

MARKO KOS

Temeljne značilnosti inovativnih majhnih podjetij

Da bi izluščili vzode, s katerimi razpolagamo pri pospeševanju malih in tudi srednjih podjetij, moramo pregledati in razporediti – vsaj na fenomenološki in opisni ravni – procese in temelje, iz katerih nastajajo nove podobe podjetništva. Pri tem moramo upoštevati kompleksno in razširjeno realnost.

Do zapletenosti tega problema prihaja zaradi prepletenosti strateških značilnosti organizacijskih modelov, zaradi problemov socialne mobilnosti in zaradi sprememb v socialni sestavi pojava novega podjetništva.

Ni slučajno, da se v celoti podjetniških osebkov izoblikujejo zelo različni pojavi. Nekateri socialni liki so na zgodovinski preobrazbeni poti izšli iz poljedelskega okolja, prešli v obrtniško delo in se uvrstili v mestno tkivo. V svojih najbolj delovnih in spretnih elementih so tvorili material za nov podjetniški sloj, pri čemer so lokalni pogoji odločilno vplivali na njihovo osamosvajanje. V spremembah, osredotočenih v različnih najbolj vitalnih otokih, ki so se uveljavili v začetku 80-tih let, opravljajo procesi preoblikovanja tradicionalnih panog funkcijo spodbujevalca, ker pritegnejo iz obstoječega socialnega in poklicnega ustroja večje število novih podjetniških osebkov. Pri tem je posebej pomembna vloga večjih podjetij, ki so začela iskati – v skrbi za svojo konkurenčnost – dodatne dobavitelje za nekatere sestavine, s tem pa so postala ekonomska osnova za ustanavljanje novih malih podjetij. Pri tem je pomembna tudi vloga nekaterih trgovskih organizacij kot mentorjev, kreditorjev in komercialnih sodelavcev, ki so v skrbi za večji asortiman v prihodnosti in za večji obseg prometa uvajali pospeševalno politiko s posebnimi cilji in strategijo; to velja zlasti za Slovenijo.

Doslej še nimamo raziskave, ki bi na podlagi dokumentacije o tem pojavu omogočila kaj več, kot samo podkrepiti pregled procesov večje homogenosti znotraj celotne pojavnosti.

Kar zadeva lik podjetnika, ustanovitelja, iniciatorja, lahko samo sklepamo o združevanju homogenih procesov glede na nekatere značilnosti: socialna in poklicna mobilnost, morfologija industrijskega ustroja v katerega se vključujejo, kriteriji upravljanja, stil vodenja in potrebe rasti v smeri bolj razvitih in racionalnih modelov ter situacij.

Pri tem lahko izhajamo iz najbolj vidnega med temi procesi preoblikovanja tradicionalnih panog, ki je potekal v zadnjem desetletju: strateško preoblikovanje podjetniškega reda, medpodjetniških odnosov, podjetniških osebkov. Znotraj tega procesa moramo ločiti različne stopnje uresničevanja in izražanja. V prvem trenutku lahko najdemo skupine tako imenovanih industrijskih okrajev, področij industrializacije – ki so stara in ne nova – s prevladujočim monosektorskim značajem v tradicionalnih panogah in s terciarnimi ustanovami, ki jih tudi ne smemo

zanemariti. V teh industrijskih področjih je bila prevladujoča tendenca preoblikovanje panog glede na prevladujoči model decentralizacije oz. specializacije. V njih lahko najdemo tri glavne podjetniške like, čeprav zelo zabrisano. Vsekakor pa se bodo kmalu, ob ugodnih pogojih seveda, zarisali bolj razločno.

