



3-4 **NAŠE** **GOSPODARSTVO**
2006 Revija za aktualna gospodarska vprašanja

NASE GOSPODARSTVO

Revija za aktualna gospodarska vprašanja

Letnik 52, št. 3-4, 2006

Izdajatelj:

Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor (EPF)

Uredniški odbor:

**Majda Bastič (EPF), Samo Bobek (EPF),
Darja Boršič (EPF), Majda Kokotec-Novak (EPF),
Rasto Ovin (EPF), Miroslav Rebemik (EPF),
Davor Savin (EPF), Dušan Zbašnik (EPF),
Bruno Završnik (EPF),
Hans Ferk (podjetniški svetovalec, München, Nemčija),
Julius Horvath (CEU Budimpešta, Madžarska),
Andras Inotai (Institute for World Economics,
Hungarian Academy of Sciences, Madžarska)
Alessio Lokar (Universita degli Studi di Udine, Italija),
Monty Lynn (Abilene Christian University, ZDA),
Josef Mugler (Wirtschaftsuniversität Wien, Avstrija),
Gerald Schöpfer (Karl Franzens Universität Graz, Avstrija),
Jure Šimović (Sveučilište u Zagrebu, Hrvaška).**

Glavni in odgovorni urednik:

prof. dr. Davor Savin

Upravnica:

prof. dr. Majda Bastič

Tajnica:

dr. Darja Boršič

Naslov uredništva:

**Maribor, Razlagova 14, Slovenija,
telefon: +386 2 22 90112**

Elektronska pošta:

nase.gospodarstvo@uni-mb.si

Spletna stran:

<http://www.ng-epf.si>

Revija je indeksirana v ABI/INFORM Global in EconLit.

Lektorji:

dr. Renata Zdravec Pešec, dr. Peter Mikek in Jane E. Hardy, Ph.D.

J ^ T Studio Linea, Maribor

Letno izide: 6 (šest) števil. Letna naročnina: za pravne osebe 9.250 SIT (38,6 €), za fizične osebe 4.670 SIT (19,5 €) in za tujino 50 €.

ISSN 0547-3101

Revijo sofinancira Ministrstvo za visokošolstvo, znanost in tehnologijo Republike Slovenije.

O U R E C O O M Y

Review of Current Issues in Economics

Vol. 52, No. 3-4, 2006

Published by:

Faculty of Economics and Business, Maribor (FEB)

Editorial Board:

**Majda Bastič (FEB), Samo Bobek (FEB),
Darja Boršič (FEB), Majda Kokotec-Novak (FEB),
Rasto Ovin (FEB), Miroslav Rebemik (FEB),
Davor Savin (FEB), Dušan Zbašnik (FEB),
Bruno Završnik (FEB),
Hans Ferk (Business Advisory Board, München, Germany),
Julius Horvath (CEU Budapest, Hungary),
Andras Inotai (Institute for World Economics,
Hungarian Academy of Sciences, Hungary)
Alessio Lokar (Universita degli Studi di Udine, Italy),
Monty Lynn (Abilene Christian University, USA),
Josef Mugler (Wirtschaftsuniversität Wien, Austria),
Gerald Schöpfer (Karl Franzens Universität, Graz, Austria),
Jure Šimović (University of Zagreb, Croatia).**

Editor-in-Chief:

Davor Savin

Manager:

Majda Bastič

Secretary:

Darja Boršič

Editorial and administrative office address:

**Maribor, Razlagova 14, Slovenia,
phone: +386 2 22 90112**

E-mail:

nase.gospodarstvo@uni-mb.si

WWW homepage:

<http://www.ng-epf.si>

The review is indexed in ABI/INFORM Global and EconLit.

VSEBINA • CONTENTS

IZVIRNI ZNANSTVENI CLANKI • ORIGINAL SCIENTIFIC PAPERS

- 1** Alenka Kavkler, Darja Boršič
The Main Characteristics of the Unemployed in Slovenia
Osnovne značilnosti brezposelnih v Sloveniji **3**
- 2** Tanja Markovič Hribernik, Monika Kirbiš
Ali je bil negativen učinek vstopa EU na prihodke od DDV le kratkoročen? Primer Slovenije
Was the Negative Impact of EU Accession on VAT Revenue Only Short Term? The Case of Slovenia **16**
- 3** Mojca Duh, Polona Tominc, Miroslav Rebernik
Problem definicije družinskih podjetij: primer Slovenije
Problem of Definition of Family Enterprises: the Case of Slovenia **29**
- 4** Matjaž Mulej
Zakaj v Sloveniji še ni dovolj inoviranja - gospodarsko in kulturno razvojni razlogi
Why Slovenia has not Reached a Sufficient Level of Innovation - Reasons of Economic and Cultural Development **39**
- 5** Aleksander Aristovnik
Imajo države na prehodu prekomeren primanjkljaj na tekočem računu plačilne bilance?
Are Current Account Deficits in Transition Countries Excessive? **49**

