 že dosegel vrednost 1, kar kaže na veliko večjo mobilnost

¹⁰² Izračun na podlagi podatkov v UNCTAD, 2004.

¹⁰³ Zaradi majhnega volumna investicijskih tokov in nizke gospodarske razvitosti tega ne moremo reči za Argentino leta 1980.

države po investicijski razvojni poti v 90-tih letih¹⁰⁴ in tudi na določen časovni zaostanek, s katerim le-ta lovi najrazvitejše države.

Tabela 6.2.: Razmerje med stanjem izhodnih in vhodnih TNI izbranih držav

	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2003
EU-15	1,00	1,14	1,07	1,14	1,32	1,21	1,21
Francija	0,94	1,03	1,27	1,07	1,71	1,52	1,48
Nemčija	1,18	1,62	1,24	1,34	1,03	1,17	1,14
Grčija	0,65	0,35	0,52	0,27	0,47	0,58	0,59
Portugalska	0,14	0,13	0,09	0,17	0,59	0,74	0,72
Španija	0,24	0,28	0,26	0,32	1,01	1,01	1,00
Velika Britanija	1,28	1,57	1,12	1,53	2,05	1,62	1,68
ZDA	2,59	1,29	1,09	1,31	1,07	1,22	1,33
Japonska	6,00	9,28	21,36	6,50	5,53	3,89	3,74
Argentina	1,12	0,90	0,70	0,40	0,31	0,60	0,61
Mehika	0,00	0,02	0,05	0,06	0,08	0,08	0,08
Singapur	0,90	0,48	0,34	0,55	0,50	0,63	0,62
Hong Kong	0,00	0,05	0,24	1,20	0,85	0,84	0,90
Avstralija	0,17	0,27	0,43	0,47	0,91	0,74	0,67
Nova Zelandija	0,17	0,67	0,41	0,29	0,31	0,25	0,23
Irska	0,00	0,04	0,39	0,34	0,23	0,19	0,17
Kanada	0,44	0,67	0,75	0,98	1,12	1,23	1,12
Italija	0,82	0,76	0,97	1,53	1,59	1,54	1,38

Vir: Izračunano na podlagi podatkov UNCTAD (2004) in Banco de España: Balanza de Pagos de España. Različne letnice.

Španija je torej, glede na predpostavke investicijske razvojne poti, z novim tisočletjem vstopila na prag četrte razvojne etape. Obenem tudi razmerje med neto investitorsko pozicijo in ekonomskim razvojem Španije prehaja iz oblike črke U, na obliko črke J (glej sliko 6.2.). Splošni gospodarski razvoj in tehnološki napredek vse bolj silita k internalizaciji firmских prednosti, ker te vedno bolj temeljijo na ustvarjenih virih, delo pa postaja predrago. Pri tem je treba še enkrat opozoriti, da takšnih rezultatov ne moremo enoznačno potrditi. Spremembe v konfiguraciji t.i. LaLI prednosti se približujejo predpostavkam investicijske razvojne poti, še posebej kar se tiče evolucije ustvarjenih in naravnih virov, ki modelirajo lastniške in lokalizacijske prednosti. Tehnološki zaostanek Španije se konstantno zmanjšuje in zato tudi po tem kriteriju Španija vedno resneje kandidira za uvrstitev v skupino držav, ki se nahajajo v četrti fazi investicijske razvojne poti.

¹⁰⁴ Sodoben razvoj tehnologije in komunikacij omogoča veliko hitrejše učenje in posnemanje kot v preteklosti, zato so od 90-tih let naprej posamezne faze investicijske razvojne poti krajše (Svetličič 1996: 228), kar primer Španije potrjuje.

7. RELEVANTNOST ŠPANSKIH INTERNACIONALIZACIJSKIH IZKUŠENJ ZA SLOVENIJO

Tabela 7.1.: Španija in Slovenija 1984-2003 v številkah (USD in odstotki)

	1984	1986	1988	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Španija																
BDP na prebivalca	4.142	5.992	8.903	12.663	14.593	12.074	12.156	14.630	15.212	13.948	14.540	14.823	13.792	14.294	15.983	20.424
VHODNE TNI																
Stanje ob koncu leta (delež v BDP)	3,4 %	4,6 %	6,2 %	13,3 %	14,9 %	16,8 %	19,9 %	18,7 %	17,7 %	17,8 %	20,1 %	19,3 %	25,8 %	28,3 %	36,1 %	37,4 %
Stanje vhodnih TNI na prebivalca	143	277	553	1.679	2.180	2.024	2.420	2.734	2.691	2.484	2.921	2.862	3.555	4.043	5.774	7.629
Letni tok (delež v BDP)	0,6 %	0,9 %	1,3 %	2,1 %	1,3 %	2,0 %	1,9 %	1,1 %	1,1 %	1,1 %	2,0 %	2,6 %	6,7 %	4,8 %	5,5 %	3,1 %
IZHODNE TNI																
Stanje ob koncu leta (delež v BDP)	2,2 %	2,6 %	2,7 %	3,3 %	3,8 %	5,0 %	6,2 %	6,2 %	6,6 %	9,0 %	11,9 %	18,7 %	28,5 %	31,6 %	34,3 %	33,4 %
Stanje izhodnih TNI na prebivalca	92	154	244	415	556	606	755	907	1.011	1.250	1.734	2.778	3.925	4.512	5.475	6.815
Letni tok (delež v BDP)	0,2 %	0,1 %	0,3 %	0,6 %	0,2 %	0,6 %	0,8 %	0,7 %	0,9 %	2,2 %	3,2 %	7,0 %	9,8 %	5,7 %	4,8 %	2,8 %
Razmerje med stanjem izhodnih in vhodnih TNI	64,6 %	55,7 %	44,0 %	24,7 %	25,5 %	29,9 %	31,2 %	33,2 %	37,6 %	50,3 %	59,4 %	97,1 %	110,4 %	111,6 %	94,8 %	89,3 %
Slovenija																
BDP na prebivalca	3.043	5.187	5.369	8.699	6.275	6.366	7.233	9.431	9.471	9.163	9.878	10.109	9.527	9.802	11.004	13.900
VHODNE TNI																
Stanje ob koncu leta (delež v BDP)	n.p.	n.p.	n.p.	3,4 %	n.p.	8,8 %	9,3 %	9,8 %	11,2 %	12,5 %	13,5 %	14,2 %	15,2 %	13,5 %	17,1 %	20,7 %
Stanje vhodnih TNI na prebivalca	n.p.	n.p.	n.p.	297	n.p.	559	675	924	1.063	1.144	1.332	1.435	1.444	1.328	1.879	2.872
Letni tok (delež v BDP)	n.p.	n.p.	n.p.	0,0 %	0,9 %	0,9 %	0,8 %	0,8 %	0,9 %	1,8 %	1,1 %	0,5 %	0,7 %	1,9 %	7,7 %	1,2 %
IZHODNE TNI																
Stanje ob koncu leta (delež v BDP)	n.p.	n.p.	n.p.	1,5 %	n.p.	2,6 %	2,5 %	2,7 %	2,6 %	2,6 %	3,1 %	3,3 %	4,0 %	5,2 %	6,3 %	7,5 %
Stanje izhodnih TNI na prebivalca	n.p.	n.p.	n.p.	129	n.p.	165	181	257	245	238	305	335	383	513	692	1.047
Letni tok (delež v BDP)	n.p.	n.p.	n.p.	0,0 %	0,0 %	0,0 %	-0,1 %	-0,1 %	0,0 %	0,2 %	0,0 %	0,2 %	0,3 %	0,7 %	0,7 %	1,7 %
Razmerje med stanjem izhodnih in vhodnih TNI	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	29,5 %	26,7 %	27,8 %	23,0 %	20,8 %	22,9 %	23,4 %	26,5 %	38,6 %	36,9 %	36,5 %

Vir: IMF: International Financial Statistics. Različne izdaje; IMF: Direction of Trade Statistics; Banco de España: Balanza de Pagos de España. Različne letnice; Statistični urad RS: Republika Slovenija: Statistični letopis. Različne izdaje; Banka Slovenije (2002); Banka Slovenije (2004); UNCTAD (2004) in avtorjev izračun.

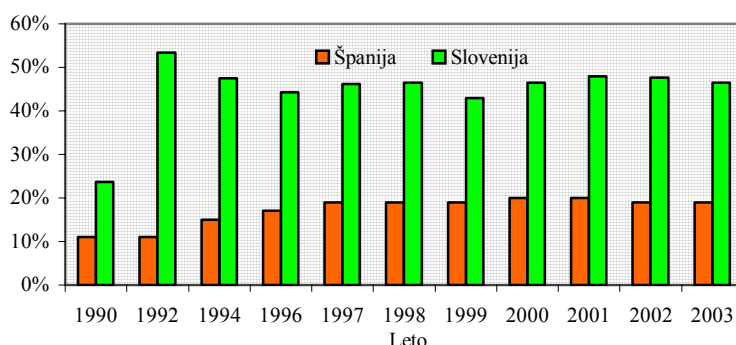
To poglavje je namenjeno razpravi o implikacijah španske (izhodno) internacionalizacijske izkušnje za tranzicijska gospodarstva in še posebej za Slovenijo¹⁰⁵, predvsem kar se tiče obnašanja podjetij, njihovega vpliva na nacionalno gospodarstvo in vice versa, ter krojenja in implementacije državne politike na tem področju. Čeprav se zdita državi na prvi pogled zelo različni, se zdi primer Španije iz večih razlogov koristen. Iz do zdaj povedanega je jasno, da je do ekonomskega razvoja Španije prišlo veliko pozneje, kot na primer v Veliki Britaniji, Nemčiji ali Franciji. Gospodarski razvoj torej še zdaleč ni mehanski proces, ki bi ga poganjala sreča ali sile usode, ampak rezultat velikih naporov, natančnega polaganja številnih koščkov sestavljanke in plodnega mednarodnega sodelovanja. Španija je vstopila v EU, kot manj razvita država, z BDP-jem na prebivalca približno 6.000 USD, kar je nekje toliko, kot je znašal slovenski ob osamosvojitvi. Zatem, in še posebej od 90-tih let naprej, se je začel vzpon španskega gospodarstva in njenih podjetij in tudi zaradi tega španska izkušnja

¹⁰⁵ Natančno analizo slovenske izhodne internacionalizacije glej na primer v Jaklič in Svetličič 2002 in Svetličič in Rojec 2003.

daje zanimive iztočnice za slovensko gospodarstvo in slovenska podjetja, ki se bodo vedno pogosteje soočala s podobnimi izzivi na poti tranzicije v razvoj.

Groba slika gospodarskega razvoja in internacionalizacijskih gibanj je podana v tabeli 7.1., ki je primeren makrooris za začetek naše primerjave obeh držav. Državi, ki sta v prvi polovici 80-tih let dosegali približno enak nivo bruto domačega proizvoda na prebivalca, sta danes nedvomno na različnih razvojnih stopnjah. Zdi se, da je na hiter razvoj Španije najbolj inštrumentalno vplival vstop v EU. Samo v štirih letih po vstopu se je španski BDP na prebivalca več kot podvojil in dosegel približno takšen nivo, kot smo ga v Sloveniji zabeležili šele leta 2003. Kljub temu teh razlik ne moremo pripisati zgolj španskemu vstopu v EU, ampak so na takšen razvoj v obeh državah vplivali tudi drugi faktorji. V Španiji predvsem progresivna ekonomska politika in ugodne razmere v glavnih ekonomskih partnericah, ki so pripravili dober teren za hiter gospodarski razvoj, v Sloveniji pa je gospodarsko rast zavrla ločitev od Jugoslavije in temu sledeče prestrukturiranje. Ti dogodki so nedvomno vplivali na splošno gospodarsko stanje v obeh državah, ki je navsezadnje tudi izjemnega pomena za razvoj internacionalizacijskih gibanj. Primer Španije kaže, da ta povezava poteka tudi v nasprotni smeri. Ugotovimo lahko, da so internacionalizacijski kazalci naraščali precej hitreje, kot gospodarska rast. Šele v letu 2003 je španski BDP dosegel razmeroma visokih 20.000 USD, pred tem je pravzaprav skoraj celotna 90-ta leta nihala nekje med 12.000 in 15.000 USD. Ta ugotovitev je za Slovenijo in ostale tranzicijske države zelo pomembna, saj kaže na to, da lahko tudi internacionalizacija deluje kot razvojni inštrument in katalizator rasti. V letu 2003 je slovenski BDP na prebivalca dosegel skoraj 14.000 USD. V tem letu je prišlo tudi do velikega porasta izhodnih TNI, enak trend se je nadaljeval tudi v prihodnjem letu. V Španiji je bil ta nivo prvič dosežen leta 1992, kmalu potem se je začela intenzivna ekspanzija njenih podjetij v tujino. Če v teh dveh letih primerjamo še kazalce internacionalizacije, lahko ugotovimo, da slovenski danes v vseh pogledih nekoliko presegajo španske v letu 1992. Zdi se torej, da se je začetek intenzivne izhodne internacionalizacije v obeh državah začel pravzaprav na zelo podobni razvojni stopnji. Obenem so tudi slovenske vhodne investicije danes precej večje, kot so bile takrat španske, kar prav tako kaže na zelo ugodne razmere za nadaljnji razvoj. Na hitrejše stopanje Slovenije po internacionalizacijski poti bo imelo močan vlečni učinek tudi vse bolj globalizirano okolje.

Slika 7.1.: Delež izvoza v BDP. Španija in Slovenija 1990-2003



Vir: Prikazano na podlagi podatkov INE: España. Anuario Estadístico. Različne letnice; OECD: National Accounts of OECD Countries. Main Aggregates. Različne izdaje; Statistični urad RS: Republika Slovenija: Statistični letopis. Različne izdaje; Banka Slovenije: Bilten. Različne izdaje.

Slovensko gospodarstvo je tudi veliko bolj izvozno usmerjeno kot špansko, kar še enkrat več kaže na večjo vpetost majhne Slovenije v mednarodno okolje.

Resničen vzpon španskega gospodarstva v svetovnem merilu se je torej začel šele v 90-tih letih. Do takrat so španske investicije še vedno bile precej omejene. Enako lahko ugotovimo za slovenske investicije v začetku novega tisočletju. Zato menim, da je danes še nekoliko prehitro za to, da bi Slovenijo lahko umestili na investicijski razvojni poti. Nihanja, ki jih dosegajo vhodna in izhodna gibanja na razvojni stopnji, na kateri se nahaja Slovenija, se zdijo povsem običajna in v naslednjih letih bomo po mojem mnenju lahko ugotovili, da so bile njihove magnitude pravzaprav zelo majhne. Če upoštevamo španske izkušnje, je Slovenija zdaj na točki, na kateri izpolnjuje vse pogoje, za resničen preboj in začetek obdobja slovenskih transnacionalk¹⁰⁶. Primer Španije kaže, kako mogočno rast je mogoče doseči v tako kratkem obdobju, kot je eno desetletje in dejstvo je, da si je Slovenija v svojih odnosih s tujino do danes pripravila vsaj tako dobro izhodišče, kot ga je pred nekaj več kot desetletjem imela Španija. Zato poglejmo, česa se lahko naučimo iz izkušenj Španije v obdobju, ki se za Slovenijo šele začinja.