Predvsem so tu podjetniki, ki bi jih lahko imenovali »kolovodje«. Gre večinoma za podjetnike druge generacije, torej dediče sicer redke podjetniške tradicije (omejene skoraj izključno na Slovenijo in Hrvaško). Seveda pa gre tudi za podjetnike prve generacije, ki so izšli iz procesa rasti malega podjetništva. Ti podjetniki kontrolirajo nekatere strateške faze z vidika panoge: funkcijo nabavljanja, funkcijo določanja proizvodov in trgov, komercializacijo, inovacijo (predvsem proizvodnja). Ti ljudje so hkrati vodilni v združenjih ali delegacijah, v zbornici in društvih, delavni v vseh smereh (tudi pri ustanavljanju avto-moto društev, športnih klubov itd.) Predstavljajo torej referenčno točko v lokalnem proizvodnem tkivu in središčni impulz za procese decentralizacije, ki se udejanjajo na industrijskem področju. Njihovi kriteriji poslovanja so posodobljeni ter jih lahko vrednotimo po kriterijih in modelih učinkovitosti, ki so veljavni za vse aktualne podjetniške situacije. Njihova tehnologija je sodobna, razgledani so po svetu ter imajo prek inozemskih sejmov pregled nad stroko in nad designom.

Ob njihovi strani je še večje število tako imenovanih decentraliziranih podjetnikov. Ta pojav je najbolj razširjen. Gre za podjetnike prve generacije, ki skoraj povsem izhajajo iz obrtništva ali pa so bili delavci v večjih podjetjih te panoge. Zdaj vabijo razni dejavniki, tudi posnemovalni, da vstopijo v to dejavnost tudi osebe brez izvornih poklicnih izkušenj panoge. To skupino sestavljajo podjetniki, ki imajo solidno raven poklicnega znanja v delovni fazi, ki jih zanima, ki imajo dober odnos do enostavne tehnološke inovacije (na strojih), toda vedno v delovni fazi, iz katere so specializirani, pa čeprav samo po modelih in kriterijih, ki so v bistvu družinski in paternalistični. Zdi se nam, da jim manjka globoko vsajena nadarjenost, da bi izdelali strateški načrt za podjetje in iz tega izhajajoče kriterije za podjetniško upravljanje. Običajno njihova strateška vizija podjetja ne prehaja meja, ki jim jih je dodelila področna delitev dela. Prevladujoči kriterij upravljanja je monokratski, kar pomeni, da podjetnik združuje v sebi vse glavne funkcije. Vendar moramo opomniti, da marsikatero od teh pomanjkljivosti nadomesti na ravni industrijskega področja izbor, ki ga opravijo vodilna podjetja.

Procesi socialne mobilnosti so pri njih zelo različni: poleg tega, da izhajajo iz dela znotraj svoje panoge, najdemo še dva druga izvora: iz obrti in iz trgovine. Ker gre skoraj v celoti za podjetnike prve generacije, močno označuje njihov podjetniški stil prav poklicna izkušnja: tisti, ki so izšli iz obrti, imajo sposobnosti osredotočene v celoti na proizvod, hkrati pa strukturno težavo, kako naj se ujamejo s trgov; tisti, ki izhajajo iz trgovine, pa nasprotno kažejo sposobnost za avtonomijo na trgu in za izdelavo prožnih strategij komercialnega prodora, hkrati pa izrazito nesposobnost pri določanju kvalificirane politike proizvodnje in iz nje izhajajoče racionalizacije tehnoloških in organizacijskih vidikov. V vseh primerih torej manjka podjetniškemu osebkju organizacijska sposobnost; preveč ga še pritegnejo monokratski modeli, zato ne znajo določiti vloge pristojnosti in delegiranja, ki se prepletajo s prekvalifikacijo podjetniških vidikov.