PREGLEDNI ZNANSTVENI ČLANKI • REVIEW PAPERS

- 6** Primož Dolenc
Finančno premoženje države in privatizacija: teorija in realnost v Sloveniji
State-Owned Financial Assets and Privatization: Theory and Reality in Slovenia **65**
- 7** Matija Rojec
Prelivanje znanja od tujih podružnic k domačim podjetjem: teoretični in empirični vidiki
FDI Spillovers from Foreign Subsidiaries to Domestic Enterprises: Theoretical and Empirical Perspectives **83**
- 8** Art Kovačič, Renata Slabe Erker
Od koncepta trajnosti k eko-socialnemu modelu tržnega gospodarstva in merjenje njegovega uresničevanja
From the Sustainability Concept to the Eco-Social Market Economy Model and Measuring its Performance **98**
- 9** Anatolij G. Goncharuk
Economic Efficiency During the Transition: the Case of Ukraine
Ekonomska učinkovitost v tranziciji: primer Ukrajine **110**
- 10** Aleksander Kešeljevič
Vloga in pomen znanja v teoriji rast
The Role of Knowledge in Growth Theory **115**

STROKOVNI ČLANKI • PROFESSIONAL PAPERS

- 11** Bruno Završnik, Barbara Topič
Vloga tržnega komuniciranja pri oblikovanju ugleda bank
The Role of Marketing Communications in Bank Reputation Management **125**
- 12** Denis Juričič
Zaznavanje nevarnosti plačilne nesposobnosti
Detecting the Dangers of Illiquidity **135**
- 13** Dragan Kesič
Modeli tržnega prilaganja farmacevtskih družb iz tranzicijskih držav v procesu globalizacije trga
Models of Market Adjusting of Pharmaceutical Companies in Transition Countries in the Process of Market Globalization **140**

PRIKAZI KNJIG • BOOK REVIEWS

- Sonja Treven
Core Concepts of Organizational Behavior **147**
- Sabina Zebec
Logistički sustavi **150**

THE MAIN CHARACTERISTICS OF THE UNEMPLOYED IN SLOVENIA

Osnovne značilnosti brezposelnih v Sloveniji

1 Introduction

This paper studies the main characteristics of the unemployed in Slovenia. It begins with an overview of the main developments in the labour market in Slovenia, which were strongly influenced by the transition process and massive lay-offs in the nineties. The structure of the unemployed during the last six years according to sex, level of education and age is examined.

In the second part different survival analyses and duration techniques are discussed. These approaches to analysing survival and duration data originate in biostatistics. In recent years these methods have gained popularity in the social sciences to model the length of unemployment spells and strike duration.

Moffitt (1999) applied the usual econometric techniques in labour economics, including the proportional hazard methods and the duration models. The effects of education on unemployment characteristics in different EU countries are analysed in Kettunen (1994, 1997) for Finland and in van Ours and Ridder (1995) for the Netherlands. McKenna (1996), Schomann and O'Connell (2002) and Pallage and Zimmermann (2005) deal with unemployment comparisons in European, Canadian, and US labour markets, respectively, while Lauer (2005) compares France and Germany.

Slovenian unemployment is analysed by Vodopivec (1995a, 2004), Orazem and Vodopivec (2005) and Orazem, Vodopivec and Wu (2005), but the influence of sex, education and age on the length of unemployment spells is not examined. However, Vodopivec (1995a) does use a duration model for studying the effects of unemployment insurance on the duration of unemployment.

Examples of duration model applications in labour markets can also be found in Green and Riddell (1995), D'Agostino and Mealli (2000), and Arranz and Romero (2003). Among other determinants of unemployment duration, they all also explain the effects of education on the length of unemployment spells for Canada, nine EU15 members, and Spain, respectively.

2 An overview of unemployment rate and other characteristics of the labour market in Slovenia

The former system in Slovenia provided assurance in the labour market by striving to achieve full employment and equal distribution of wealth. It required radical regulation of the labour market in providing jobs for practically everyone. The unlimited assurance of employees was even a constitutionally guaranteed right in former Yugoslavia (Vodopivec 1995b). Thus, it is not difficult to explain the low rate of unemployment prior to transition (Figure 1).