7.1. Lastniškospesificne prednosti

V zgodnjih fazah internacionalizacije so firmospesificne prednosti španskih podjetij izhajale iz zgodovinskega razvoja države. Pretekle vezi z državami, celo regijami, so socializacijsko vplivale na razvoj in brušenje firmskih karakteristik, ki so določale internacionalizacijski vzorec. Jezik, kultura in zgodovina so tisti faktorji, ki neizogibno tvorijo značilnosti in usmerjajo internacionalizacijo podjetij iz določene države. Podjetniške prednosti so še posebej v zgodnjih razvojnih fazah močno odvisne od lokacije, oziroma okolja, v katerem se nahajajo podjetja. V primeru Španije so bile pretekle kolonialne vezi z latinskoameriškimi državami in vstop v zdajšnjo EU odločilni vzvodi mednarodne socializacije in razvoja njenih podjetij. Enako lahko ugotovimo za slovenska podjetja, ki so svoje obdobje socializacije preživela kot del Jugoslavije; poslovala so z ostalimi republikami bivše skupne države in so tudi danes bolj pripravljena na internacionalizacijo v teh državah. To še posebej velja za slovenska podjetja, ki so se internacionalizirala nehote, zaradi razpada Jugoslavije.

Po drugi strani pa lastniškospesificne prednosti izhajajo tudi iz tradicionalnih industrij določene države ali celotne regije. Tipičen primer sta avtomobilska in tekstilna industrija v Španiji, ki razpolagata z dolgo tradicijo in bogatimi izkušnjami. Spet torej gre za medsebojni vpliv lokacije in podjetniških značilnosti.

Pri analizi internacionalizacije španskih podjetij smo lahko videli, da so se le-ta, v skladu z razvojem svojih firmospesificnih prednosti, usmerjala na različne trge. Podoben vzorec gre pričakovati tudi pri internacionalizaciji slovenskih podjetij. Slovenska podjetja izkoriščajo in bodo tudi v prihodnje izkoriščala psihološko bližnje trge bivše skupne države, ker posedujejo pomembne firmospesificne prednosti na področju tehnološkega, organizacijskega in marketinškega know-howa. Poleg tega blagovne znamke slovenskih podjetij na teh območjih uživajo zelo visok ugled. Bivša Jugoslavija je torej za slovenska podjetja neke vrsta platforma za izkoriščanje njihovih prednosti, tako kot je bilo področje Latinske Amerike za španska podjetja. Za slovenska podjetja predstavljajo ti trgi izjemen potencial, ne samo pri izkoriščanju obstoječih firmskih prednosti, ampak

¹⁰⁶ Internacionalizacijski vzpon španskega gospodarstva se je začel nekje takrat, ko je BDP na prebivalca dosegel 14000 USD, kolikor je slovenski znašal leta 2003, ko so izhodne TNI močno poskočile.

tudi pri razvoju in kreaciji dodatnih. Ne glede na to, da je večina investicij na to območje usmerjenih v iskanje trga, kar je, upoštevajoč majhnost domačega trga, povsem logično, pa menim, da gre v prihodnosti (zelo kmalu) pričakovati veliko več investicij, ki bodo usmerjene v iskanje surovin in strateških virov. Zaradi vstopa v EU ter intenzivne regionalizacije in globalizacije svetovne ekonomije se bodo podjetja tudi na svojem domačem trgu morala postavljati po robu vse ostrejši mednarodni konkurenci. Zato bodo vedno bolj pogoste defenzivne oblike internacionalizacije, ki se bodo

manifestirale v obliki strateških zavezništva in fizične prisotnosti v tujini. Pri tem bo pridobivalo na pomenu presajanje proizvodnih aktivnosti v tujino, zaradi izgubljanja primerjalnih prednosti, najprej na področju delovno intenzivne proizvodnje. Podobna transformacija se je zgodila v primeru španskih investicij na področje Latinske Amerike, čeprav so vzroki nekoliko drugačni. Španske investicije na to območje so bile na začetku predvsem usmerjene v preskakovanje ovir svobodni trgovini, šele erodiranje domačih lokacijsko-specifičnih prednosti na področju predelovalnih dejavnosti je sprožilo tudi druge oblike investicij. Do vstopa Španije v EU se je veliko domačih podjetij odločalo za internacionalizacijo samo, kadar je to res bilo nujno. Velikost domačega trga jim sama po sebi ni dajala vzpodbude za mednarodno ekspanzijo, ampak jim je kvečjemu dajala potuho, da so še naprej ostajala zgolj lokalna (glej okvir 4). Pri slovenskih podjetjih takšne transformacije ne gre pričakovati toliko zaradi erozije prednosti, ampak predvsem zaradi majhnosti domačega trga, ki bi, skupaj z željo po rasti, morala tvoriti ugodno kombinacijo potisnih in vlečnih vzpodbud za širjenje aktivnosti na mednarodne trge. Zaradi tega menim, da se bo takšen razvoj v Sloveniji odvil tudi precej hitreje, kot v Španiji.

Po drugi strani gre pričakovati, da se bodo slovenske investicije na razvite trge usmerjale predvsem v izgradnjo distribucijskih omrežij za oskrbovanje s proizvodnjo v Sloveniji in vedno bolj tudi na drugih, cenejših lokacijah. Večjo pogostost zahtevnejših oblik internacionalizacije na te trge gre pričakovati šele, ko bodo slovenska podjetja dosegla kritično maso velikosti, predvsem pa razvoja podjetniških prednosti, mednarodnih izkušenj in finančne razpoložljivosti. Zaradi hitre gospodarske rasti v 90-tih letih menim, da se bodo tudi na tem področju v Sloveniji stvari odvijale veliko hitreje kot v Španiji, in da bodo slovenska podjetja prej razvila, oziroma bodo morala prej razviti, širši spekter mednarodnih aktivnosti, s katerimi se bodo v skladu z različnimi potrebami simultano usmerjala v različne države. Je pa res, da bo zaradi nujne po hitrem razvoju kolaža mednarodnih aktivnosti morda preživelo manj domačih podjetij, oziroma se bodo prisiljena inkorporirati v enega

Okvir 4: Postranski karakter izvažanja za španska podjetja

Številne študije (npr. Merino de Lucas 1998; Moreno Martín in Rodríguez 1998; Sánchez Muñoz 1984; Sánchez Muñoz 1993; Alonso in Donoso 1998; Albentosa Puche 1984) odkrivajo postranski karakter, ki ga je dolgo časa imel izvoz za veliko španskih podjetij. Številčne so bile namreč entitete, ki se usmerjajo na tuje trge samo kadar so se pogoji na domačem trgu poslabšali. Močan skok izvoza v letih 1984 in 1985 je v veliki meri posledica tega fenomena. Glede na to razlikujejo med dvema skupinama izvozno orientiranih sektorjev. Prva je bila sestavljena iz podjetij, ki so izvažala zato, da bi kompenzirala trenutne težave in tistih, ki so iskala zadostno povečanje obsega prodaje, ki bi jim omogočil izkoriščanje ekonomij obsega tehničnega značaja. Skupna značilnost teh dveh tipov podjetij je, da cena samega izvoza ni igrala odločilne vloge. Njihova odločitev za poslovanje v tujini je bila v največji meri poganjana s situacijo na domačem trgu oziroma potisnimi faktorji (premajhno domače povpraševanje, nezadostna velikost trga...). Izvoz metalurških izdelkov in avtomobilov je jasen primer teh dveh vrst izvoznih sektorjev.

Za drugo skupino izvozno orientiranih sektorjev pa je značilen pomen, ki ga ima cena izvoženih izdelkov. Pomanjkanje izkušenj s prodajo v tujini in neobstoj primernih prodajnih mrež je prisilil tovrstna podjetja, da so izvažala po nižjih cenah, kot so veljale na mednarodnih trgih, kljub temu pa še vedno višjih kot so bile na domačem trgu. Na njihovo odločitev za internacionalizacijo so torej v nasprotju s prvo skupino najbolj vplivali tako imenovani vlečni dejavniki (večji dohodek od prodaje v tujini, večje možnosti za rast...). Ti sektorji so lahko bili cenovno konkurenčni, ker so uživali primerjalno prednost v stroških, zaradi obilja in cenenosti delovne sile ter domačega industrijskega napredka. Predelovalna industrija (predvsem čevlarska) je tipičen primer te druge skupine sektorjev. Vendar pa se je razlika med ceno izvoženih izdelkov in ceno proizvodnje sčasoma zmanjševala, predvsem zato ker je prva padala, druga pa rasla. Veliko večja inflacija v Španiji kot v industrializiranih državah in vedno močnejša konkurenca na mednarodnih trgih sta ključna dejavnika, ki pojasnjujeta padec cen izvoza. Za dviganje cen proizvodnje pa je kriva predvsem erozija primerjalnih prednosti v ceni delovne sile, ki je bila posledica razvoja države in bližje kot je bila država vstopu v EU, manjši je bil delež, ki so ga dosegale te panoge v strukturi španskega izvoza.

izmed velikih sistemov. Presajanje dejavnosti je velikokrat boleč proces, ki ga predvsem laična javnost in konzervativna ekonomska srenja sprejema z velikim odporom, ker pač na kratki rok lahko povzroči tudi zmanjšanje zaposlenosti, odliv kapitala in druge negativne učinke. Tudi zaradi tega je veliko slovenskih podjetij iz tradicionalnih industrij precej neodločnih pri razvoju svojih mednarodnih strategij. S tem jim iz rok polzi dragocen čas in se zmanjšujejo njihove možnosti, ne samo za poslovanje na mednarodnih trgih, ampak tudi na domačem.

Ena izmed glavnih omejitev podjetij v zgodnjih fazah internacionalizacije je pomanjkanje organizacijskih sposobnosti za upravljanje mednarodnih operacij, še posebej kadar te posegajo onkraj preprostejših marketinških aktivnosti. Na tem področju prihaja do pomembnih razlik med podjetji iz velikih in majhnih držav. Mnogo španskih podjetij si je pred ekspanzijo v tujino prigaralo veliko izkušenj z upravljanjem večjih sistemov in številnih izpostav na domačem trgu, ker je velikost le-tega to omogočala. Zaradi majhnosti trga, večina slovenskih podjetij na domačem ozemlju sestoji iz ene same enote. Prve izkušnje z upravljanjem in koordinacijo večjih sistemov si tako pridobijo šele s širjenjem v tujino. Obenem tudi investicije, ki iščejo strateške vire in učinkovitost, ponavadi zahtevajo precej višji in raznolikejši nivo menedžerskega znanja, kot investicije, ki zgolj kanalizirajo izvoz na tuje trge. V prvem primeru mislim, da slovenska podjetja ne bi smela imeti velikih težav, ker so nekoč že bila del večje države. Za upravljanje kompleksnejših oblik vstopanja na tuje trge pa najbrž že ni preprostega recepta. Španske izkušnje nas učijo, da je najboljši način dviganja krivulje učenja tako imenovani *learning-by-doing*. To potrjujejo tudi izkušnje nekaterih slovenskih podjetij, ki jih danes že krasijo obsežne mednarodne aktivnosti. Veliko jih je moralo v tujino, ker v nasprotnem primeru ne bi preživela. Tako kot v španskem primeru Latinska Amerika, v slovenskem bivša Jugoslavija spet ponuja ugodno platformo za učenje.

Izjemno pomembna bo za internacionalizacijo slovenskih podjetij tudi podpora s strani finančnih družb, ki bi se z usklajeno mednarodno ekspanzijo lahko pomembno vključile v gradnjo konkurenčnega položaja slovenskih podjetij na tujih trgih. Glavna pomoč, ki bi jo, slovenske banke denimo, lahko ponujale ostalim slovenskim podjetjem, je večja finančna razpoložljivost, promocija slovenskih izdelkov in izboljšanje podobe. To so lahko pomembne sestavine lastniškospesificičnih prednosti podjetij iz drugih panog, tako na razvitih, kot tudi manj razvitih trgih. Strateška kooperacija med (majhnimi) slovenskimi podjetji iz različnih sektorjev je pri vstopanju na tuje trge zelo pomembna. Na žalost je takšna praksa pri nas še vedno precej zapostavljena in s tem zavira možnosti tako podjetij, kot tudi države, pri poskusih bolj aktivnega vključevanja v mednarodne ekonomske odnose. Španskim podjetjem je prisotnost njihovih bank na latinskoameriških trgih močno zviševala finančno konkurenčnost nasproti konkurentom, obenem pa tudi zmanjševala tveganja v času kriz, ko so španska podjetja pravzaprav edina vztrajala na teh trgih. Hkrati so si na ta način pridobila simpatije s strani državnih institucij in veliko prednost pri nadaljnji konsolidaciji svoje dejavnosti na teh trgih.

7.2. Usmeritev izhodne internacionalizacije

Geografska orientacija izhodnih TNI potrjuje stopenjski model internacionalizacije podjetij. To velja tako za podjetja iz Španije, kot tudi iz Slovenije. Večina investicij se predvsem v začetnih fazah internacionalizacije usmerja v geografsko in psihološko bližnje države. V primeru Španije so bile to predvsem Portugalska in Francija ter latinskoameriške države, v primeru Slovenije pa države bivše Jugoslavije ter Avstrija

in Nemčija. Razlogi za takšen vzorec so v obeh primerih pravzaprav identični. Območja, s katerimi državi gojita pretekle zgodovinske in poslovne vezi, ter geografsko bližnje države, so glavni cilji investicij zaradi poznavanja poslovanja, nižjih transportnih stroškov in manjšega tveganja. Obenem so se v zgodnjih fazah španske investicije na latinskoameriško področje usmerjale predvsem v izgradnjo proizvodnih obratov in, kar je zelo pomembno, v storitve. Investicije v razvitejšie države so bile namenjene izgradnji marketinških filial. Takšno usmerjanje seveda ne pomeni odsotnosti globalnega razmišljanja. Gre le za to, da so v obdobju učenja tovrstna področja najbolj primeren in varen način pridobivanja izkušenj, rasti in razvoja. Špansko gospodarstvo šele v zadnjih letih postaja nekoliko bolj globalno internacionalizirano. Vse do zdaj je bilo pretežno regionalno usmerjeno. Tudi Slovenija izpolnjuje vse pogoje, da izkoristi zelo ugodno lego in svojo internacionalizacijsko pot tlakuje postopno in dosledno. Položaj na bivših jugoslovanskih trgih omogoča slovenskim podjetjem ekspanzijo na celotno področje vzhodne Evrope, kjer lahko postane eden izmed vodilnih igralcev. Lega v središču Evrope pa ji daje tudi dobro izhodišče za širjenje poslovanja na razvite zahodnoevropske trge. Na ta način lahko slovenska podjetja hitro pridobijo zadostne izkušnje in kritično velikost za multiregionalno in tudi vedno bolj globalno usmerjanje. Položaj za učenje je torej izjemen, vprašanje je le, kako ga bodo slovenska podjetja izkoristila. Poleg tega lahko, podobno kot španska, tudi slovenska podjetja učinkovito izkoriščajo različno faktorsko konfiguracijo in, s Porterjevimi besedami, različne nacionalne diamante okoliških držav za razvoj različnih strategij. Geografska lega jim to omogoča še lažje, kot jo je španskim. Vzhodnoevropske države so, poleg tega, da skupaj tvorijo precej velik trg, lahko odlična destinacija za proizvodne investicije, ki izkoriščajo poceni delovno silo, sočasno z razvojem pa tudi ugodno razmerje med kvalificiranostjo in ceno človeškega kapitala. Z drugimi besedami, učinkovitostne TNI bi se lahko sočasno z razvojem regije vedno bolj transformirale v investicije, ki iščejo strateške vire. Pogoj za to je dober položaj, ki ga je potrebno na teh trgih ustvariti sedaj. Obenem so razvite evropske države dobra destinacija za investicije, ki iščejo trg in bi v prihodnje vedno bolj lahko bile usmerjene tudi v zahtevnejše oblike TNI. Približno takšen je bil španski internacionalizacijski vzorec. Španska podjetja danes vedno bolj postajajo izvajalci pomembnih projektov na razvitih trgih EU in pri tem se imajo veliko za zahvaliti vlogi, ki jo je v preteklosti odigrala za njih Latinska Amerika. Pri tem je potrebno opozoriti še na eno stvar. V natančni analizi španske izhodne internacionalizacije smo lahko bili priče, že od samega začetka, vedno večji terciarizaciji španske ekonomije. Nezanemarljivo vlogo je pri tem odigrala država. V primeru Slovenije v oči bode zaviranje mednarodne ekspanzije večjih, predvsem storitvenih, slovenskih podjetij zaradi privatizacij. Dejstvo je, da zaradi tega slovenska podjetja zamujajo svoj vlak v mednarodno areno, s tem pa zmanjšujejo svoje možnosti v prihodnosti. Primer Španije kaže na to, da so si državna podjetja že od 60-tih let naprej prizadevala za čim boljšo pozicijo na latinskoameriških trgih. Ko je v 90-tih prišlo do privatizacij v tej regiji so bila prva, ki se jim je ponujal nakup domačih podjetij. Danes so največji investitorji v Latinski Ameriki, ki vedno bolj agresivno vstopajo na razvite evropske trge. Podobno pozicijo prvega v vrsti bi si slovenska podjetja lahko pridelala vsaj na trgih bivše Jugoslavije, če ne že na širšem vzhodnoevropskem območju. Res je sicer, da majhnost države omejuje finančne resurse teh podjetij. Ena izmed mogočih rešitev je čimprejšnja in čim večja finančna internacionalizacija, ki omogoča dobro poznavanje mednarodnih finančnih mehanizmov in široko mrežo poznanstev ter svetovalnih virov. Tudi Španija se je, zaradi velikega gospodarskega zaostanka, pozne industrializacije in plačilnobilančnih težav, soočala s pomanjkanjem finančnih sredstev. Rešitev za ta problem je našla v tem, da je podjetja v državni lasti zelo hitro izpostavila kruti mednarodni konkurenci na tujih trgih.