V razmerah, ko so mala podjetja še vedno redka, so vodje tistih, ki so v težkih razmerah vztrajala, izredno žilavi in neumorni ter zato še bolj vidni. Večina jih ima navado, da drže vse niti sami v rokah: sami razvijajo in konstruirajo, skrbje za proizvodno tehnologijo, nabavljajo nove stroje, vodijo komercialna pogajanja celo

v izvoznih poslih ter sodelujejo na tujih¹ in domačih sejmih. Njihova aktivnost nas preprosto preseneča. Vendar imajo na mnogih področjih velike pomanjkljivosti, kar skušajo nadomestiti z neutrudnim delom in neizčrpno energijo. Njihove inovacije so v primeri z velikimi podjetji neverjetne; na patentnem uradu imajo desetkrat več prijav kot največja podjetja.²

Te funkcionalne pomanjkljivosti še dodatno bremenijo nezadostna opremljenost področja – iz katerega izhajajo. V njih terciarne pomožne dejavnosti še zdaleč niso primerljive z industrijskimi področji, tako da ne odigravajo vloge zunanje opore nezadostnim notranjim ustrojem v podjetjih.

Tretji lik industrijskih področij je podjetnik, ki se pojavlja danes v dopolnilnih strojno-kovinskih panogah. To je prva generacija; večinoma je to delavec, ki je bil zaposlen v večjem podjetju panoge ali temu podobnem podjetju. Tudi v tem primeru je podjetnik bistveno usmerjen k proizvodu; je dober poznavalec potreb in tehnologije; zelo pozorno vpeljuje ugodne inovacije proizvoda (večinoma se je celo uveljavil z dobro inovacijsko idejo) glede na potrebe, ki jih izražajo končni uporabniki. Ščasoma si privzame tudi dobro strateško sposobnost za izbor proizvodov in trgov, tako da lahko deluje tudi v izvozu ter se namešča na visokih in srednjih ravneh trga, odkrivajoč svoje najboljše konkurenčne sposobnosti.

Poleg industrijskih področij se umeščajo sicer na razvojni stopnji, ki je manj razvita, podjetniki tudi na področjih proizvodne koncentracije, ki ima celo značilnosti več panog, čeprav vselej prevladujejo tradicionalna območja. Domžale, Kamnik, Krško, Maribor, Kočevje so v državi najbolj izraziti.

V teh primerih je manj vplivna ali kvalitativno manjša vloga vodilnih podjetnikov, čeprav jih ne smemo popolnoma zanemariti. Njihova vloga je vsekakor lahko odločilna na novo odprtih področjih, kjer se novi podjetniški ustanovitelji zatekajo k njim za podporo in nasvet, ne pa k večjim podjetjem. V teh področjih so pravi kolovodje malih podjetij. Panoge se razvijajo kot industrijska miniprojekcija že prej obstoječih panog ali kot posledica decentralizacije večjih podjetij ali kot premestitev njihovih kapacitet iz tujine.

V prihodnjih letih lahko računamo na nov dotok (zlasti če bodo uresničeni normativni ukrepi za pospeševanje) podjetniških ustanoviteljev s potencialnim darom za organizacijo poslovanja in proizvodnje iz velikih podjetij zaradi njihove inovacijske krize. Te osebe lahko v osnovi razvrščamo v tri kategorije:

1. Podjetnik, po izvoru delavec (izhajajoč večinoma iz istega podjetja, ki je bilo nato njegov naročnik), ki je moral po kritični fazi, ki jo je prestalo veliko podjetje, in po izkoriščanju njegove »neukosti«, razviti samostojnost poslovanja in diverzificirati trg (in s tem tudi svoje proizvode), zato pa preiti z golega podjetniškega upravljanja na prekvalifikacijo vseh ostalih, doslej nerazvitih podjetniških funkcij; odgovoriti je moral na probleme, ki so se pojavili na področju inoviranja in konstruiranja, komercializacije in notranje organizacije ter racionalizacije podjetja.

2. Novo podjetništvo na višji ravni tehnične kvalifikacije, ki izvira iz povsem spregledane vloge in zatrtega pomena tehničnih kadrov in iz identifikacijske krize konstrukterjev in razvijalcev, da bi se poistovetili s problemi družbenega (državnega) podjetja: tako so si raje izbrali rešitev zunaj podjetja, motivirani z visokim

¹ Nekatera mala pohištvena podjetja nastopajo preko »Slovenijalesa« v izvozu opreme celotnih hotelov tako kvalitetno, da tuji kupci izrecno zahtevajo v pogodbah njihovo udeležbo.

