

Izbire načina ustanovitve nastajajočih multinacionalk: dokazi s Poljske

Marian Gorynia, Jan Nowak, Piotr Trąpczyński in Radosław Wolniak

Ta študija določa in raziskuje determinante FDI (Foreign Direct Investment – neposredne tuje investicije) načinov v kontekstu izhodnih neposrednih tujih investicij (Outward Foreign Direct Investment – OFDI) ki jih izvajajo podjetja na Poljskem. Analiza zajema vmesnike med spremenljivkami izbrane države gostiteljice in trdnimi viri s FDI modeli. Konceptualni okvir za determinante FDI načinov je predstavljen kot osnova za kasnejšo empirično analizo. Raziskovalne hipoteze, ki temeljijo na predhodnih raziskavah, so predmet statističnega preverjanja, ki uporablja anketne podatke, zbrane v letu 2013 s sodelovanjem 60 tujih investitorjev na Poljskem. Najpomembnejše ugotovitve kažejo, da se rast predhodne izpostavljenosti države gostiteljice, pa tudi atraktivnost tržišča države gostiteljice najraje povezuje z greenfield načinom (načinom začetne vzpostavitve), med tem ko pomanjkanje tovrstne izpostavljenosti in s tem povezanega znanja daje prednost prevzemom. Poleg tega se navedene greenfield operacije ponavadi nahajajo na politično uravnoteženih trgih. Posedovanje neopredmetenih sredstev pa se je pri izbiri načina FDI izkazalo kot nepomembno.

Ključne besede: neposredne tuje investicije, FDI načini, nastajajoče multinacionalne družbe, Centralna in Vzhodna Evropa

Klasifikacija JEL: F21, F23, P20

Managing Global Transitions 13 (2): 101–124

Je lokacija res pomembna? Vpliv FDI lokacije na konkurenčnost podjetij: dokazi iz podjetij na Poljskem

Małgorzata Szalucka

Konkurenčnost podjetja je odvisna od povezav med njegovimi viri in sposobnostmi ter posebnimi dejavniki lokacije, na kateri podjetje opravlja svoje dejavnosti. Podjetja združujejo prednosti določenih geografskih lokacij s svojimi viri in sposobnostmi za dodatno povečanje že obstoječih in razvoj novih konkurenčnih prednosti. Cilj tega članka je ovrednotenje vpliva mednarodnih operacij v obliki tujih neposrednih investicij na konkurenčnost vlagajočih podjetij, kakor tudi ugotavljanje področij največjih ugodnosti, izhajajočih iz mednarodnega sodelovanja,

temelječega na lokaciji njihovih tujih podružnic. To delo predstavlja rezultate terenske raziskave, izvedene v letu 2012 na način neposrednih razgovorov v podjetjih na Poljskem – neposredni tuji vlagatelji. Rezultati raziskave so pokazali, da imajo dejavnosti poljskih podjetij na tujem pozitiven vpliv na njihovo konkurenčnost; vendar pa vpliv FDI ni tako jasen, kot je bilo pričakovati. Empirične ugotovitve so tudi dokazale, da lokacija njihovih tujih podružnic ni pomembneje vplivala na obseg in naravo prednosti mednarodnih dejavnosti, glede na uporabljeno analizo s pomočjo hi-kvadrata. Vendar pa je mogoče opaziti določene težnje, temelječe na indeksu učinka, ki kažejo nekaj odvisnosti med lokacijo tujih povezanih podjetij in področjem vpliva neposrednih tujih naložb, opredeljenih v konkurenčnem potencialu vlagajočih podjetij.

Gljučne besede: tuje neposredne naložbe, lokacijska prednost, konkurenčnost, razvite države, države v razvoju