The transition brought about significant changes in labour demand and consequently the dramatically high increase in the unemployment rate in the beginning of the nineties.

Young people suddenly had no assurance of getting a job after completing their education. Since the high level of employment in the former system was

dr. Alenka Kavkler, asist.

dr. Darja Boršič, asist.

*University of Maribor
Faculty of Economics and Business*

Abstract

UDC: 331.56(497.4)

This study analyses the main developments in the labour market in Slovenia. Special attention is paid to the analysis of the duration of unemployment spells based on data obtained from the Employment Office of the Republic of Slovenia. The database consists of the unemployment spells between January 1st, 2002 and November 18th, 2005, with more than 450,000 entries. Different survival analysis techniques are described and the Kaplan-Meier estimates of the survival function are presented. The effects of the factors sex, age and level of education on the duration of unemployment spells are discussed.

Key words: unemployment, duration models, survival analysis, Kaplan-Meier estimator

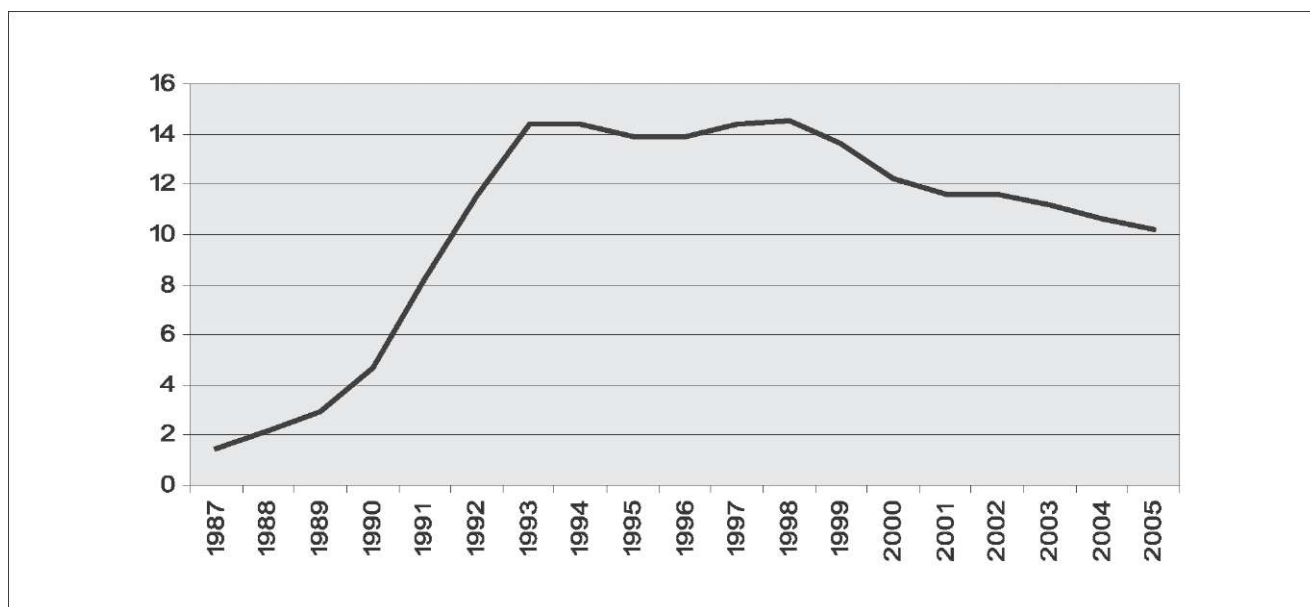
Izvleček

UDK: 331.56(497.4)

V tem prispevku so prikazane osnovne značilnosti trga dela v Sloveniji. Poseben poudarek je namenjen analizi trajanja brezposelnosti na osnovi obsežne baze podatkov Zavoda za zaposlovanje Republike Slovenije, ki v obdobju od januarja 2002 do novembra 2005 zajema več kot 450.000 opazovanj. Prikazane so različne tehnike analiz preživetja. Na osnovi Kaplan-Meierjeve cenilke pa je analiziran vpliv spola, ravnih izobrazbe in starosti brezposelnih na trajanje brezposelnosti.