Takšne izkušnje bi lahko v obzir vzela tudi Slovenija, če seveda za kaj takega ni že prepozno, in če si slovenska podjetja po privatizaciji ne želijo biti zgolj prevzeta s strani tujcev¹⁰⁷.

7.3. Internalizacijske prednosti

Glede postopnosti internacionalizacijskega procesa je potrebno izpostaviti še eno stvar. Internacionalizacija ni enosmeren, ampak dvosmeren proces, ki zahteva skladno interakcijo med vhodnimi in izhodnimi gibanji. Primer Španije kaže, da so vhodne investicije izjemno pomemben vir učenja, razvoja, rasti, zmanjševanja tveganja, dostopa do strateških virov in sklepanja strateških partnerstev. Vstop tujih podjetij na domače ozemlje pomembno vpliva na razvoj internacionalizacijske kulture, saj domača podjetja seznanja z razmerami poslovanja na mednarodnih trgih. Večja konkurenčnost vpliva tudi na razvoj in modernizacijo domače industrijske strukture, skladno z globalnimi smernicami in vzpodbuja težnjo po internalizaciji. Španske izkušnje jasno kažejo, kako pomemben vir tehnološkega napredka je bila vedno večja odprtost domačega gospodarstva in skladnost delovanja vhodnih in izhodnih internacionalizacijskih gibanj. Ena izmed ključnih slabosti španskega proizvodnega aparata je relativna omejenost vzpodbud po tehnoloških inovacijah. Ta slabost se je še posebej jasno izrazila s prihodom tujih podjetij na špansko ozemlje. Domača podjetja so v iskanju konkurenčnosti morala vedno bolj intenzivno posegati po uvažanju tehnologij, s čimer se je povečevala tehnološka odvisnost od tujine. Najkonkretnije so odreagirala prav podjetja sama, ki jih je nastala situacija najbolj prizadela. Vse od vključitve države v EU so se vlaganja v R&R povečevala. Skladno z razvojem pa se je vedno bolj povečevala tudi pogostost izhodnih investicij usmerjenih v iskanje strateških virov, predvsem v države na visoki razvojni stopnji. Zaradi želje obdržati nadzor nad neotipljivimi prednostmi, ki je *raison d'être* tujih neposrednih investicij, je začel prevladovati tudi internalizacijski aspekt mednarodnega poslovanja. Najprej vhodne in nato izhodne investicije so torej pomembno vplivale na razvoj domače industrijske strukture. Ta ugotovitev je izjemno pomembna tudi pri nadaljnjem razvoju Slovenije. Slovenija glede na tranzicijske države sicer namenja dokaj visok odstotek sredstev za raziskovalno in razvojno dejavnost¹⁰⁸, zaradi majhnosti domačega trga pa je za povračilo velikih vlaganj mednarodna ekspanzija še toliko bolj pomembna.

Po drugi strani pa nam je primer Španije pokazal tudi, kako pomembna je vhodna internacionalizacija zaradi sklepanja strateških partnerstev, ki se pozneje prenesejo tudi na mednarodno raven. Dokaz za to je španska avtomobilska industrija in še posebej sektor proizvodnje avtomobilskih komponent. Veliko španskih podjetij iz tega sektorja je internacionaliziralo svojo dejavnost zaradi zahteve klientov, da jim sledijo pri širjenju dejavnosti tudi na ostalih trgih in regijah¹⁰⁹. Predhodno domače sodelovanje je torej vplivalo na poznejšo izhodno internacionalizacijo domačih podjetij. Ta primer je za Slovenijo še kako relevanten, ker ima tudi sama dokaj razvito avtomobilsko industrijo. Poleg tega se danes fokus proizvodnje vedno bolj premika na cenejše lokacije, med drugim tudi v vzhodni Evropi, kar bi lahko na te trge potegnilo tudi številna slovenska podjetja, ki so pomembni dobavitelji velikih avtomobilskih proizvajalcev¹¹⁰. Specifičnost te industrije je namreč visoka tehnološka intenzivnost in nuja po tesnem stiku s klienti, zaradi česar bo na pomenu pridobivalo organiziranje transakcij znotraj podjetja in ne klasično tržno.

¹⁰⁷ Pri tem ne mislim, da je to nujno nekaj slabega.

¹⁰⁸ Po podatkih UNCTAD-a (2004: 317) so vlaganja v R&R med leti 2000 in 2002 dosegla 1,6 odstotni delež v BDP.

¹⁰⁹ Glej študijo primera Ficose v okviru 3.

¹¹⁰ Lep primer takšnega sodelovanja je podjetje Prevent.

Sočasno z nabiranjem izkušenj in novimi vali privatizacij se bo povečevalo tudi število akvizicij, predvsem na psihološko bližnjih trgih. Ob predpostavki seveda, da bodo slovenska podjetja izkoristila že omenjeni potencial, ki ga imajo na njih. To pomeni, da se bodo soočila s podobnimi izzivi, kot španska podjetja v 90-tih letih. Menim, da bo od tega veliko odvisno, koliko in katera slovenska podjetja bodo konsolidirala svojo mednarodno prisotnost in nadaljevala širjenje h globalnemu horizontu.

7.4. Vloga države

Verjetno najdelikatnejši del aplikacije španskih izkušenj je izpostaviti vlogo države oziroma njene politike. Pri takšnih predvidevanjih je treba biti zelo previden. Okoliščine, v katerih sta se obe državi nahajali v določeni razvojni fazi, so se spremenile, obenem je treba upoštevati zgodovino, razvoj in splošno atmosfero v obeh državah tudi same po sebi. Dejstvo pa je, da se mora vloga politike v vsakem primeru prilagajati spremembam glavnih faktorjev, ki poganjajo izhodno internacionalizacijo – podjetniškim značilnostim in značilnostim države. Ta dva faktorja nista statična, ampak dinamična in tej dinamičnosti se morajo pazljivo prilagajati tudi ukrepi, ki se dotikajo vloge podjetij v domačem in mednarodnem poslovnem okolju.

Namen tega podpoglavja ni priti do seznama državnih ukrepov, ki naj bi usmerjal podjetja pri njihovih aktivnostih. Nasprotno, omejil se bom zgolj na najpomembnejša izhodišča, ki jih ponuja primer Španije. Vloga države je v prvi vrsti lahko posredna, namenjena pripravi terena, ki bo njenim podjetjem omogočal, olajševal in jih vzpodbujal pri mednarodnih operacijah ter odstranjeval organizacijske in druge ovire na poti k odnosom s tujino. Na tem področju je na voljo več instrumentov, od sporazumov o izogibanju dvojnega obdavčevanja pa do bilateralnih dogovorov o promociji in zaščiti investicij. Lahko bi rekli, da je načinov toliko, kot je idej in le od angažiranosti države je odvisno, v kakšni meri jim bo namenila pozornost. Po drugi strani pa je vloga države tudi zelo neposredna, in sicer na dva načina. Najprej gre za spodbude podjetjem za internacionalizacijo njihovega poslovanja (finančne spodbude, informiranost, izobraževanje, usmerjanje,...), nato pa še za neposreden vpliv na upravljanje podjetij, ki jih država še vedno nadzoruje, in ki so na poti k privatizaciji.

Dejstvo je, da je razvoj celostnega internacionalizacijskega programa v tranzicijski državi, kot je Slovenija, še vedno v povojih. Tako razvejano omrežje orodij, ki so namenjena internacionalizaciji, kot ga ima Španija, je rezultat dolgega razvoja in zavedanja, da so vhodne in izhodne TNI samo dve strani istega kovanca. Šele od druge polovice 90-tih let Španija razpolaga z resnično dobro razvitim sistemom internacionalizacijskih spodbud. Kakorkoli že, bistveno se zdi spoznanje in zavedanje države, da je internacionalizacija oziroma internacionalizacijska politika lahko pomemben del splošne konkurenčnosti države in razvojni instrument in jo je kot tako treba skrbno in ažurno negovati ter ves čas dopolnjevati. Španski primer kaže, kako pomembna je vloga državne politike v deželah, ki so bile v preteklosti iz takšnega ali drugačnega razloga izolirane od tujine in je zato še posebej relevantna tudi za tranzicijske ekonomije, katerih podjetjem primanjkuje mednarodnih izkušenj zaradi njihove socialistične preteklosti. Nenazadnje je že samo učenje na izkušnjah drugih ena izmed prioritet pri ustvarjanju strateške politike na področju izhodne internacionalizacije.

Upravljanje s podobo države je prvi v vrsti faktorjev na katere država lahko močno vpliva. Španija se je dolgo časa spopadala s podobo nerazvitega in vase zaprtega evropskega geta. V zadnjem času je na tem področju dosegla velik napredek, ki je rezultat široko razvejanih promocijskih aktivnosti v svetu. S podobnim problemom se sooča tudi Slovenija, ki je, hote ali nehoče, v očeh tujcev del socialističnega vzhoda, ki se je dolgo časa skrival

za železno zaveso. Španski primer je dober dokaz, da je ekstenzivna promocija blagovne znamke države odličen način spoprijemanja s tem problemom. Svoje promocijske napore je usmerila v grajenje podobe, ki prinaša sloves na področju določenih vrst izdelkov, ki so po eni strani tradicionalni (vino, olive,...), po drugi strani pa izražajo kvaliteto, zanesljivost, prestiž, inovativnost in modernost (industrijski design, informacijska tehnologija, umetnost, avdio-vizualne naprave,...) ter s tem visoko razvojno stopnjo in sofisticiranost poslovnega ter industrijskega sistema. Takšna strategija je usmerjena v prihodnost, saj povečuje mednarodni ugled domačih podjetij in bazira na dejanskem usmerjanju specializacije domačega gospodarstva. Pravzaprav ne gre izgubljati besed o razlogih za to, da se tudi Slovenija zelo zavzeto in preudarno loti grajenja svoje podobe v očeh tujih javnosti.

Zelo pomembno je zavedanje, da so jedro transnacionalnih podjetij ljudje, in da je njihov uspeh v največji meri odvisen od človeških virov. Brez internacionalizacije je danes razvoj močno otežen. Po drugi strani pa je internacionalizacija pravzaprav nemogoča brez določenih firmospecifičnih prednosti, ki vedno bolj in bolj temeljijo na neoprijemljivih virih in so rezultat ustvarjanja človeških virov oziroma človeškega kapitala. V Španiji je tradicionalna tehnološka odvisnost od tujine posledica

nezadostnih inovacijskih in splošnih razvojnih spodbud, ki so negativno vplivale na razvoj človeških virov. Zato so se podjetja, predvsem od 90-tih let naprej, vedno bolj zatekala v tujino, v iskanju dostopa do človeških in drugih strateških virov. Država se je relativno pozno začela zavedati, da takšna praksa ustvarja zelo negativne učinke na nacionalno gospodarstvo in je konec koncev tudi vzrok plačilnobilančnih težav. To je dejstvo, ki bi ga v Sloveniji bilo vredno vzeti v obzir, ker se pri nas tako velike anomalije še niso pojavile in je zato še pravi čas, da se z ustreznimi preventivnimi ukrepi takšni situaciji tudi izognemo. V Španiji (glej okvir 5) je zaradi tega prišlo do izjemno intenzivnega sodelovanja z izobraževalnimi ustanovami, razvojnimi centri in perspektivnimi posamezniki (podeljevanje štipendij, izobraževanje in zaposlovanje v mednarodnem okolju), obenem pa so se, v sodelovanju s podjetji, začeli intenzivno razvijati strateški programi namenjeni spodbujanju raziskovalno-razvojnih projektov. S tem se je začela načrtno razvijati inovacijska kultura, izobraževalni sistem pa se je začel usmerjati k ustvarjanju potrebnih profilov. Ključno je dejstvo, da so ti ukrepi usmerjeni k povezovanju podjetij, vlade ter znanstvenih in izobraževalnih ustanov. Zaradi dejstva, da je Slovenija majhna država, je takšna koordinacija naporov različnih akterjev še toliko bolj pomembna, saj predstavlja dolgoročen in ob ustreznem

Okvir 5: Soočenje s tradicionalno tehnološko zaostalostjo

Dva dogodka v drugi polovici sedemdesetih let sta imela velik vpliv na španski industrializacijski vzorec – mednarodna gospodarska kriza in tranzicija v demokracijo. Prvi je pokazal na veliko tehnološko zaostalost gospodarstva, drugi pa je sprožil začetek izvajanja socio-ekonomskih politik vzpodbujanja raziskovalne dejavnosti in domačega tehnološkega razvoja. Do teh sprememb je prišlo v kontekstu naraščajočega zavedanja nuje odpiranja domačega gospodarstva, sočasno s približevanjem vstopu v EU.

Najprej je bil leta 1978 ustanovljen Center za tehnološki in industrijski razvoj (CDTI). Glavni cilj te institucije, ki je del Ministrstva za industrijo, je spodbujanje tehnološke inovativnosti podjetij, zato da bi se odpravila tradicionalna tehnološka slabost, ki je zavirala sposobnosti španskih podjetij pri poslovanju na mednarodnih trgih. Danes je CDTI še vedno ena bistvenih sestavin tehnološke politike, ključni inštrument, s katerim razpolaga, je ponujanje izjemno ugodnih kreditov za izvajanje projektov tehnološkega razvoja.