² Mala podjetja in zasebniki so imeli že leta 1985 83% vseh patentnih prijav: 1061 proti 224, kolikor so jih imela večja podjetja, ki pa zajemajo 98,5% vseh zaposlenih. V tem razmerju se odraža – bolj kot v katerikoli drugi stvari – nesposobnost jugoslovanske industrije za inovacije.

vrednotenjem lastnih tehničnih pristojnosti, v svojem novem podjetništvu na osnovi softwara z močnim nagnjenjem k tehničnemu inoviranju.

3. Novo terciarno podjetništvo z značilnostmi, analognimi prejšnjemu tipu, toda z drugačnimi motivacijami, predvsem z motivacijo, ki izhaja iz zahtev izvedenja nekaterih inovacij, ki jih notranja dejavnost v velikih podjetjih ni dovolila uresničiti, ali pa je dovolila njihov odhod v osamosvojitve prav s tem namenom, da bi podpirala in kontrolirala specifičen inovacijski proces, ki bi v njenem okviru ne potekal ugodno.

To zadnjo obliko že srečujemo na naprednih industrializiranih območjih, zlasti v Sloveniji.

Tudi v nerazvitih republikah bo prišlo do potrebe novega podjetništva, predvsem zaradi kritične brezposelnosti, pri čemer bo ta pojav imel značaj razpršitve po področjih poleg nekaterih industrializiranih središč, v katerih bo prišlo do analognih pojavov, kot v prej opisanih področjih koncentrirane tradicionalne industrije. V teh področjih bomo srečali tri glavne različne podjetniške pojave in tri pojavljajoče se osebkke:

Prvi osebek izvira iz projekcije in iz kvalifikacije tradicionalne podjetniške dejavnosti, ki ima že korenine v teh pokrajinah: gradbeništvo in predelava poljedelskih proizvodov. Zasledujemo lahko resnično pogosto podaljšanje v proizvodnjo materialov in sestavov za gradbeništvo, na poljedelskem področju pa uvajanje dejavnosti primarne predelave poljedelskih proizvodov. V tem zadnjem primeru lahko zasledujemo različne izkušnje glede uspeha, pri katerih pa mora sposobnost inoviranja proizvoda in tehnologije omogočiti napredne iniciative, zlasti zaradi pičle zmogljivosti proizvodnje pri posnemanju, in to namestiti v lokalnem sistemu.

Drugi podjetniški tip bo bivši zdomec, ki bo z izkušnjami, pridobljenimi v tujini, sposoben za nove iniciative, ki ne bodo samo osredotočene v tradicionalnem terciarnem področju, temveč bodo proizvodnega značaja. V tem primeru ne moremo govoriti o določeni panožni specializaciji, v kolikor izhaja ta iz poklicnih izkušenj podjetniškega osebkka. Vsekakor je ta tip ena glavnih rezerv kapitalno bogatega podjetništva, ki se je že in se še bo potrdila v prihodnjih letih, v kolikor bodo premagane sektaško-dogmatske ovire, ki so pa žal najmočnejše prav v teh nerazvitih predelih.

Tretji tip izhaja iz tehničnih kadrov velikih podjetij, ki bo iz razlogov, deloma analognih tistim, ki smo jih že prikazali v primerih kriz velikih podjetij, poizkusil podjetniško pot na proizvodnih smereh ali na terciarnih strukturah z močno inovativno nalogo z relevantno tehnološko vsebino in večinoma s softwarom in to z močno kvalificiranim tehnično-poklicnim profilom.

Na ta način lahko pričakujemo v celotni Jugoslaviji, v razvitem delu z drugačnim poudarkom kot v nerazvitem, približno enako rast podjetniško usmerjenih osebkov v skladu s procesom mešanja socialne stratifikacije, iz katere izhajajo in je tudi njihova posledica. Prav ta pestrost daje osrednje mesto nematerialnemu dejavniku, kot je podjetniška kultura, ki odpira pahljačo problemov (kraj in oblike podjetniške kulture, povezava z zaledjem, kanali rasti itd.), ki so malo oprejemljivi, ker jih ne moremo prevesti v recepte, ki bi bili takoj vsem dostopni, čeprav bodo postajali najbrž vse bolj pomembni.