Ključne besede: brezposelnost, modeli trajanja, analiza preživetja, Kaplan-Meierjeva cenilka

Figure 1: Registered unemployment rate in Slovenia, 1987-2005, in %



Source of data: Employment Office of the Republic of Slovenia

artificial, they were also unlikely to get a job easily. In striving to achieve higher productivity, most employers started with massive lay-offs. Many older workers became unemployed and were also very unlikely to get a new job.

The relative advantage of highly educated workers increased. These employees had more chances of changing jobs, they were less likely to be laid off, and they were more likely to get a job if unemployed.

It is interesting that women in Slovenia had no disadvantages in the labour market at that time, which was not the case in other transition economies. Vodopivec (1995b) states that in the mid-eighties women had higher share in the two highest vocational classes (managers and leading clerks) in comparison to men.

According to Kajzer (1998a), the relatively high level of unemployment in the nineties is mostly a consequence of a combination of the following:

- increasing disequilibrium in the labour market prolongs long term unemployment;
- the structure of investment and increasing structural discrepancies lower the positive impact of increasing investment activity on employment;
- wage growth, hidden unemployment among the employed in the former system, and employers' caution in employment lower the positive effect of economic growth on employment.

The main features of unemployment in the mid-nineties were (Kajzer 1998b): persistence, a high proportion of long term unemployment and a high proportion of less educated and less skilled unemployed.

Throughout the observed period, people are less motivated to seek a new job mainly because of the relatively generous unemployment compensation. This observation is also confirmed by comparing the difference between the

ILO¹ unemployment rate and the registered² unemployment rate. In Slovenia, there is a large discrepancy between the two. Table 1 shows the gradually declining difference between the two rates in recent years, but it is still significant.

The main reasons can be found in (Kajzer 2005):

- a relatively high level of informal work;
- a high share of long term unemployed who become passive and do not meet the criteria of actively seeking a job in the Labour Force Survey;
- a relatively generous unemployment insurance system.

The Slovenian labour market is characterized by less educated unemployed, who are difficult to re-employ; high social contributions and low labour productivity (Kos 2001). The main characteristics are low level of employment and high level of unemployment among the less educated, extremely low employment rate of older people, relatively high rate of unemployment among young people, and non-intensive human resource management in enterprises (Kajzer 2005).

In comparison to other EU members, Slovenia's unemployment rate (ILO) is relatively low. It was below the EU25 average of 8.9% by 2.4 percentage points in the third quarter of 2005 (Figure 2). Since the highest unemployment

¹ The ILO unemployment rate comes from the Labour Force Survey conducted by the Statistical Office of the Republic of Slovenia according to International Labour Organisation (ILO) instructions. It is internationally comparable. ILO unemployed are those who meet the following criteria: not working for payment, not employed or self-employed (1), actively seeking employment (2), and willing to accept work immediately or within two weeks (3) (Kajzer 2005).

² Registered unemployed are those who are listed in the register of unemployed at the Employment Office of the Republic of Slovenia.

Table 1: Comparison of the number of registered and ILO unemployed

	ILO unemployed in 1000	Registered unemployed in 1000	Registered unemployed but not ILO unemployed in 1000	in %
2000	69	107	54	50.4
2001	57	102	50	49.0
2002	58	103	53	51.4
2003	66	97	44	45.3
2004	64	93	41	44.0
2005q3	65	91	40	44.0

Source of data: Kajzer 2005 and SORS 2006a.

rate is recorded in Poland and Slovakia, it could be expected that the comparison to the EU15 shows a different situation. However, Slovenia's ILO unemployment rate is also below the EU15 average by 2 percentage points. The registered unemployment rate is higher (10.2% in 2005), but it is not internationally comparable.

2.1 Analysis of the structure of the unemployed since 2000

In this part of the paper, the structure of the registered unemployed in the period 2000-2005 in Slovenia is presented. The overview starts off with an analysis of gender and continues with a presentation of the main characteristics of the unemployed according to age, level of education, and duration of unemployment.

Figure 3 presents the share of women and men in the total number of registered unemployed in Slovenia. In the period 2000-2005, the share of unemployed women increased by 2.5 percentage points, reaching 53.8% of the total number of unemployed in Slovenia in 2005. The upward trend has continued since the mid-nineties.