Drugi pomemben ukrep je bil sprejem Zakona za promocijo znanstvenega raziskovanja in tehnološkega razvoja, leta 1986. Pomen tega zakona je v njegovi preureditvi obstoječih institucij in pripravi terena za izvedbo nacionalnih raziskovalno-razvojnih načrtov. Prvi takšen načrt je bil sprožen leta 1988, danes je v toku že četrti. Ti načrti so prinesli korenite spremembe, ker so bili namenjeni mobilizaciji in sodelovanju vseh družbenih agentov, vključenih v tehnološki razvoj (podjetij, vlade, znanstvenih in izobraževalnih ustanov ter perspektivnih posameznikov), ki so se združili z ustanovitvijo Sosveta za znanost in tehnologijo.

Tretji konstitutivni element nove znanstvene in tehnološke politike je bil zagon regionalnih programov, ki so jih oblikovale avtonomne regionalne vlade v sodelovanju s centralno vlado. Proračunska sredstva, ki so prihajala iz avtonomnih skupnosti, so postala še en pomemben vir spodbud za tehnološki razvoj vseh vrst podjetij.

Z letom 1986 so postala dosegljiva tudi obsežna sredstva iz različnih evropskih skladov.

Ekstenzivna vključitev države v reševanje temeljnega strukturnega in razvojnega problema je danes jasno vidna v korenitem izboljšanju tehnološkega stanja domačega gospodarstva in večji konkurenčnosti podjetij, ki brez strahu stopajo na pot internacionalizacije.

Vir: Molero in Fonfrias 2000.

razvoju tudi zelo fleksibilen vir potrebnih inputov, ki so na trgu dragi in težko dostopni, s tem pa tudi ekonomske in podjetniške rasti ter splošne konkurenčnosti države in njenih podjetij. Španski primer nas uči, da je zelo pomembno, da se država takšnih ukrepov loti predvsem zelo proaktivno in ne defenzivno.

Španska internacionalizacija je bila dolgo časa v domeni majhnega števila podjetij, ki so s poslovanjem na domačem trgu že dosegla določeno maso ali pa so bila v rokah države, ki jih je strateško začela usmerjati navzven, ker se je zavedala pomembnosti takšnih ukrepov, in ker so takšne aktivnosti (predvsem v Latinski Ameriki) ustvarjale zelo ugodne (finančne) učinke. Zaradi tega je vse do sredine 80-tih let oziroma vstopa v EU, ko se je začela načrtno spodbujati internacionalizacija malih in srednjih podjetij, obstajala precejšnja sektorska koncentracija internacionaliziranih panog. K sreči dokaj pozna internacionalizacija manjših podjetij ni imela preveč negativnega učinka na njihovo poslovanje. Danes so razmere bistveno drugačne. Pritiski globalizacije in dinamičnost mednarodnega poslovanja podjetjem močno zmanjšujejo čas in manevrski prostor za naraven, postopen razvoj. Z drugimi besedami, možnosti za najprej lokalno in nato regionalno rast je bistveno manj. Zato bodo slovenska podjetja čedalje bolj primorana preskakovati stopnje ali pa bodo podlegla akvizicijskim pritiskom. To še posebej velja za močno oligopolizirane panoge. Dejansko je tukaj tudi država pred zelo zahtevno nalogo. Poleg internacionalizacijskih spodbud se zdi bistvenega pomena usmerjanje podjetij v niše, v katerih imajo potencial za razvoj resnično edinstvenih firmospecifičnih prednosti. Iskanje takšnega konkurenčnega jedra ve zahtevati korenite spremembe v poslovanju podjetij in vlaganja v precej tvegane oblike razvoja. Španija je na tem področju oblikovala program imenovan Linea FEV¹¹¹, katerega del je namenjen izključno majhnim in srednjim podjetjem in je usmerjen v financiranje študij primernosti določenih operacij na tujih trgih in vlaganj v raziskovalno in razvojno dejavnost na novih in inovativnih področjih. Takšni ukrepi bi lahko v primeru Slovenije bili bistvenega pomena za razvoj majhnih in srednjih podjetij. Le jasno definirana konkurenčna prednost bodisi na področju izdelka, proizvodnje, distribucije ali katerem koli drugem členu verige dodajanja vrednosti, namreč omogoča preskakovanje stopenj ter ofenziven, hiter in preživetja sposoben vstop v mednarodno orbito, katerega glavni cilj ne bo le životarjenje, ampak transnacionalna ekspanzija konkurenčnih prednosti.

Ker je v Sloveniji večina podjetij majhnih ali srednje velikih je zelo pomembno tudi spodbujanje strateških partnerstev, tako z domačimi kot tujimi podjetji. Tudi na ta način je namreč mogoče preseči majhnost, pomanjkanje izkušenj ali omejenost strateških virov. Ta vidik internacionalizacije je bil v Španiji dokaj zapostavljen. Ob tempu razvoja, ki smo mu priča, pa je nadvse pomembna možnost za veliko slovenskih podjetij. Pri vzpodbujanju strateških partnerstev s tujimi podjetji je usklajena politika vhodnih in izhodnih TNI še toliko bolj pomembna. Vhodne TNI zato morajo biti tudi iz tega vidika strateške in učinkovitostne. Strateške v smislu, da so komplementarne z aktivnostmi domačih podjetij. Učinkovitostne pa predvsem v smislu generiranja zunanjih ekonomij ter tehnoloških in drugih presežkov, ki jih bodo lahko domača podjetja izkoriščala in se na njih učila. Tako holističen pristop k internacionalizaciji je pomemben način izogibanja tehnološki in drugi odvisnosti od tujine, obenem pa katalizira razvoj in izhodna gibanja.

Še ena stvar se zdi pomembna pri definiranju vloge države v internacionalizaciji slovenskih podjetij. Španska izkušnja kaže na izjemen pomen sodelovanja domače vlade z ostalimi državami, še posebej kar se tiče reševanja njihovih težav. Tipičen primer je aktivno vključevanje Španije v sanacijo dolžniških kriz v latinskoameriških državah in vzpodbujanje domačih podjetij, da so se vključila v aktivnosti, ki so prinašale

¹¹¹ Glej poglavje 4.

koristi vsem udeležencem v tem procesu. Na dlani je, da bi takšna usmeritev slovenske države morala biti ena izmed prioritet pri oblikovanju mednarodnih ekonomskih odnosov, še prav posebej do tistih držav, do katerih neguje že vzpostavljene vezi iz preteklosti. Aktivno vključevanje v odpravljanje težav teh držav in spodbujanje njihovega vstopanja v procese integracije se zdita ključnega pomena na tem področju. Glede na precejšnje dolgove bivših jugoslovanskih republik do Slovenije, bi bilo vredno vzeti v obzir tudi mehanizme pretvarjanja dolgov v investicije, ki so bili v Španiji dokazano zelo učinkoviti¹¹².

Nazadnje se dotaknimo še vstopa Slovenije v EU, ki predstavlja pomemben dosežek in velik uspeh odnosov slovenske države s tujino. Vstop v EU je v Španiji zelo ugodno vplival na modernizacijo in razvoj trdne podjetniške strukture z velikim internacionalizacijskim potencialom, tako v kvalitativnem kot tudi v kvantitativnem smislu. Zrcalil se je v nenehnem izboljševanju firmских lastniških prednosti, med katerimi izstopajo podjetjem lastni ustvarjeni viri (tehnologija, izkušnje, upravljaljska kapaciteta, kadrovska usposobljenost), položaj na trgu (delež, kvaliteta izdelkov in storitev, imidž), primerjalna konkurenčnost (mednarodna projekcija poslovanja, diverzifikacija poslovanja, poznavanje trgov), itd. Močno se je spremenil tudi sam odnos do konkurentov in konkurenčnega okolja. Vstop v unijo je soustvarjal internacionalizacijsko podjetniško kulturo. Poleg tega se je močno povečal dostop do finančnih virov iz strukturnih, kohezijskih in podobnih skladov za izboljšanje infrastrukture in podporo investicijam. Posledično se je povečal spekter mednarodnega poslovanja. Poslovanje na evropskih trgih je v očeh španskih podjetij postalo bolj dostopno, kar je imelo izjemno ugoden učinek na akumulacijo mednarodnih izkušenj, s tem pa se je spodbujalo tudi širjenje dejavnosti na nekomunitarne in psihološko bolj oddaljene trge (Azija, Vzhodna Evropa, Afrika). Obenem je Španija z vstopom v EU, v očeh drugih držav, začela izgubljati mesto dežele iz evropske periferije. Pričakovati gre, da se bo tudi Slovenija z vstopom v EU veliko lažje otrsela podobe nerazvitega in komunističnega evropskega vzhoda. Evropska unija je lahko pomemben internacionalizacijski mehanizem in podobne učinke, kot v Španiji, bi lahko pričakovali tudi v Sloveniji. Slovenija je ob vstopu v EU na višji razvojni stopnji kot Španija, zato bi se morala v mednarodnem okolju tudi bistveno hitreje repositionirati. Pri tem ne mislim samo na porast zunanje trgovine in mednarodnih kapitalskih gibanj, ampak predvsem na prevzemanje aktivnejše vloge pri oblikovanju mednarodnih odnosov Evrope s tujino. Dokaz, da je na dobri poti, je predsedovanje EU, ki ga bo Slovenija prevzela v prvi polovici leta 2008, kot prva izmed novih članic.

¹¹² Glej tudi študijo primera 3 v dodatku temu poglavju

7.5. Dodatek: Študija primera 3

Telefonica - Strategija transnacionalnega tekmovanja in globalnega sodelovanja

Od decembra 1877, ko je bil v Španiji opravljen prvi telefonski klic, pa vse do začetka 20-tih let so telekomunikacijske storitve ponujala različna zasebna podjetja, ki jim je država dodelila koncesijo. Leta 1924 se je španska vlada odločila omejiti pravico do ponudbe telefonskih storitev in dodelila licenco za opravljanje storitev na celotnem ozemlju Španije enemu samemu podjetju – Compañía Telefonica Nacional de España – ustanovljenemu 19. aprila istega leta. Podjetje je upravljala ameriška multinacionalka ITT vse do leta 1945, ko je prišlo do nacionalizacije in državnega prevzema nadzora nad upravljanjem. Tako je ostalo vse do konca 80-tih, oziroma začetka 90-tih let, ko je Telefonica vstopila v proces privatizacije, zato da bi se prilagodila novemu okolju.

V skladu z normativo EU se je v 90-tih letih sektor začel deregulirati in spodbujati se je začela konkurenca. Na vseh področjih telekomunikacijskih storitev je tako s Telefonico začelo tekmovati tudi vedno več tujih operaterjev. Medtem ko se je prej razmišljalo o telekomunikacijah kot o naravnem monopolu, pa se je, sočasno s tehnološkim razvojem, ta koncept znašel na spolzkih tleh. Postajalo je jasno, da je za skupnost boljši obstoj različnih ponudnikov, ker zagotavlja učinkovitejšo alokacijo virov. Potrebno je bilo liberalizirati panogo in privatizirati tradicionalne telekomunikacije, zato da bi njihovo poslovanje prilagodili novi tržni strukturi. V tem pogledu je deregulacija predstavljala pomembno vzpodbudo za internacionalizacijo, ker je omenjeno učinkovitejšo alokacijo virov bilo mogoče doseči z vstopom na tuje trge. Telefonica se je tako znašla pred zahtevno nalogo. Soočiti se je morala s konkurenco na domačem dvorišču, hkrati pa se ji je odprla tudi možnost izkoriščanja trgov, ki so ji bili v preteklosti popolnoma zaprti. Zaradi tega je strategija internacionalizacije naenkrat pridobila posebno relevantnost.

V obdobju naravnega monopola, ko je Telefonica poslovala v okolju brez konkurentov, je bil njen edini način mednarodnih aktivnosti doseganje sporazumov o sodelovanju, večinoma z monopolisti iz drugih držav, zato da je bilo mogoče realizirati mednarodne povezave. Vendar pa je še pred samim začetkom privatizacijskega procesa in liberalizacije panoge, internacionalizacijska strategija Telefonice postala zelo aktivna. Preden se je začela usmerjati na tuje trge preko TNI, je v drugi polovici 80-tih let začela proces finančne internacionalizacije, ki je bil vir pomembnih izkušenj na področju spoznavanja mednarodnih finančnih mehanizmov in širjenja mreže kontaktov s finančnimi agenti. Finančna internacionalizacija je bila posledica nuje po razvoju in modernizaciji domačega telekomunikacijskega omrežja, da bi postalo primerljivo z nivojem doseženim v najrazvitejših državah. Glavna slabost do takrat edinega španskega operaterja je bil njegov karakter neke vrste privatnega podjetja z večinskim državnim deležem. Tako je bila Telefonica ves čas v vlogi državne molzne krave in za razliko od stanja v ostalih evropskih državah ni bila deležna skorajda nobenih finančnih sredstev iz državne blagajne, namenjenih njenemu razvoju in modernizaciji.

Da bi se lahko financiral velik obseg potrebnih materialnih investicij, se je morala Telefonica obrniti na finančne vire v tujini. Nerazvit domači finančni trg in večja ponudba razpoložljivih finančnih instrumentov na mednarodnem trgu je, skupaj z dobro ocenjeno kreditno sposobnostjo, gnalo španskega operaterja, da se obrne na evropske in ameriške finančne trge. Hkrati se je Telefonica odločila internacionalizirati tudi svojo lastniško oziroma delniško strukturo. Tako je leta 1985 začela kotirati na borzah v Londonu, Frankfurtu, Parizu, Tokiu in New Yorku. Približno 25 odstotni delež podjetja se je znašel v rokah nerezidentov. Pridobljene izkušnje in poznanstva so imela velik vpliv na nadaljnje faze internacionalizacijske strategije, saj so predstavljale pomemben vir svetovalskih storitev, ocenjevanja vrednosti in seveda dodeljevanja finančnih sredstev.

V letu 1987 se je država odločila prodati 6 odstotkov svojega deleža v podjetju; dve leti kasneje pa je Telefonica začela svoj internacionalizacijski proces tudi preko TNI. Izbrala je strategijo ekspanzije v Latinsko Ameriko, ki je bazirala na akviziciji državnih podjetij v procesu privatizacije. Začetek je predstavljala investicija v Čile leta 1989 s pomočjo t.i. debt-equity swap mehanizma, oziroma konverzije zunanjega dolga, ki so ji sledile še investicije v letih 1990, 1994 in 1995. Z mednarodnimi operacijami je nadaljevala v Argentini (prav tako preko sporazumov o konverziji dolga) v letih 1990 in 1994, Venezueli leta 1991, Portoriku leta 1992 (strateško zelo pomembna investicija, ker je z njo Telefonica pridobila vstop na izjemno razviti severnoameriški telekomunikacijski trg, obenem pa je pod svoj nadzor dobila tudi eno glavnih jeder, ki povezujejo komuniciranje med severno, srednjo in južno Ameriko), Peruju leta 1994 in Kolumbiji leta 1994.

V letu 1995 je država prodala nadaljnjih 12 odstotkov svojega deleža v podjetju, čemur je sledil tudi vstop na brazilski trg v naslednjem letu. Ko je leta 1997 država prodala še zadnjih 22 odstotkov svojega deleža, je bil proces privatizacije končan.