Ekonomija obsega predstavlja tehnološko determinanto podjetniške velikosti ter določa skupno z drugimi dejavniki, povezanimi z ustrojem trga in s strategijami podjetja, značilnosti in tipologijo podjetja. Določamo jo iz razmerij, ki obstajajo med dimenzijami podjetja in njenimi enotnimi stroški proizvodnje oziroma distribucije.

Na splošno velja, da stroški padajo, če rastejo dimenzije podjetja. Če raziščemo gibanje stroškov pri variranju obsega proizvodnje, ugotovimo proizvodni prag, pri katerem dosežemo minimalno raven srednjih stroškov na enoto proizvoda in pri ravni največjega združevanja optimalno dimenzijo podjetja, ki predstavlja najboljšo možno sestavo med različnimi fazami in funkcijami proizvodnega procesa. Za tem pragom, določenim kot optimalna dimenzija, se neha vpliv ekonomije obsega in rastejo stroški na enoto proizvoda, povezani z rastjo neekonomičnosti, in sicer zaradi kompleksnosti organizacijskega ustroja, zaradi pojavov birokratizacije idr.

V proizvodnih področjih, ki jih označuje močna ekonomija obsega, imajo podjetja pod optimalno minimalno dimenzijo mnogo večje stroške, obratno bodo podjetja različnih dimenzij pri šibkih ekonomijah obsega imela pogoje bistvene enakosti.

Prisotnost malih podjetij je večja v proizvodnih procesih s šibkimi ekonomijami obsega in zato z majhno optimalno minimalno dimenzijo.

V številnih področjih je proizvodna tehnika minimalne optimalne dimenzije majhna ter dosegajo zato male proizvodne enote uspešne dimenzije s proizvodnega gledišča ter žive skupaj s podjetji mnogo večjih dimenzij, ki vsebujejo funkcije, razvite v povečani meri za komercializacijo, administracijo in raziskave.

Če jih prenašamo na proizvodni proces, bomo imeli ekonomije oddelka, obrata, proizvodne linije. Če pa se nanašajo na funkcije upravljalnega procesa, bomo imeli komercialne, finančne in organizacijske ekonomije.

Če opazujemo spremenljivko časa, lahko opazujemo razmerje med časom in znižanjem krivulje enotnih stroškov podjetja. V tem smislu govorimo o dinamičnih ekonomijah, ki stoje nasproti statičnim.

Procesi, ki označujejo dinamične ekonomije, so dvojni: prvič proces učenja, za katerega lahko narišemo »krivuljo izkušenj«, ki vpliva na proizvodni proces tako, da določa zanj racionalizacijo in s tem zmanjšanje stroškov; drugič pa vpliv tehnološkega napredka. Ta lahko vpliva na vse faze in funkcije procesa. Če se oziramo na dimenzije podjetja, lahko deluje tehnološka menjava, v skrajnem položaju, v dve smeri: zmanjšanje optimalne minimalne dimenzije ali v njeno povišanje. V prvi hipotezi bomo dobili proces rasti podjetja ter bodo rasle funkcije in spajanje podjetij. V primeru zmanjševanja minimalne optimalne dimenzije se bo povečalo število malih podjetij in ista podjetja, ki delujejo na trgu, bodo rodila serijo manjših lokalnih enot.

Če se ozremo na evolucijo proizvodnega aparata razvitih dežel v 70. letih, so ta čas označevale rast malih proizvodnih enot. Vendar je bilo malo raziskav, ki bi analizirale »tehnološki ključ« gibanja teh podjetij.