In the last six years, the share of unemployed with no education or who have not completed elementary school (I) has gradually decreased (Figure 4). It fell by 5.4 percentage points and dropped to 35.4% in 2005, which is also the highest share in total number of unemployed by level of education in Slovenia. The downward trend was also recorded for the unemployed with elementary school (II), lower or middle vocational education (III) and upper

Figure 2: ILO unemployment rates in EU, 2005q3

18
16
14
12
10
8
6
4
2
0

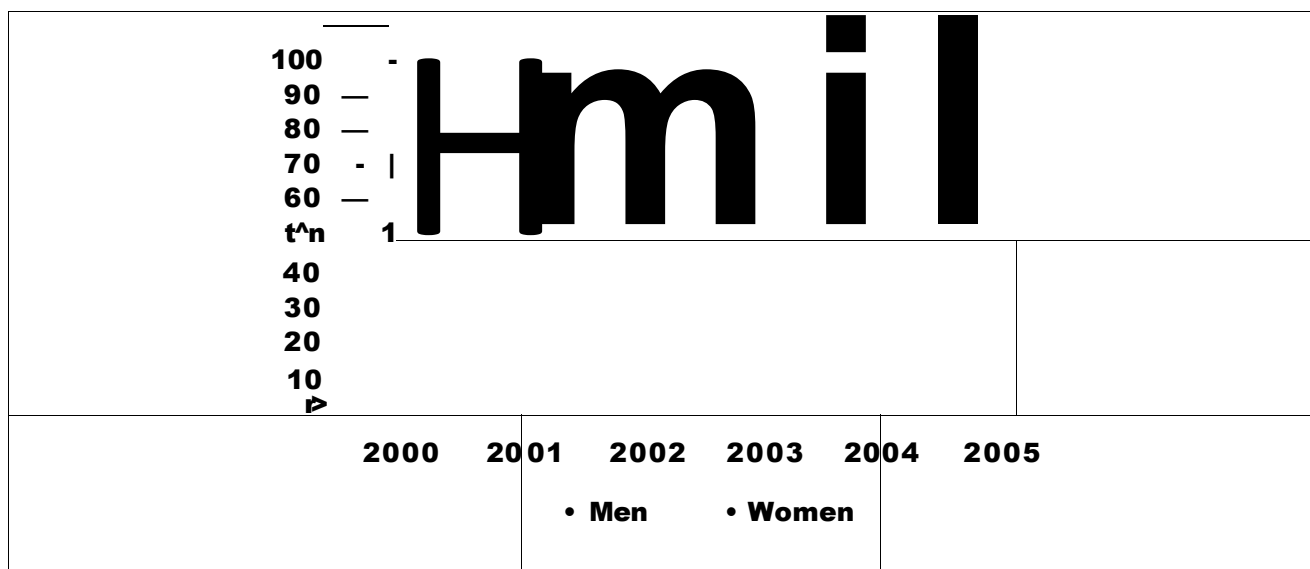
i
1 a

é

3 1

Source of data: Eurostat and Romans and Hardarson (2006)