V nadaljevanju je nato Telefonica realizirala še investicije v Argentino (2000), Brazilijo (1998, 1999 in 2000), Kolumbijo (1999), Mehiko (2000 in 2002), Salvador (1998), Nikarago (1998) in Gvatemalo (1999). Obenem pa je lastniške deleže pridobila tudi v podjetjih v Panami in Hondurasu. S tem je postala največje telekomunikacijsko podjetje v Latinski Ameriki. Velika večina teh operacij je temeljila na prevzemu podjetij v procesu privatizacije in sodelovanju v reševanju dolžniških problemov latinskoameriških držav. Izjemno pomembno vlogo je torej v Telefonicini zgodbi o uspehu odigrala strateška politika države.

Desetletje po začetku svoje internacionalizacijske poti, v času ko je večina španskih multinacionalk še bila pogreznjenih v procese prevzemanja tujih obratov, da bi si tako zagotovila zadosten tržni delež, ki bi jim omogočil doseganje kritične velikosti, je bila vrednost Telefonice samo v Peruju, Argentini in Braziliji ocenjena že na več kot 20 milijard USD.

Vzporedno s pozitivnimi rezultati čezatlantske internacionalizacije, je Telefonica začela vstopati tudi na trge EU (Portugalska, Nizozemska, Nemčija, Avstrija, Skandinavija,...), srednje in vzhodne Evrope (Romunija, Češka, Poljska,...), ZDA, Afrike (Maroko, JAR) in Oceanije (Avstralija). Cilj Telefonicine internacionalizacije tako niso (več) samo latinskoameriški trgi, ampak tudi visoko razviti in psihološko oddaljeni trgi. Leta 2001 je pridobila licenco za mobilno telefonijo tretje generacije (UMTs) v Nemčiji, ki velja za enega največjih trgov z velikim potencialom za rast. Do danes je omenjeno licenco pridobila še v Italiji, Švici in Avstriji in s prevzemom podjetja O2 postala tudi eden izmed najbolj aktivnih operaterjev v evropski regiji.

Sočasno se je Telefonica usmerila tudi v segment, ki skrbi za ponudbo globalnih storitev internacionaliziranim klientom (transnacionalnim podjetjem), oziroma v zadovoljitev povpraševanja po integriranih in naprednih komunikacijah na globalni ravni. Tako se je leta 1993 skupaj z švicarskim PTT, švedsko Telio in nizozemskim KPN združila v konzorcij imenovan Unisource, ki ponuja omenjene storitve. Glede na to, da ima velik delež globalnih podjetij svoj sedež v ZDA, se je Unisource povezal še z ameriškim podjetjem ATT v tako imenovani Uniworl, obenem pa še s podjetjema KDD (glavni japonski operater) in Singapore Telecom v konzorcij imenovan Worldpartners. Na ta način je Telefonica vstopila v strateško povezavo, ki združuje glavne operaterje v državah triade (ZDA, EU in Japonska). Leta 1997 je vstopila v podobno partnersko povezavo še z drugimi podjetji, imenovano Concern. Njen glavni cilj je transnacionalnim podjetjem ponuditi možnost upravljanja integriranih komunikacij po celem svetu, ob zagotovitvi, da takšna storitev (poznana tudi pod imenom »outsourcing«) predstavlja za stranke veliko znižanje telekomunikacijskih stroškov.

Nadaljevanje na naslednji strani

Če povzamemo, internacionalizacijska strategija Telefonice je v sebi združevala dva cilja: razviti model oskrbovanja različnih domačih trgov s telekomunikacijskimi storitvami, preko obsežnih investicij (akvizicij) v Latinski Ameriki in vedno bolj tudi na trge EU ter ZDA, obenem pa biti prisoten v mednarodnih projektih, katerih cilj je ponudba globalnih storitev multinacionaliziranim klientom. Gre torej za kombinacijo strategij tekmovanja in sodelovanja.

V iskanju svoje pozicije je Telefonica ves čas težila k prisotnosti v različnih poslih in v različnih državah, oziroma k diverzifikaciji trgov in izdelkov ter sodelovanju v vseh etapah verige dodane vrednosti (trženje, proizvodnja, embalaranje, storitve in transport). Zaradi tega lahko izkorišča učinke sinergije, izpeljane iz povečanja svoje pogajalske moči nasproti proizvajalcem opreme in konkurentom in je sposobna učinkovito koordinirati različne poslovne procese. Telefonica je utemeljila svojo strategijo na izkoriščanju svojih lastniškospesificiranih prednosti na območju Latinske Amerike, ki so v prvi vrsti izhajale iz sposobnosti razvoja in modernizacije osnovnih telekomunikacijskih omrežij v zelo kratkem času, oziroma tako, kot je ob koncu 80-tih let najprej storila doma. Psihološka bližina in poznavanje poslovanja na latinskoameriških trgih ji je v privatizacijskih poslih teh držav prineslo položaj prvega v vrsti. Na večini tujih trgov tekmuje Telefonica z drugimi operaterji. Glede na to, da v obdobju najbolj intenzivne internacionalizacije na njenem domačem trgu konkurence ni bilo, oziroma je šele postajala vedno ostrejša, velja opozoriti na dragocene izkušnje in dvig krivulje učenja, ki si jih je z mednarodnim poslovanjem pridobila, in ki jih danes uspešno uporablja pri tekmovanju tudi na domačem trgu.

Sam internacionalizacijski proces torej ni bil klasičen, v katerem se podjetje šele po nabranih izkušnjah doma, usmeri na tuje trge. Ravno obratno, Telefonica se je internacionalizirala zato, da bi pridobila izkušnje in znanje, ki jih je rabila za poslovanje na domačem trgu. Nov položaj v katerem se je znašlo podjetje zaradi liberalizacije sektorja in priložnosti, ki so jih ponujali privatizacijski procesi, so Telefonico potiskali in vlekli v internacionalizacijo, ki je bila po eni strani defenzivnega značaja (želja pridobiti kritično velikost in s tem tudi moč, da bi se bila sposobna postaviti po robu konkurenci na domačem igrišču), po drugi strani pa tudi ofenzivnega (izkoriščanje priložnosti, ki se ponujajo na trgih do katerih goji sorodstvene vezi). Poleg tega je porast stopnje internacionaliziranosti in integriranosti ekonomij na globalnem nivoju ustvaril tudi globalen značaj povpraševanja po telekomunikacijskih storitvah, ki ga težko zadovolji en sam operater, zato ker so stroški in zakonske težave implantacije lastnega globalnega omrežja enormni. Zato je tudi politika strateških zavezništev odigrala vlogo enega izmed protagonistov v strateškem načrtu Telefonice. Danes je Telefonica največje špansko transnacionalno podjetje (kljub temu, da je še pred devetimi leti bil več kot 20 odstotni delež v rokah države), katerega investicije so finančno izjemno donosne. Posluje v več kot štiridesetih državah in je eden izmed operaterjev, ki največji delež svojih dejavnosti realizirajo v tujini. Ima aktivno, na špansko in portugalsko govorečih trgih, vodilno pozicijo, ki je garancija za prihodnost.

Viri: www.telefonica.es; Telefonica de España (različne letnice); Duran Herrera in Gallardo (1996).

8. ZAKLJUČEK IN TEORETSKA REFLEKSIJA

V zadnjem desetletju in pol so se številna španska podjetja izstrelila med najbolj aktivne na svetu. BBVA in Grupo Santander sta postali največji finančni instituciji v Latinski Ameriki, med petimi največjimi v evro-območju in med petindvajsetimi največjimi na svetu. Telefonica je postala največje podjetje v Latinski Ameriki nasploh in enajsti največji ponudnik telekomunikacijskih storitev na svetu, Repsol-YPF pa deveto največje naftno podjetje. Freixenet je največji proizvajalec penečih vin in Inditex (lastnik verige Zara) eden izmed vodilnih v tekstilni industriji. Ficosa International in Grupo Antolin sta globalna voditelja v proizvodnji avtomobilskih komponent. V zavarovalništvu je Prosegur med tremi največjimi globalnimi podjetji. To so samo nekatere zgodbe o uspehu, katerih prve strani so bile napisane v Španiji. Od leta 1993 so španska podjetja investirala v tujino približno 200 milijard dolarjev. Tako izjemen proces mednarodne ekspanzije je rezultat korenitega preoblikovanja finančnega sistema, zunanje politike, trga delovne sile in družbe nasploh. Vzpon španskih transnacionalk odpira mnogo vprašanj. Njihova mednarodna ekspanzija je v določeni meri paradokсна. Španija namreč ni med najbolj razvitimi državami na svetu v smislu dohodka na prebivalca ali tehnološkega razvoja. Zakaj in kako je potem toliko španskih podjetij naredilo zares izjemen prodor na globalni ekonomski sceni?

Tako globok in vseobsegajoč proces transformacije, kot ga je bila v dvajsetem stoletju deležna Španija, je mogoče zaslediti v malo kateri državi. Španski investicijski cikel so močno zaznamovali politični in ekonomski dogodki in prevrati v domačem ter mednarodnem okolju. Po desetletjih izoliranosti od zunanjega sveta, nazadovanja in represivnega vladanja je šele v šestdesetih letih stopila na pot, ki ji je omogočila, da je vrata enaindvajsetega stoletja odprla kot država, ki jo krasi visoka stopnja integracije z ostalim svetom, živahna in prodorna industrijska struktura in čvrsta demokratična ureditev. Hoja po tej poti ni bila lahka. Še posebej do prve postaje, ki jo je označeval vstop v EU, je bila ta pot luknjasta in trnova.

Posledice vojnega opustošenja in izoliranosti od zunanjega sveta so bile, milo rečeno, katastrofalne in veliko časa je preteklo, da se je država začela pobirati. Prvo prelomno točko so predstavljale liberalizacijske reforme vključene v Plan stabilizacije, ki je luč sveta zagledal leta 1959. Naslednjih dvajset let je minilo v iskanju primernega ekonomskega modela, vstopanju v skupne ekonomsko-politične povezave in grajenju trdne industrijske strukture, ki bila sposobna preživeti v pogojih naraščajoče mednarodne integracije in globalizacije.

Španske investicije so, skladno z razvojem domačega gospodarstva, doživljale določeno transformacijo, ne samo količinsko, ampak tudi kakovostno. Do vključitve v takratno Evropsko ekonomsko skupnost, je bila glavna geografska destinacija španskih investicij Latinska Amerika, predvsem v predelovalni, finančni in primarni sektor. Država sama je bila v tem času še nepripravljena in nezmožna spopasti se z ekonomskimi, finančnimi, diplomatskimi, političnimi in družbenimi posledicami, ki so jih vedno bolj sprožale vznikajoče izhodne investicije. Kljub temu je bila usmerjena k cilju, ki si ga je zadala, ko se je odpravila na pot strukturnih sprememb in je že zelo zgodaj začela razvijati širok okvir institucionalnih spodbud, ki je (tudi) izhodno internacionalizacijo obravnaval kot inštrument razvoja, s katerim bo veliko lažje dohitela razvite države.

Vstop v EU je internacionalizaciji španskih podjetij dodal nove razsežnosti. Od takrat naprej je španska izhodna internacionalizacija doživljala izjemen razvoj. V prvi fazi evropske integracije (1986-1993) je postala glavni cilj španskih investicij Evropska unija, praktično v vseh sektorjih industrijskih aktivnosti. V devetdesetih letih, ko je prišlo do jasne ekspanzije storitev, Latinska Amerika ponovno postane najpomembnejša gostiteljica

španskih investicij. S tem ko je Španija postala sklep, ki povezuje evropsko in latinskoameriško regijo, so se odnosi s tujino še bolj oplemenitili. V tem času je prišlo do obsežnih operacij velikih španskih podjetij iz javnih storitev (privatiziranih) in finančnih storitev, ki so se v Latinsko Ameriko usmerjala z investicijami v sektorje, ki so bili prav tako v procesu privatizacije. Obenem je prišlo tudi do velikega porasta investicij manjših in srednjih podjetij iz ostalih sektorjev. V letu 1997 je Španija prvič postala neto investitorica, na prelomu v tretje tisočletje pa stanje izhodnih TNI prvič v novejši zgodovini preseže stanje vhodnih. V tem obdobju se je ustvarila kritična masa transnacionalnih podjetij, ki je Španiji omogočila vstop v prvo fazo razvitih držav glede na klasifikacijo investicijske razvojne poti. Z novim valom evropske integracije (nastanek monetarne unije) v letu 1999 so se španske investicije začele v največji meri usmerjati v države na visokih razvojnih stopnjah. V skladu z globalnimi težnjami je tako prišlo tudi do večje mednarodne diverzifikacije.

Intenzivnejši razvoj mednarodnih aktivnosti je dolgo zaviral velik domač trg, ki je mnogo podjetij uspaval in sam po sebi ni dajal spodbud za mednarodno ekspanzijo. Danes obstaja že skoraj tisoč španskih podjetij s tujimi neposrednimi investicijami, katerih poslovanje se dotika vseh vrst industrijskih aktivnosti. Izhodna internacionalizacija torej nikakor ni več v domeni majhnega števila podjetij ali nepojasnjeni blagoslov za izbrance, ampak je postala ustaljena praksa, ki se je podjetja poslužujejo v želji po rasti in uspehu.

Ugotovili smo, da španska transnacionalna podjetja posedujejo več neoprijemljivih virov, kot podjetja, ki so le izvozniki ali pa poslujejo zgolj na domačem trgu. Ti neoprijemljivi viri so tehnološke narave, komercialnega značaja (uveljavljene blagovne znamke) in vodstveni kapital. Velikost in mednarodne izkušnje so dodatne spremenljivke, ki pojasnjujejo mednarodno ekspanzijo španskih podjetij. Tuje neposredne investicije ne omogočajo samo zaščite teh neoprijemljivih virov, ampak so tudi najbolj učinkoviti način njihove transnacionalizacije.

Kljub temu je neizpodbitno, da Španija namenja malo sredstev za tehnološki razvoj. Toda večina španskih investicij je danes v bančništvu, javnih storitvah, telekomunikacijah in gradbeništvu – aktivnostih, kjer so sposobnosti izvrševanja projektov in upravljavski know-how vsaj tako pomembni kot tehnologija. Tehnologija je le ena lastniških prednosti, k posedovanju katerih težijo uspešna transnacionalna podjetja. Poleg tega so agregirane številke vedno zavajajoče. Nekatera španska podjetja so namreč vodilni tehnološki inovatorji. Kot vsaka druga država, se je tudi Španija specializirala na določenih tehnoloških področjih. In ta proces specializacije se nadaljuje tudi danes. Tehnološki zaostanek države, ki ima svoje korenine v preteklem dogajanju, ni preprečil mednarodne ekspanzije španskih podjetij. Pri tem je zelo pomembno vlogo odigrala tudi država, ki je svoje napore usmerila v zmanjševanje tehnološke luknje, obenem pa spodbujala tiste aktivnosti, v katerih imajo španska podjetja največji potencial.

Osrednji nosilec transnacionalizacije so akumulirane izkušnje in sposobnosti učinkovitega koordiniranja aktivnosti v različnih državah. Španska podjetja se najbolj bogata zdijo prav v posedovanju teh sposobnosti. Prinesli so jim jih dolgoletni odnosi z latinskoameriški državami. Pravzaprav so jih obdarili s takšno firmo kapaciteto, ki je ne bi mogla dobiti na noben drugačen način. Kot krogla iz puškine cevi so se španska podjetja usmerila na območje, h kateremu jih je gnal naravni instinkt in na tem utemeljila svojo rast.