Klasifikacija JEL: F 21, F 23

Managing Global Transitions 13 (2): 125–149

Človeški kapital in FDI v Srednji in Vzhodni Evropi

Agnieszka Dorożyńska in Tomasz Dorożyński

Namen tega dela je oceniti vlogo človeškega kapitala pri privabljanju tujih neposrednih naložb (FDI) v luči izbranih empiričnih študij, ki so bile izvedene na Poljskem in globalno. V literaturi o dejavniki, ki določajo lokacijo FDI, vključno s tistimi, ki se nanašajo na pomen človeškega kapitala, prevladujejo študije na nacionalnem ali nadnacionalnem nivoju. Privabljanje tujih naložb je postalo ključni sestavni del nacionalnih strategij za države CEE (Srednje in Vzhodne Evrope). Članek poskuša oceniti pomen človeškega kapitala za priliv tujih neposrednih naložb na regionalnih in lokalnih nivojih na Poljskem. Hkrati so rezultati analiz primerjani s kvantitativnimi raziskavami, izvedenimi v Srednji in Vzhodni Evropi. Vlaganje v izobraževanje in človeški kapital je pomembno za ustvarjanje ugodne klime za naložbe. Dokazi kažejo, da je doseganje določenega minimalnega nivoja izobrazbe predpogoj, da država privabi in obdrži neposredne tuje naložbe in kar najbolj poveča neposredne učinke, povezane s človeškim kapitalom in izhajajoče iz prisotnosti podjetij s tujim kapitalom ter tudi posredne učinke, povezane s človeškim kapitalom in izhajajoče iz prisotnosti podjetij s tujim kapitalom. Potrebno je poudariti, da je minimum lahko različen glede na različne sektorje gospodarstva. Rezultati študije v regiji Łódź kažejo, da je človeški kapital pomemben dejavnik, ki privablja tuje neposredne naložbe.

Gljučne besede: človeški kapital, FDI, države CEE, regija Łódź

Klasifikacija JEL: F 21, F 23, O 15

Managing Global Transitions 13 (2): 151–170

Novi načini sodelovanja: priložnost za biotehnoške grozde na Poljskem

Lukasz Puślecki in Michał Staszaków

Ta članek je pregled novih oblik sodelovanja med podjetji in se nanaša na najnovejše podatke iz ASAP (združenje strateškega zavezništva profesionalcev – the Association of Strategic Alliance Professionals). Predstavljeno je morebitno sodelovanje med podjetji, univerzami in raziskovalnimi inštituti na področju biotehnologije na Poljskem, temelječe na modelu zavezništva odprtih inovacij. Biofarmaceutvska podjetja iščejo nove in inovativne poti razvoja. Poskušajo izvajati nove strategije in tako prenesti njihove raziskovalne procese na višji nivo. Da bi to dosegla, biofarmaceutvska podjetja pogosto uporabljajo model odprtih inovacij kot dodatno orodje pri razvoju novih proizvodov. Po zaslugi sodelovanja z univerzami v okviru zavezništev odprtih inovacij lahko opazno znižajo tveganje, stroške raziskave, predvsem pa so preko združenega dela z akademskimi raziskovalci na področju identificiranja mehanizmov bolezni in razvoja novih zdravil sposobni ustvariti izboljšane in ustrezne zdravstvene terapije za paciente.

Ključne besede: biofarma, strateško zavezništvo, zavezništvo odprtih inovacij, biotehnoški grozd, znanstveni in tehnološki parki

Klasifikacija JEL: M13, O32, O35

Managing Global Transitions 13 (2): 171–188

Strukturna moč podjetij: preseganje pojma tržne moči

Magdalena Sliwinska

Namen dela je konceptualizacija pojma strukturne moči podjetja. Omogoča usmerjanje pozornosti na proces diverzifikacije podjetij in gradnjo kompleksnih in večdimenzionalnih lastniških struktur kot možnih virov naraščanja moči podjetij in možnosti njegove uporabe in zlorabe z namenom omejevanja konkurence ter doseganja boljših rezultatov na trgu. Koncept strukturne moči je del znanstvene razprave o virih in možnostih rabe tržne moči podjetja in je skladen s potekajočimi raziskavami enega izmed temeljnih problemov ekonomske teorije: kako zaščititi konkurenco na mednarodnem nivoju in posledično določiti prelošnico na kateri naravno in zaželjeno vedenje podjetij, usmerjeno v dvig njihove mednarodne konkurenčnosti preide v vedenje, ki izkrivlja pogled na konkurenco in negativno vpliva na gospodarski razvoj. Analiza kaže, da lahko potencialni vpliv na druge udeležence na trgu izhaja ne le iz položaja podjetja na pomembnem tržišču in drugih dejavnikov, povezanih z njegovo specifičnostjo, pač pa tudi iz različnih tipov povezav med podjetji.

Ključne besede: konkurenca, strategije MNE (multinational enterprise – multinacionalno podjetje), tržna moč, strukturna moč, diverzifikacija

Klasifikacija JEL: L40, L22, L19, L10

Managing Global Transitions 13 (2): 189–206