Jugoslovanska podjetja niso grajena na ekonomski osnovi z upoštevanjem minimalne optimalne dimenzije. To dokazuje tvorba velikih proizvodnih enot, ki spadajo po merilu razvitih dežel v najvišjo kategorijo dimenzij, ter pospeševanje združevanja v velike sisteme, ki v ekonomskem življenju proizvodno usmerjene inovativne družbe niso funkcionalni, temveč zaviralni. Ti procesi so se odvijali

v letih izrednega tehnološkega napredka, ki je narekoval v razvitih gospodarstvih oblikovanje mreže majhnih in srednje majhnih podjetij, ki so prispevala k narodnemu proizvodu celo nadpolovični delež. Razvoj takšnih gospodarstev je skladen, ker se razvija v avtomatičnem procesu tržnih zakonitosti, ki pospešujejo dobro poslujoče in opravljajo izbor med šibkimi in nesposobnimi.

V pregledu bomo analizirali za Jugoslavijo najbolj značilno strojno panogo.

Panoga malih podjetij

Strojno panogo označujejo oddelki z največjo dodano vrednostjo dela neštetihi faz in proizvodnih ciklov z veliko kompleksnostjo.

Ta vrsta obdelave je povzročila zaradi dolžine proizvodnega procesa, tehnične raznoličnosti in proizvodne kompleksnosti, ki označuje nekatere delovne faze, vedno bolj razširjeno potrebo po poddobavah.

Ta razvoj kaže, gledano s tehničnega stališča, da naj ne ustvarjamo takih tovarn za obdelavo znotraj določene proizvodnje, ki bi se pozneje izkazale za neuravnotežene z ostalimi. V hipotezi, da bi jih uresničili glede na tehnične parametre z učinkovitimi proizvodnimi dimenzijami, bi nastal kompromisni proizvodni optimalni vidik, ki bi bil bolj splošen od podjetja. Kot posledica tega so se razvila v osrčju strojne industrije številna majhna podjetja, specializirana za poddobave.

Determinantna za kvalifikacijo te vrste podjetij je dodana vrednost opravljenih obdelav; na različnih ravneh tega odgovarjajo različne dimenzijske strukture, upravljalni sistemi, tržna področja, možnosti in ovire za diferenciran razvoj. Ustvarili so izredno obsežno tipologijo poddobaviteljskih podjetij: preko obratovnega podjetja, ki opravlja eno samo vrsto obdelave s popolnoma odvisnim razmerjem od naročnika, do podjetij, v katerih je proizvodna dejavnost za račun tretjih minimalna glede na blago, proizvedeno neposredno za trg. Primernost zatekanja k poddobavam se zmanjša, ko določa razširitev povečanje proizvodnjane serije.

Preverjanje tega pogoja je postavilo prvi moment izbora poddobaviteljskih enot.

Pogosto te proizvodne enote ne morejo slediti razvoju zahtev z dopolnjevanjem proizvodnih zmogljivosti. Zaradi te neprožnosti so se večja podjetja v nekaterih primerih odločila, da je ugodneje prenesti obdelave v svojo notranjost.

Vendarle je bila – poleg tega posebnega položaja – strategija podjetij taka, da so uporabljala zunanja podjetja za vse tiste obdelave, za katere je s proizvodnega vidika premaknitev mogoča, čeprav samo začasno.

To strategijo so povezovali z »neekonomičnostjo« rasti proizvodnih enot. Na razvoj poddobaviteljskih dejavnosti je vezano tudi uvajanje in nato razvoj strojev z numeričnim upravljanjem.

V primerjavi s tradicionalnimi stroji je uporaba teh tehnologij učinkovita za proizvodnjo srednje serije. Stružnica z numeričnim upravljanjem je za 20% do 60% dražja kot tradicionalna stružnica, toda nadomešča lahko do pet tradicionalnih stružnic, pri čemer zmanjša najmanj za tretjino razmerje med investicijo in proizvodno zmogljivostjo.