Investicijske motive je ves čas določal spreminjajoči se odnos med lastniškimi, lokacijskimi in internalizacijskimi prednostmi ter sofisticiranostjo industrijske strukture in razvojno stopnjo države. Država je postajala bogatejša, njene konkurenčne prednosti so se selile na stran ustvarjenih virov, s tem pa je postajala tudi vedno bolj vpeta v svetovno ekonomijo. Bogate izkušnje in dolga zgodovina razvoja izhodne

internacionalizacije, ki je v veliki meri skladen s teoretskimi usmeritvami, pa konec koncev daje tudi zanimive iztočnice za slovensko gospodarstvo, ki se bo vse bolj soočalo s podobnimi izzivi na poti v globalni horizont. Analiza španskega razvoja je omogočila prepoznati tudi nekaj izhodišč, ki bi jih bilo vredno upoštevati pri krojenju internacionalizacijske politike v Sloveniji. Zaradi majhnosti trga se bo Slovenija s podobnimi izzivi morala spopadati še toliko hitreje in intenzivneje; upoštevanje izkušenj starejših je zato še toliko bolj na mestu.

•

Z aplikacijo španskih izkušenj na slovenski razvoj sem podal tudi nekaj zanimivih teoretskih iztočnic. Dogajanje v obeh državah sem sestavil v analitični okvir, ki obravnava internacionalizacijo podjetij in temelji na ko-evoluciji odnosov lokacijsko in firmospecifičnih prednosti. Zdi se, da podobnosti odtehtajo razlike. To pomeni, da je velikost države manj pomemben, čeprav ne nepomemben dejavnik internacionalizacije. Majhnost trga sicer nekoliko pospeši internacionalizacijski proces, saj v velikih državah začne potisno delovati šele erozija primerjalnih prednosti. Sicer pa se internacionalizacijski proces v obeh državah razvija po podobnih načelih, ker internacionalizacija temelji na strateški usmerjenosti podjetja h kontinuiranemu izboljševanju konkurenčne pozicije. Firmska izhodišča se torej zdijo povsod zelo podobna. Na modifikacijo procesa vplivajo predvsem značilnosti države, ki določajo domačo industrijsko strukturo in institucionalne pogoje, na katerih temelji gospodarski razvoj in s tem tudi internacionalizacija podjetij. Pretekle vezi do določenih področij dodajajo internacionalizaciji podjetij novo – mogoče celo ključno – dimenzijo. Poznavanje poslovanja, jezika in kulture je nedvomno ena ključnih neoprijemljivih prednosti podjetij. Na teh izhodiščih namreč podjetja pridobivajo izkušnje in utemeljujejo svojo rast. Ta območja predstavljajo glavni magnet za podjetja; skoraj neodvisno od tega, s kakšnimi lokacijskimi prednostmi razpolagajo območja, ki so podjetjem tuja. Zdi se torej, da niti firmske niti lokacijske prednosti ne obstajajo same po sebi. Lahko bi rekli, da obstajajo zgolj firmski in lokacijski dejavniki, ki se v prednosti razvijajo šele, ko ene z drugimi kombiniramo. S tem lahko odgovorimo na vprašanje, zakaj so španska podjetja v Latinski Ameriki uspešnejša, kot denimo v splošnem veliko bolj izkušena angleška. Ali, zakaj so slovenska podjetja na področjih bivše Jugoslavije uspešnejša, kot denimo v splošnem veliko bolj izkušena francoska. Ali, če se oddaljimo od Španije in Slovenije, zakaj so japonska podjetja v veliki meri še vedno omejena na azijsko regijo. Pretekle vezi z določenimi področji torej dodajajo internacionalizaciji podjetij novo razsežnost, ki je ključna za zgodovinski razvoj internacionalizacije. To sem nenazadnje pokazal tudi v okviru modifikacije teorije življenjskega ciklusa proizvoda, v katerem izražam prepričanje, da si transnacionalna podjetja delijo trge, in da je dejansko zelo, zelo malo globalnih podjetij. Ta delitev trgov v daleč največji meri izhaja iz naravne medsebojne povezanosti določenih območij in določa ter pospešuje pravzaprav celoten internacionalizacijski proces. Pri tem ne mislim, da se internacionalizacija ne usmerja tudi na druga območja. Seveda se, vendar količinsko in kakovostno v veliko manjši meri in še to komaj takrat, ko je podjetje in država že na določeni višji stopnji internacionalizacije.

Iz tega izhaja predpostavka, da se resničen internacionalizacijski vzpon začne na določeni razvojni stopnji. Analiza španske izhodne internacionalizacije precej nedvoumno kaže, da se je ta vzpon začel nekje na polovici 90-tih let. Izraženo z bruto domačim proizvodom na prebivalca, takrat, ko je le-ta dosegal vrednosti okrog 14.000 USD. Na nek način to potrjuje tudi dogajanje na področju izhodne internacionalizacije v Sloveniji. V letu 2003, ko je BDP na prebivalca dosegel ta nivo, so se izhodne TNI močno povzpele; takšen trend se je

nadaljeval tudi v naslednjem letu. Obdobje pred tem, lahko v obeh državah označimo, kot obdobje učenja. Ugotovitev, da sta državi dejansko začeli investirati na podobnih stopnjah razvoja, je z vidika teoretičnih modelov zelo zanimiva, še posebej, ker gre za državi, ki sta po splošnih značilnostih (velikost, geografska lega, zgodovinski razvoj, ipd.) precej različni. To še enkrat več pomeni, da velikost države ne igra najpomembnejše vloge. Zdi se, da se splošni gospodarski razvoj ter izhodne investicije na določeni stopnji začnejo močno medsebojno krepiti, tako da se izboljšuje alokacija virov, pospešuje prestrukturiranje, povečuje konkurenčnost in, najpomembneje, spodbuja transformacija mednarodnih aktivnosti. Ni nujno, da se spremeni konfiguracija domačega gospodarstva in podjetij. Z drugimi besedami, ni nujno, da na določeni točki začnejo v državi prevladovati ustvarjeni viri ali pa se konkurenčne prednosti podjetij močno izboljšajo, kot to predpostavljajo prevladujoči teoretični modeli. Pač pa se na določeni točki lokacijske značilnosti vključenih gospodarstev in firmske značilnosti podjetij začnejo medsebojno krepiti in spodbujati podjetja, da investirajo v tujino. Več podjetij postane željnih, bolj kot sposobnih, mednarodne ekspanzije, zaradi česar se poveča število transnacionalnih podjetij. Internacionalizacija je namreč sama po sebi lahko inštrument razvoja gospodarstva in povečevanja konkurenčnosti podjetij, ne pa zgolj njihova posledica. Zdi se torej, da na določeni razvojni stopnji postane internacionalizacija gonilna sila razvoja. Gospodarstvo in podjetja so se primorana internacionalizirati, če želijo nadaljevati svojo rast. Primera Španije in Slovenije kažeta na to, da je ta prelomna točka nekje takrat, ko BDP na prebivalca doseže 14.000 USD. To pa v končni fazi pomeni tudi, da bi se fokus akademskih naporov v prihodnosti moral usmeriti predvsem v pojasnjevanje razvojnih implikacij izhodne internacionalizacije, ne pa v iskanje nekih vzorcev v domačih gospodarstvih, ki naj bi sprožali internacionalizacijo. Že zdavnaj je namreč postalo jasno, da se države na podobnih stopnjah internacionalizacije še vedno močno razlikujejo. Prav tako je že zdavnaj postalo jasno, da podjetja z zelo različno konfiguracijo firmских prednosti dosegajo zelo visoke stopnje internacionalizacije dejavnosti. Teoretični modeli pa se kljub temu še vedno ukvarjajo predvsem z iskanjem podobnosti med gospodarstvi in podjetji, zaradi katerih bi (močno poenostavljeno) naj prihajalo do internacionalizacije, ko se izpolnijo določene predpostavke. Če je do določene stopnje razvoj lahko utemeljen na relativno nizki stopnji integracije s svetom, pa pozneje to več ni možno. Pri tem inovacijska kapaciteta, velikost ustvarjenih virov ali tehnološki nivo ne igrajo tako pomembne vloge, saj je internacionalizacija sama lahko inštrument zmanjševanja tehnološke luknje, dostopa do ustvarjenih virov in akumulacije inovacijske kapacitete. Na določeni stopnji razvoja postane nadaljnja rast poganjana z internacionalizacijo. Ali bi se torej moral razvoj pojasnjevati z internacionalizacijo in ne internacionalizacija z razvojem?

»España no es tan diferente, tan especial como interesadamente se dice. Hay que desenterrar de una vez para siempre la ideal de que España es un país anómalo ... que constituye siempre un caso especial, una excepción al amparo de la cual puede hacerse lo que convenga.«¹¹³

Julian Marias

¹¹³ »Španija ni tako drugačna, tako posebna, kot je velikokrat rečeno. Enkrat za vselej moramo izkoreniniti razmišljanje, da je Španija nenavadna država ... poseben primer, izjemna, ki opravičuje vsako dejanje.« Na ta citat me je spomnilo delo Maura Guillena (2005).

9. LITERATURA

Samostojne publikacije:

1. Albentosa Puche, Luis (1984): *El Sector Exterior en España*. Madrid: Instituto de Estudios Economicos.
2. Alonso, Jose A. in Donoso, Vicente (1998): *Competir en el Exterior. La Empresa Española y los Mercados Internacionales*. Madrid: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).
3. Alonso Alvarez, Luis (2001): *Vistiendo a 3 Continentes: La Ventaja Competitiva del Grupo Inditex-Zara, 1963-1999*. Working paper. La Coruña: Universidad de A Coruña.
4. Alvarez, Montserrat (2001): *España y la Senda de Desarrollo de la Inversion Directa: una Aproximacion*. Working paper 2001/11. Barcelona: IEB Institut d'Economia de Barcelona.
5. Banco de España: *Balanza de Pagos de España. Različne letnice*. Madrid: Banco de España.
6. Banco de España (2004): *The Spanish Balance of Payments and International Investment Position 2003*. Madrid: Banco de España.
7. Banco de España (2004b): *Annual Report 2003*. Madrid: Banco de España.
8. Banka Slovenije (1997-2003): *Bilten. Različne izdaje*. Ljubljana: Banka Slovenije.
9. Banka Slovenije (2002): *Neposredne naložbe 1994-2001, 6(1)*. Ljubljana: Banka Slovenije.
10. Banka Slovenije (2004): *Neposredne naložbe 1994-2003, 8(1)*. Ljubljana: Banka Slovenije.
11. Buesa, Mikel in Molero, Jose (1998): *Economia Industrial de España. Organizacion, Tecnologia e Internacionalizacion*. Madrid: Editorial Civitas.
12. Cantwell, John, ur. (1992): *Multinational Investment in Modern Europe*. Aldershot: Edward Elgar.
13. Castro, Francisco B. in Buckley Peter J. (2000): *A Comparative Study of Spanish Foreign Direct Investment in Portugal*. Paper presented in VI Encontro de Novos Investigadores de Analise Economica, Vigo, July 12th – 14th, 2000.
14. Conde Lopez, Francisco in Hurtado Ocaña, Javier (2000): *Politica Comercial de la Comunidad Europea*. Madrid: Ediciones Piramide.
15. Dunning, John H. (1981): *International Production and Multinational Enterprise*. London: George Allen and Unwin.
16. Dunning, John H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Reading, New York: Addison-Wesley Publ. Company.
17. Dunning, John H. in Narula, Rajneesh, ur. (1998): *Foreign Direct Investment and Governments. Catalysts for Economic Restructuring*. London in New York: Routledge.
18. Duran Herrera, Juan Jose, koord. (1996): *Multinacionales Españolas I. Algunos Casos Relevantes*. Madrid: Ediciones Piramide, S.A.
19. Duran Herrera, Juan Jose (1999): *Multinacionales Españolas en Iberoamerica. Valor Estrategico*. Madrid: Ediciones Piramide, S.A.
20. Duran Herrera, Juan Jose (2005): *La Empresa Multinacional Española. Estrategias y Ventajas Competitivas*. Madrid: Minerva Ediciones.
21. Duran Herrera, Juan Jose in Sanchez Muñoz, Maria Paloma (1981): *La Internacionalizacion de la Empresa Española en el Exterior*. Madrid: Ministerio de Economia y Comercio.

22. Duran Herrera, Juan Jose in Ubeda Mellina, Fernando (2003): *A Dynamic Analysis of the Inward and Outward Direct Investment of the Newly Developed Countries*. Papeles de Trabajo del Centro Internacional Carlos V.
23. Eguiagaray Ucelay, Juan Manuel (2001): *State Reform, Economic Transformation and Growth. The Case of Spain*. Neobjavljeno delo.
24. Fomento de la produccion (1979): *Las 1500 Mayores Empresas Españolas en 1978*. Oktober 1979.
25. Giraldez Pidal, Elena (2002): *La Internacionalizacion de las Empresas Españolas en America Latina*. Madrid: Consejo Economico y Social.
26. Guillen, Mauro F. (2005): *The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
27. Helpman, Elhanan in Krugman, Paul R. (1985): *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge: MIT Press.
28. Inditex (2005): *Informe Anual 2004*. La Coruña: Inditex.
29. Inditex (2005b): *Sustainability Report 2004*. La Coruña: Inditex.
30. INE – Instituto Nacional de Estadística: *España. Anuario Estadístico. Različne letnice*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
31. INE – Instituto Nacional de Estadística (2002): *La Estadística de I+D en España. 35 Años de Historia (1964-1998)*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
32. INE – Instituto Nacional de Estadística: *Contabilidad Nacional de España. Različne letnice*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
33. IMF – International Monetary Fund: *International Financial Statistics. Različne izdaje*. Washington DC: International Monetary Fund.
34. IMF – International Monetary Fund: *Direction of Trade Statistics. Yearbook. Različne izdaje*. Washington DC: International Monetary Fund.
35. Jaklič, Andreja in Svetličič, Marjan (2002): *Enhanced Transition through Outward Internationalization: Outward FDI by Slovenian Firms*. Aldershot: Ashgate Publishing Ltd.
36. Kosonen, Pekka (2003): *Small and Large Welfare States in the Face of Internationalization and Globalization*. Neobjavljeno delo.
37. Margalef Llebaria, Joaquin (2004): *El Proceso de Internacionalizacion del Sector Auxiliar de Automocion en España. Estudio de Dos Casos. Maisa y Ficosa*. PhD. Dissertation. Barcelona: Universidad de Barcelona.
38. Martin, Carmela (1998): *España en la Nueva Europa*. Madrid: Alianza Editorial, S. A.
39. Mason, Mark in Encarnation, Dennis, ur. (1994): *Does Ownership Matter?* Oxford: Oxford University Press.
40. Ministerio de Comercio (1973): *Balanza de pagos de España, 1973*. Madrid: Ministerio de Comercio.
41. Ministerio de Economía y Hacienda, Secretaria de Estado de Comercio (1980): *Boletin Semanal de Informacion Comercial Española, num 1.718*. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda.
42. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio: *El Sector Exterior. Različne letnice*. Madrid: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

43. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2004): *Boletín Económico de ICE. El Sector Exterior 2003-2004*. Madrid: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
44. Molero, Jose in Fonfrias, Antonio (2000): *Innovation and Internationalisation Policies in Spain. Special Consideration of Less Developed Areas*. Working paper 2000/18. Madrid: IAIF Instituto de Analisis Industrial y Financiero, Universidad Complutense de Madrid.
45. Narula, Rajneesh (1996): *Multinational Investment and Economic Structure. Globalisation and Competitiveness*. London in New York: Routledge.
46. Nueno Iniesta, Pedro, Martinez Lapeña, Nieves. in Sarle Guiu, Jose (1981): *Las Inversiones Españolas en el Extranjero*. Pamplona: Ediciones Universidad de Navarra.
47. OECD – Organisation for Economic Cooperation and Development: *International Statistical Yearbook. Različne izdaje*. Pariz: Organisation for Economic Cooperation and Development.
48. OECD – Organisation for Economic Cooperation and Development: *National Accounts of OECD Countries. Main Aggregates. Različne izdaje*. Pariz: Organisation for Economic Cooperation and Development.
49. OECD – Organisation for Economic Cooperation and Development: *Main Science and Economic Indicators. Različne izdaje*. Pariz: Organisation for Economic Cooperation and Development.
50. Porter, Michael E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
51. Prados de la Ecosura, Leandro (2003): *El Progreso Económico de España (1850-2000)*. Bilbao: Fundacion BBVA.
52. Rugman, Alan M., ur. (1997): *The Theory of Multinational Enterprises*. Cheltenham in Brookfield: Edward Elgar.
53. Salvatore, Dominick (1998): *International Economics*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
54. Sanchez Diez, Angeles (2002): *La Internacionalización de la Economía Española hacia América Latina. Los Elementos Determinantes en el Inicio y la Consolidación del Proceso*. Burgos: Ediciones Universidad de Burgos.
55. Sanchez Muñoz, Maria Paloma (1984): *La Dependencia Tecnológica Española. Contratos de Transferencia de Tecnología entre España y el Exterior*. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
56. Sanchez Muñoz, Maria Paloma (1993): *Manual del Sector Exterior de la Economía Española. Volumen 1*. Madrid: Ministerio de Comercio y Turismo.
57. Secretaria de Estado de Comercio: *Dirección General de Transacciones Exteriores. Različne številke*. Madrid: Ministerio de Economía y Comercio.
58. Statistični urad Republike Slovenije: *Republika Slovenija: Statistični letopis. Različne izdaje*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
59. Svetličič, Marjan (1985): *Zlate mreže transnacionalnih podjetij*. Ljubljana: Delavska enotnost.
60. Svetličič, Marjan (1996): *Svetovno podjetje. Izzivi mednarodne proizvodnje*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče Ljubljana.
61. Svetličič, Marjan in Rojec, Matija, ur. (2003): *Facilitating Transition by Internationalization: Outward Direct Investment from Central European Economies*. Aldershot: Ashgate Publishing Ltd.
62. Telefonica de España: *Informe Anual. Različne letnice*. Madrid: Telefonica de España.

63. Telefonica de España: *Bolsalia. Različne letnice*. Madrid: Telefonica de España.
64. UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (1993): *World Investment Report 1993*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, Division on Transnational Corporations and Investment.
65. UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (2004): *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, Division on Transnational Corporations and Investment.
66. Vernon, Raymond (1998): *In the Hurricane's Eye. The Troubled Prospects of Multinational Enterprises*. Cambridge, London: Harvard University Press.

Članki v revijah oziroma zbornikih:

1. Alguacil Mari, Teresa M. in Orts Rios, Vicente (1998): Relacion Dinamica entre Inversiones Directas en el Extranjero y Exportaciones: Una Aproximacion VAR al Caso Español, 1970-1992. V *Informacion Comercial Española*, num. 773, september-oktober 1998, 51-63.
2. Bonache Perez, Jaime in Cerviño Fernandez, Julio (1996): Caso Zara: el Tejido Internacional. V Juan Jose Duran Herrera (koord.): *Multinacionales Españolas I. Algunos Casos Relevantes*, 51-86. Madrid: Ediciones Piramide, S.A.
3. Buesa, Mikel (2003): Innovacion Tecnologica en las Empresas Españolas. Un Panorama en el Periodo Constitucional (1978-2003). V *Economia Industrial*, num. 349/350, 2003, 215-232.
4. Campa, Jose Manuel in Guillen, Mauro F. (1996): Evolucion y Determinantes de la Inversion Directa en el Extranjero por Empresas Española. V *Papeles de Economia Española*, num. 66, 1996, 235-247.
5. Campa, Jose Manuel in Guillen, Mauro F. (1998): Spain. A Boom from Economic Integration. V John H. Dunning in Rajneesh Narula (ur.): *Foreign Direct Investment and Governments. Catalysts for Economic Restructuring*, 207-239. London: Routledge.
6. Campa, Jose Manuel in Guillen, Mauro F. (1999): The Internalization of Exports: Firm- and Location-specific Factors in a Middle-income Country. V *Management Science*, num. 45 (11), 1999, 1463-1478.
7. Castellano Rios, Jose Maria (2002): El Proceso de Internacionalizacion de Inditex. V *Informacion Comercial Española*, num. 799, april-maj 2002, 209-217.
8. Castellvi, M. (1973): Cataluña Abre la Puerta del Rosellon. V *Actualidad Economica* 30, June, 8-13.
9. Dunning, J.H. (1981b): Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach. V *Weltwirtschaftliches Archiv*, 119, 30-64.
10. Dunning, J.H. in Narula, R. (1998b): The Investment Development Path Revisited. Some Emerging Issues. V John H. Dunning in Rajneesh Narula (ur.): *Foreign Direct Investment and Governments. Catalysts for Economic Restructuring*, 1-41. London: Routledge.
11. Duran Herrera, Juan Jose (1987): Decisiones de Inversion Directa en el Exterior de la Empresa Española 1979-1985. V *Informacion Comercial Española*, num. 643, marec 1987, 73-86.

12. Duran Herrera, Juan Jose (1992): Cross-direct Investment and Technological Capability of Spanish Domestic Firms. V John Cantwell (ur.): *Multinational Investment in Modern Europe*, 214-255. Aldershot: Edward Elgar.
13. Duran Herrera, Juan Jose in Gallardo Olmedo, Fernando (1996): La Internacionalizacion de Telefonica de España. Una Estrategia Multidomestica con Orientacion Global. V Juan Jose Duran Herrera (koord.): *Multinacionales Españolas I. Algunos Casos Relevantes*, 87-128. Madrid: Ediciones Piramide, S.A.
14. Duran Herrera, Juan Jose in Ubeda, Fernando (1996): El Circulo Virtuoso Tecnologico en el Sector de Componentes del Automovil Español. El Caso de Ficosa. V Juan Jose Duran Herrera (koord.): *Multinacionales Españolas I. Algunos Casos Relevantes*, 129-166. Madrid: Ediciones Piramide, S.A.
15. Encarnion, Dennis (1994): Investment and Trade by American, European, and Japanese Multinationals across the Triad. V Mark Mason in Dennis Encarnation (ur.): *Does Ownership Matter?*, 205-227. Oxford: Oxford University Press.
16. Escriba Esteve, Alejandro, Sanchez Peinado, Luz in Sanchez Peinado, Esther (2003): Nueva Evidencia sobre el Uso de la Cooperacion entre Empresas en España en el Periodo 1994-1999: Caracteristicas y Evolucion. V *Informacion Comercial Española*, num. 809, avgust-september 2003, 189-207.
17. Estefania, Joaquin (1998): La Larga Marcha. V *El Pais*, nedelja 3.5.1998, 15-21.
18. Ferdows, Kasra, Lewis, Michael in Machuca, Jose A.D. (2003): Zara. V *An International Journal*, Vol.4-No2 – 2003, 62-67.
19. Galan Zazo, Jose Ignacio in Gonzales Benito, Javier (2001): Factores Explicativos de la Inversion Directa Española en el Exterior. V *Informacion Comercial Española*, num. 794, oktober 2001, 103-122.
20. Lopez Duarte, Cristina in Garcia Canal, Esteban (1997): Internacionalizacion de la Empresa Española mediante Inversion Directa en el Exterior: Principales Rasgos Distintivos. V *Informacion Comercial Española*, num. 761, marec-april 1997, 17-31.
21. Lopez Duarte, Cristina in Garcia Canal, Esteban (1998): La Estructura de Propiedad de la Inversion Directa en el Exterior. V *Investigaciones Economicas*, num 22, januar 1998, 19-44.
22. Lopez Duarte, Cristina in Garcia Canal, Esteban (2001): Empresas Conjuntas o Adquisiciones en el Proceso de Inversion Exterior. V *Revista de Economia Aplicada*, num. 26 (vol.IX), 2001, 5-28.
23. Mate Rubio, Jose Maria (1996): La Inversion Directa Española en el Exterior. V *Papeles de Economia Española*, num 66, 1996, 220-235.
24. Merino de Lucas, Fernando (1998): La Salida al Exterior de la PYME Manufacturera Española. V *Informacio Comercial Española*, num. 773, spetember-oktober 1998, 13-25.
25. Moreno Martin, Lourdes in Rodriguez Rodriguez, Diego (1998): Diferenciacion de Producto y Actividad Exportadora de las Empresas Manufactureras Españolas, 1990-1996. V *Informacio Comercial Española*, num. 773, spetember-oktober 1998, 25-35.
26. Moreno More, Jose Luis (1975): Quince Años de Inversiones Españolas en el Extranjero. V *Informacion Comercial Española*, num. 499, marec 1975, 91-107.

27. Ozawa, Terutomo (1992): Foreign Direct Investment and Economic Development. V *Transnational Corporations* 1(1992), 1, 27-54.
28. Pla Barber, Jose in Cobos Caballero, Angela (2002): La Aceleracion del Proceso de Internacionalizacion de la Empresa: el Caso de las *International New Ventures* Españolas. V *Informacion Comercial Española*, num. 802, oktober 2002, 9-23.
29. Requeijo, Jaime (1983): Crecimiento y Situacion del Sector Exterior: El Caso Español. V *Informacion Comercial Española*, num. 604, december 1983, 13-21.
30. Rugman, Alan M. (1980): Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Re-appraisal of the Literature. V Alan M. Rugman (ur.): *The Theory of Multinational Enterprises*, 10-24. Cheltenham in Brookfield: Edward Elgar.
31. Rugman, Alan M. (1986): New Theories of the Multinational Enterprise: An Assesment of Internalization Theory. V Alan M. Rugman (ur.): *The Theory of Multinational Enterprises*, 25-42. Cheltenham in Brookfield: Edward Elgar.
32. Sanchez Muñoz, Maria Paloma in Martin Castilla, Isabel (1979): Inversiones Pesqueras Españolas en el Exterior. V *Informacion Comercial Española*, num. 546, februar 1979, 147-154.
33. Svetličič, Marjan (1999): Izhodne investicije in konkurenčnost. V *Slovenska korporacija v evropskih razmerah*, 27-63. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, Slovenski raziskovalni inštitut za management.
34. Zhang, Hai-Yan in Van den Buckle, Danny (1998): China: Rapid Changes in the Investment Development Path. V John H. Dunning in Rajneesh Narula (ur.): *Foreign Direct Investment and Governments. Catalysts for Economic Restructuring*, 380-422. London: Routledge.

Elektronski viri:

1. <http://www.mcx.es> (17.2.2005)
2. <http://www.minhac.es> (17.2.2005)
3. <http://www.ico.es> (17.2.2005)
4. <http://www.cofides.es> (17.2.2005)
5. <http://www.icex.es> (17.2.2005)
6. <http://www.zara.es> (6.12.2005)
7. <http://www.inditex.com> (6.12.2005)
8. <http://www.ficosa.es> (6.12.2005)
9. <http://www.telefonica.es> (6.12.2005)

10. SEZNAM TABEL, SLIK IN OKVIRJEV

Tabela 4.1.: Španija ob sprejemu stabilizacijskega plana leta 1959 (USD po tekočih cenah in menjalnih tečajih in odstotno)	34
Tabela 4.2.: Sektorji prejemniki španskih neposrednih investicij med leti 1959-1973 Klasifikacija glede na število projektov in vrednost (v milijonih USD) investicij	40
Tabela 4.3.: Sektorji prejemniki španskih neposrednih investicij v letih 1974-1985 (odstotno)	42
Tabela 4.4.: Lastništvo podružnic in raba lastniških distribucijskih kanalov za izvoz po državi ali območju	48
Tabela 4.5.: Sektorji prejemniki španskih neposrednih investicij v letih 1986-1992 (odstotno)	54
Tabela 4.6.: Geografska distribucija španskih izhodnih TNI v Latinsko Ameriko in Evropsko unijo glede na ciljne sektorje (1993-1997). V milijonih evrov in odstotkih	57
Tabela 4.7.: Geografska distribucija španskih izhodnih TNI v Latinsko Ameriko in Evropsko unijo glede na ciljne sektorje (1997-2003). V milijonih evrov in odstotkih	59
Tabela 5.1.: Vlaganje v R&R v Španiji	67
Tabela 5.2.: Tehnološka plačilna bilanca Španije v milijonih EUR (cene in menjalni tečaji iz leta 1999)	68
Tabela 6.1.: Ustvarjeni in naravni viri Španije, 1975-2002	77
Tabela 6.2.: Razmerje med stanjem izhodnih in vhodnih TNI izbranih držav	80
Tabela 7.1.: Španija in Slovenija 1984-2003 v številkah (USD in odstotki)	81
Slika 4.1.: Letni tokovi izhodnih TNI, 1959-1985, v milijonih USD (tekoče cene in tekoči menjalni tečaji)	37
Slika 4.2.: Tokovi španskih neposrednih investicij po skupinah držav prejemnic v letih 1963-1985 (mio USD, tekoče cene in tekoči menjalni tečaji)	39
Slika 4.3.: Letni tokovi izhodnih TNI, 1986-2003, v milijonih USD (tekoče cene in tekoči menjalni tečaji)	46
Slika 4.4.: Razvoj akumuliranega stanja izhodnih TNI na prebivalca in BDP na prebivalca v USD (1980-2003)	49
Slika 4.5.: Indeks multinacionalnosti Španije (1981-2003)	50
Slika 4.6.: Letni tokovi izhodnih portfolio investicij, 1964-2003, v milijonih USD (po tekočih cenah in tekočih menjalnih tečajih)	50
Slika 4.7.: Tokovi španskih neposrednih investicij po skupinah držav prejemnic v letih 1986-2003 (mio USD, tekoče cene in tekoči menjalni tečaji)	53
Slika 6.1.: Stanje vhodnih in izhodnih TNI Španije (mrd ESP)	78
Slika 6.2.: Investicijska razvojna pot Španije, 1959-2003 (ESP)	79
Slika 7.1.: Delež izvoza v BDP. Španija in Slovenija 1990-2003	82

Okvir 1: Paradoks Leontief?	41
Okvir 2: Dolga tradicija španskega avtomobilskega sektorja	45
Okvir 3: Integracijski učinki ustvarjanja in preusmerjanja trgovine	51
Okvir 4: Postranski karakter izvažanja za španska podjetja	84
Okvir 5: Soočenje s tradicionalno tehnološko zaostalostjo	89

11. PRILOGE

Priloga A: Letni tokovi in letna rast izhodnih TNI ter njihov delež v BDP, 1959-1985, v milijonih USD (po tekočih cenah in tekočih menjalnih tečajih)

Leto	Izhodne TNI (milijoni USD)	Rast glede na prejšnje leto (v%)	Izhodne TNI (% BDP)	Leto	Izhodne TNI (milijoni USD)	Rast glede na prejšnje leto (v%)	Izhodne TNI (% BDP)
1959	0,08		0,001	1973	73,07	79,67	0,101
1960	0,17	112,50	0,002	1974	150,34	105,75	0,169
1961	0,82	382,35	0,007	1975	34,66	-76,95	0,033
1962	0,90	9,76	0,007	1976	63,57	83,41	0,059
1963	2,68	197,78	0,017	1977	177,66	179,47	0,146
1964	5,67	111,57	0,028	1978	168,21	-5,32	0,114
1965	3,45	-39,15	0,015	1979	332,95	97,94	0,169
1966	9,70	181,16	0,036	1980	358,94	7,81	0,17
1967	10,46	7,84	0,035	1981	325,81	-9,23	0,176
1968	26,49	153,25	0,091	1982	596,44	83,06	0,332
1969	13,27	-49,91	0,04	1983	240,12	-59,74	0,153
1970	35,81	169,86	0,095	1984	304,9	26,98	0,192
1971	24,76	-30,86	0,058	1985	257,65	-15,50	0,155
1972	40,67	64,26	0,075				

Vir: Ministerio de industria, turismo y comercio: El sector exterior. Različne letnice in avtorjev izračun.

Priloga B: Letni tokovi in letna rast izhodnih TNI ter njihov delež v BDP, 1986-2003, v milijonih USD (po tekočih cenah in tekočih menjalnih tečajih)

Leto	Izhodne TNI (milijoni USD)	Rast glede na prejšnje leto (v%)	Izhodne TNI (% BDP)	Leto	Izhodne TNI (milijoni USD)	Rast glede na prejšnje leto (v%)	Izhodne TNI (% BDP)
1986	477,39	85,29	0,207	1995	7.855,11	49,48	1,345
1987	814,68	70,65	0,278	1996	6.494,60	-17,32	1,065
1988	1.971,91	142,05	0,572	1997	12.150,08	87,08	2,164
1989	2.368,51	20,11	0,622	1998	17.150,15	41,15	2,917
1990	4.462,02	88,39	0,907	1999	54.570,60	218,19	9,069
1991	6.514,35	46,00	1,232	2000	54.890,22	0,59	9,739
1992	5.342,43	-17,99	0,925	2001	40.880,00	-25,52	6,987
1993	2.385,20	-55,35	0,498	2002	39.393,27	-3,64	5,989
1994	5.254,86	120,31	1,086	2003	27.529,67	-30,12	3,276

Vir: Ministerio de industria, turismo y comercio: El sector exterior. Različne letnice in avtorjev izračun.

Priloga C: Trgovinska bilanca Španije 1960-2003, v milijardah USD (po tekočih cenah in tekočih menjalnih tečajih)

Leto	Uvoz		Izvoz		Saldo		Stopnja pokritosti
	mrd USD	%BDP	mrd USD	%BDP	mrd USD	%BDP	
1960	0,69	6,65	0,75	7,20	0,06	0,55	108,23
1961	1,04	8,81	0,76	6,44	-0,28	-2,38	73,03
1962	1,44	10,56	0,80	5,88	-0,64	-4,69	55,62
1963	1,96	12,17	0,74	4,57	-1,22	-7,59	37,60
1964	2,26	11,27	0,96	4,77	-1,30	-6,51	42,29
1965	3,02	12,94	0,97	4,15	-2,05	-8,80	32,03
1966	3,59	13,31	1,25	4,65	-2,34	-8,67	34,91
1967	3,43	11,65	1,37	4,66	-2,06	-6,99	39,99
1968	3,52	12,10	1,59	5,46	-1,93	-6,64	45,11
1969	4,23	12,79	1,90	5,74	-2,33	-7,05	44,89
1970	4,75	12,63	2,39	6,35	-2,36	-6,28	50,29
1971	5,00	11,70	2,96	6,93	-2,04	-4,78	59,18
1972	6,75	12,46	3,81	7,02	-2,95	-5,44	56,35
1973	9,64	13,37	5,20	7,21	-4,44	-6,16	53,91
1974	15,40	17,28	7,07	7,93	-8,33	-9,35	45,91
1975	16,23	15,43	7,68	7,30	-8,55	-8,13	47,33
1976	17,48	16,09	8,72	8,03	-8,76	-8,07	49,87
1977	17,78	14,65	10,21	8,41	-7,57	-6,24	57,41
1978	18,66	12,68	13,06	8,87	-5,60	-3,81	69,98
1979	25,38	12,91	18,19	9,25	-7,19	-3,66	71,68
1980	34,18	16,16	20,83	9,84	-13,35	-6,31	60,93
1981	32,24	17,46	20,47	11,09	-11,77	-6,37	63,50
1982	31,63	17,62	20,33	11,33	-11,30	-6,29	64,29
1983	29,12	18,54	19,85	12,63	-9,27	-5,90	68,15
1984	28,80	18,14	23,29	14,67	-5,52	-3,47	80,85
1985	30,08	18,14	24,16	14,57	-5,92	-3,57	80,33
1986	35,38	15,33	27,25	11,81	-8,13	-3,52	77,02
1987	49,01	16,74	34,11	11,65	-14,90	-5,09	69,60
1988	60,00	17,40	40,00	11,60	-20,00	-5,80	66,67
1989	70,93	18,64	43,37	11,40	-27,55	-7,24	61,15
1990	87,30	17,75	55,24	11,23	-32,06	-6,52	63,28
1991	92,74	17,54	58,36	11,04	-34,38	-6,50	62,93
1992	99,68	17,27	65,03	11,26	-34,65	-6,00	65,24
1993	79,61	16,62	60,94	12,72	-18,67	-3,90	76,54
1994	91,87	18,99	72,76	15,04	-19,11	-3,95	79,20
1995	113,13	19,37	90,94	15,57	-22,19	-3,80	80,38
1996	123,72	20,29	102,74	16,85	-20,98	-3,44	83,05
1997	124,40	22,15	106,17	18,91	-18,24	-3,25	85,34
1998	136,91	23,28	111,18	18,91	-25,73	-4,38	81,21
1999	148,14	24,62	111,61	18,55	-36,53	-6,07	75,34
2000	156,62	27,79	114,76	20,36	-41,86	-7,43	73,27
2001	155,19	26,52	116,30	19,88	-38,89	-6,65	74,94
2002	163,30	24,83	123,61	18,79	-39,69	-6,03	75,70
2003	208,22	24,78	155,85	18,55	-52,37	-6,23	74,85

Vir: INE: España. Anuario Estadístico. Različne letnice; OECD: International Statistical Yearbook. Različne izdaje; IMF: Direction of Trade Statistics. Yearbook in avtorjev izračun.

Priloga D: Deleži posameznih regij v strukturi španskih izhodnih TNI v letih 1963-1985

Država	1963-1969	1970-1973	1974-1976	1977-1979	1980-1982	1983-1985
EU*	35,52 %	34,34 %	26,87 %	16,36 %	14,42 %	27,83 %
Latinska Amerika	47,22 %	21,94 %	33,87 %	63,52 %	50,74 %	27,51 %
ZDA	2,08 %	5,61 %	3,18 %	10,21 %	16,46 %	15,59 %
Ostalo	15,17 %	38,12 %	36,07 %	10,17 %	18,38 %	29,07 %
Skupaj	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

* Do leta 1980 EU-10, po letu 1980 EU-12

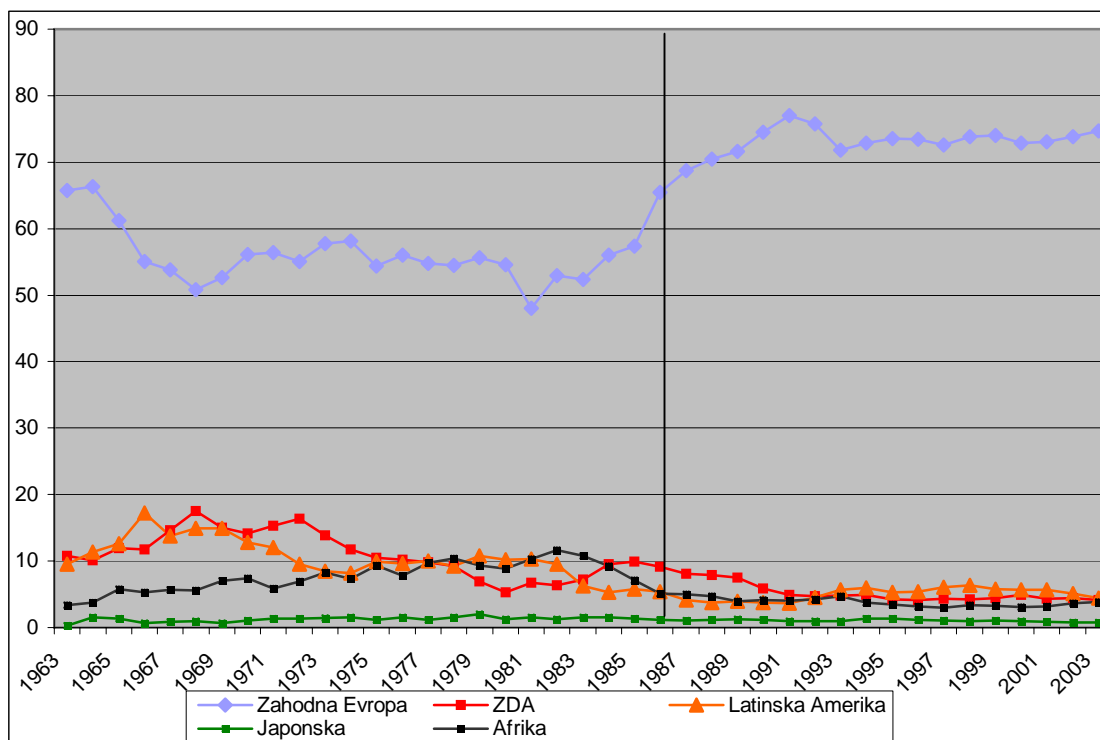
Vir: Izračunano na podlagi podatkov Ministerio de industria, turismo y comercio: El sector exterior. Različne letnice; Duran Herrera in Sanchez Muñoz (1981:168-170); Ministerio de Economia y Hacienda (1980).

Priloga E: Deleži posameznih regij v strukturi španskih izhodnih TNI v letih 1995-2003

Država	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
EU-15	39,4 %	27,7 %	36,5 %	31,9 %	29,8 %	35,9 %	64,3 %	61,7 %	63,9 %
ZDA	5,1 %	9,7 %	4,5 %	8,1 %	0,8 %	12,2 %	3,8 %	3,4 %	6,4 %
Latinska Amerika	10,5 %	51,1 %	55,7 %	50,7 %	61,0 %	43,3 %	24,0 %	21,0 %	16,8 %
Ostalo	45,1 %	11,6 %	3,4 %	9,4 %	8,4 %	8,7 %	7,8 %	13,9 %	12,9 %
Skupaj	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Vir: Izračunano na podlagi podatkov Ministerio de industria, turismo y comercio: El sector exterior. Različne letnice.

Priloga F: Španski izvoz po skupinah držav prejemnic – odstotno (%) med leti 1963 in 2003



Vir: Prikazano na podlagi podatkov INE: España. Anuario Estadístico. Različne letnice; IMF: Direction of Trade Statistics. Yearbook.

Priloga G: Španski izvoz po skupinah izdelkov – odstotno (%) med leti 1964 in 2003

Carinska sekcija	1964	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2003
1. Živali in izdelki živalskega izvora	3,73	3,25	1,94	1,52	1,34	2,00	2,46	2,91	2,98
2. Izdelki rastlinskega izvora	31,57	16,23	11,17	8,81	6,96	7,59	7,76	5,79	6,60
3. Maščobe in olja	6,00	6,01	1,64	2,28	1,96	1,65	1,07	0,95	1,15
4. Industrijski prehrabeni izdelki, pijače, tobak	12,74	10,50	8,05	5,86	5,02	4,30	4,61	4,37	4,68
5. Mineralni izdelki	8,43	7,60	5,88	7,00	11,14	5,63	2,90	4,48	3,74
6. Produkti kemične in sorodnih industrij	5,69	4,87	5,07	6,33	6,88	6,02	6,17	7,11	8,78
7. Izdelki iz umetne plastike in kavčuka	0,24	2,47	3,86	3,94	3,85	4,54	4,78	5,09	4,96
8. Kože in usnje	1,85	1,91	2,24	2,01	1,62	1,29	1,03	0,81	0,77
9. Les, pluta in košarstvo	2,79	2,05	1,50	1,55	1,19	0,92	0,80	0,82	0,80
10. Papir in papirni izdelki	3,19	3,57	3,65	4,00	3,00	2,87	3,21	3,01	2,76
11. Tekstil in tekstilni izdelki	5,58	5,21	5,10	4,91	4,75	4,06	4,15	4,46	4,68
12. Čevljarški in klobučarski izdelki	1,10	4,69	5,90	2,90	3,54	2,76	2,21	1,69	1,52
13. Kamen, mavec, steklo in izdelki iz njih	0,71	1,46	2,23	2,61	2,34	3,04	3,45	3,14	3,03
14. Biseri, dragi kamni in bižuterija	0,10	0,27	0,79	1,35	0,88	0,51	0,52	0,38	0,32
15. Navadne kovine in izdelki iz njih	5,79	8,00	12,51	16,30	15,34	9,54	8,56	7,33	6,78
16. Mehanski in električni stroji	4,25	10,28	12,14	12,86	11,81	15,45	16,01	16,39	15,21
17. Transportni material	4,40	9,15	13,27	13,29	15,29	23,12	25,48	25,89	26,10
18. Optični izdelki, finomehanika, fotografski in glasbeni instrumenti	0,32	0,65	0,76	0,78	0,72	0,94	1,02	1,20	1,32
19. Orožje in municija	0,51	0,40	0,36	0,24	0,15	0,14	0,09	0,07	0,08
20. Pohištvo, igrače in športni izdelki	0,90	1,36	1,90	1,42	1,49	2,20	2,25	2,50	2,20
21. Umetnine in antikvitete	0,10	0,10	0,05	0,05	0,17	1,46	1,47	1,62	1,55
0. Neklasificirano	0,00	0,00	0,00	0,00	0,57	0,00	0,00	0,00	0,00
Skupaj	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Vir: Izračunani na podlagi podatkov INE: España. Anuario Estadístico.

Priloga H: Indeksi razkrite primerjalne prednosti Španije nasproti EU in ostalemu svetu

	Evropska unija		Ostali svet	
	1986	1996	1986	1996
Sektorji z močnim povpraševanjem in tehnološko intenzivnostjo	-38,2	-30,6	-36,4	-19,5
Električni material in oprema	-30,4	-24,6	-49,1	-15,1
Pisarniški stroji in obdelava podatkov	-35,3	-37,8	-77,9	-56,9
Kemični izdelki	-44,1	-32,9	-7,5	-1,4
Sektorji z zmernim povpraševanjem in tehnološko intenzivnostjo	0,8	1,9	21,8	12,4
Kavčuk in plastika	-1,7	-8,4	38,0	4,2
Transportni material	18,8	13,6	28,9	24,0
Agrikolturni in industrijski stroji	-34,4	-33,2	16,2	10,2
Drugi predelovalni izdelki in lesarstvo	17,3	3,8	3,7	-17,9
Sektorji z nizkim povpraševanjem in tehnološko intenzivnostjo	-1,6	-3,0	19,3	-0,6
Tekstil, usnje in obleke	27,9	5,2	28,7	-6,9
Železarski minerali in izdelki	-21,4	-16,0	21,8	-10,7
Nekovinski minerali in izdelki	6,6	26,6	32,7	47,0
Papir, paimni izdelki in tisk	-16,6	-23,3	34,7	24,0
Prehrabeni izdelki in tobak	11,4	2,8	-5,1	-22,1
Kovinski izdelki	-15,9	-10,4	43,0	39,7
Skupaj	-10,4	-7,8	3,1	-2,1

Vir: Martin (1998: 193)