Odtod izhaja tendenca k specializaciji majhnih proizvodnih enot: struženje, rezkanje, skobljanje itd. z ozirom na položaj v drugih panogah preureditev proizvodnega cikla na ravni celovitosti podjetij glede kompleksne učinkovitosti nima nobenega učinka. Za podjetje, ki izdeluje nove plastične materiale, je srednje optimalno število zaposlenih petdeset ljudi. Proizvodnja plastičnih steklenic, ki so

nadomestile velik del steklenih posod (vrsta industrije, za katero je bila značilna proizvodna integracija) omogoča ukrepe za decentralizacijo novih proizvodov. Za industrijo posod iz plastičnih materialov je značilna dezintegrirana struktura, tudi npr. v primerjavi s proizvodnjo železa in jekla; zmanjša se število proizvodnih faz, ki so razmeroma enostavne.

Takšna organizacija industrijske celote je izredno prožna in rokovno točna. Pogosto mora poddobavitelj oddati del svojih obdelav spet drugim podjetjem, ki tudi delujejo na račun tretjih. To angažiranje zunanjih partnerjev uporablja iz enostavnega razloga, ker nima notranjih tehničnih zmogljivosti, mora pa biti točen v dobavi zaradi kasnejših naročil. Omejena zahtevana proizvodnja lahko tako napravi proizvodne enote za nekonkurenčne, če imajo raven proizvodnje, ki ne dovoljuje doseganja učinkovite proizvodne dimenzije.

Razvojne tendence tehnološkega napredka in vpliv na proizvodne dimenzije

Temeljne tendence tehničnega proizvodnega razvoja podjetij v 60. in 70. letih so za ZDA in Italijo obdelane v delu J. M. Blaira³ in Antonellija⁴. V zadnjih letih je prišlo do prave poplave inovacij:

- novi materiali široke porabe,
- novi viri energije,
- nove metode uporabe mikroelektronike, ki so omogočale splošno in homogeno dezintegracijo proizvodnega cikla.

Tehnična koncentracija bi zahtevala v večji meri vodoravne integracijske operacije tovarn (multiplant), mnogo bolj kot posamezne proizvodne koncentracije v eni sami proizvodni enoti. Poleg tega so dimenzijski učinki nove tehnologije, ki varčuje kapital (capital saving), omogočili znižanje ovir pri vpeljavi ter pospešili doseganje optimalnih izmer majhnim podjetjem. Te nove tehnologije se bistveno razlikujejo od prejšnjih ter omogočajo učinkovito proizvodnjo z manjšo količino kapitala. Na ta način so pospeševali vpeljavo novih podjetij, s čimer so pospeševali procese proizvodne dezintegracije podjetij, ki delujejo na trgu.

Kar se tiče novih materialov, se povečuje poraba plastičnih materialov, kot so steklena vlakna, sintetične smole in optična vlakna.

Med nova sredstva pri ustvarjanju energetskih izvorov štejemo odkritje baterij z izredno povečanimi zmogljivostmi, nove stroje s turbinskim motorjem in vse večjo možnost uporabe računalnika v manjših podjetjih.

Učinkovitosti dosežemo z napravami manjših dimenzij, po drugi strani se razširjajo proizvodni dezintegracijski procesi. Decentralizacija minimalne optimalne dimenzije pospešuje dejansko odstranitev faz, ki zaradi spremenjene optimalne dimenzije niso več uravnotežene s proizvodnim procesom podjetja.

Na osnovi tega lahko trdimo, da potekajo spremembe v razvitem svetu povsod, tako v ZDA kot v Italiji v isto smer, seveda če uporabljajo enako tehnologijo.

Za nekatere panoge se tudi pri nas kaže, da delujejo tendence, vezane na tehnološki razvoj, ki spodbujajo ekonomičen razvoj proizvodnih enot, ki jih po dimenziji uvrščamo med majhne.

³ Blair, J. M. Economic Concentration Structure Behaviour and Public Policy. Hercout Bruce Jovanovich, New York, 1972.

⁴ Antonelli: Cambiamento tecnologico teorie dell'impresa. Loesher, Torino, 1982.