Figure 3: Structure of the unemployed by sex, 2000-2005, in %

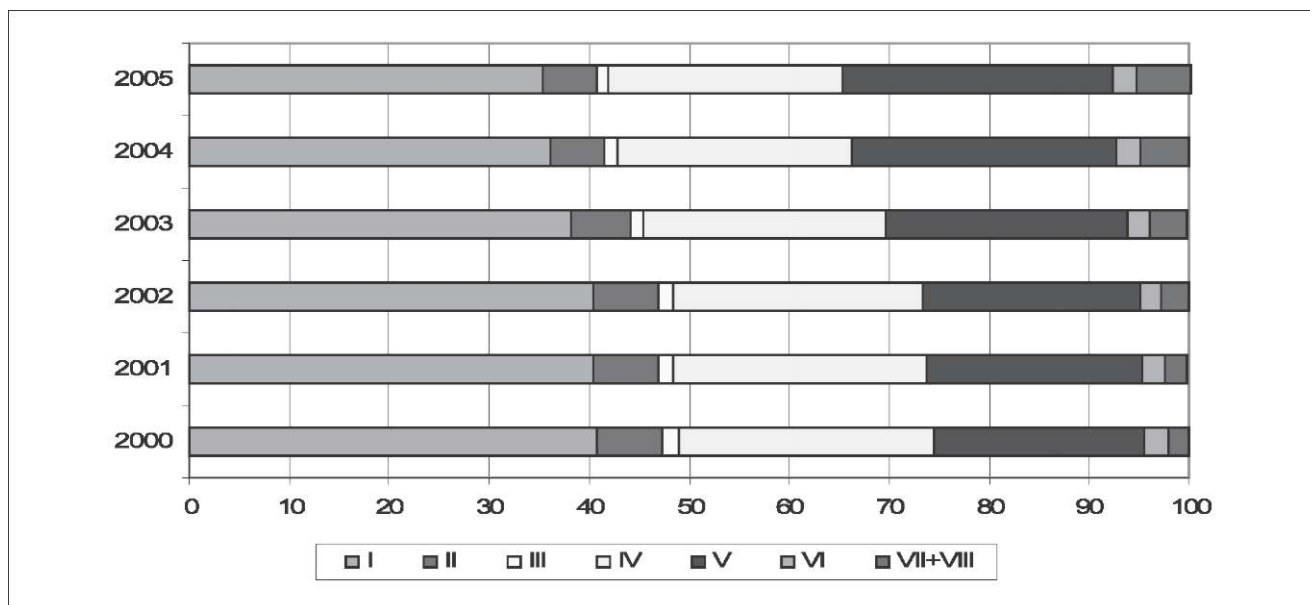


Source of data: Employment Office of the Republic of Slovenia

secondary professional education (IV), the shares fell by 1.1, 0.5 and 2.1 percentage points, respectively. The share of unemployed with post-secondary vocational education (VI) is rather stable with 2.4% in 2005, while the share of unemployed with general upper secondary education (V) and higher professional and university education, specialist post secondary education, master's or doctorate (VII+VIII) is increasing by 6 and 3.2 percentage points, respectively.

The lowest share of unemployed consists of people younger than 18 years and people older than 60 years. This is not surprising since most young people under 18 are still enrolled in secondary education, while most people above 60 are retired. It is worth noticing here that the activity rate of older people in Slovenia is very low, among the lowest in the EU (SORS 2006c). The number of retired people is rising, and nearly doubled in the last ten years. An aging population

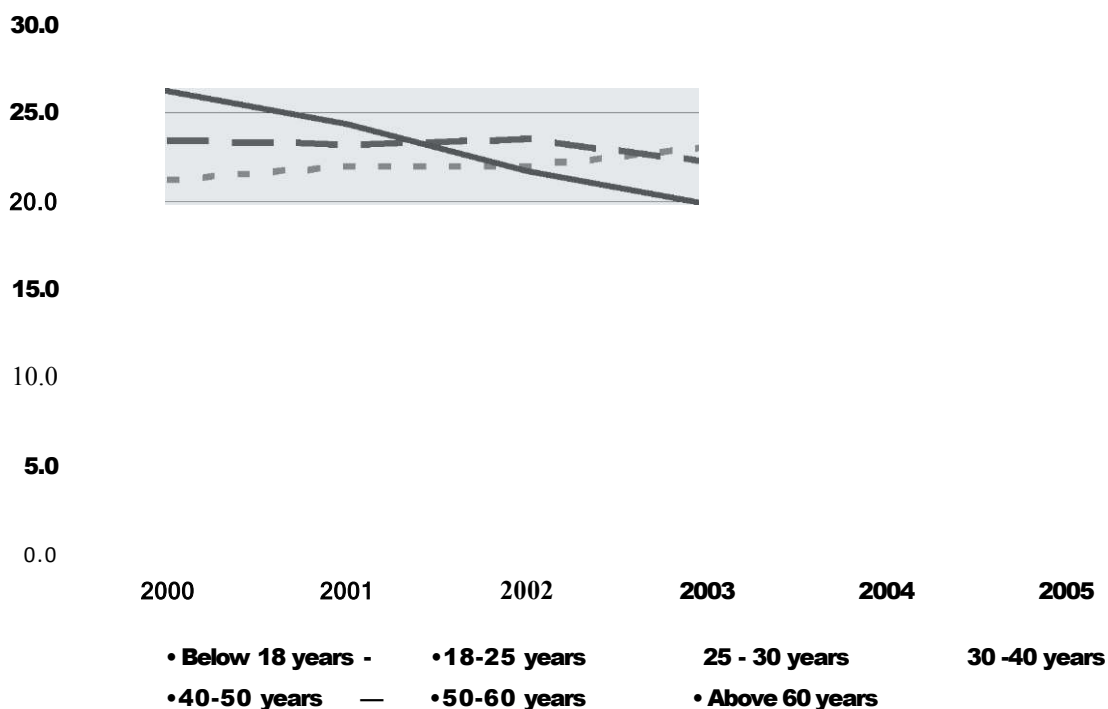
Figure 4: Structure of the unemployed by level of education³, 2000-2005, in %



Source of data: Employment Office of the Republic of Slovenia

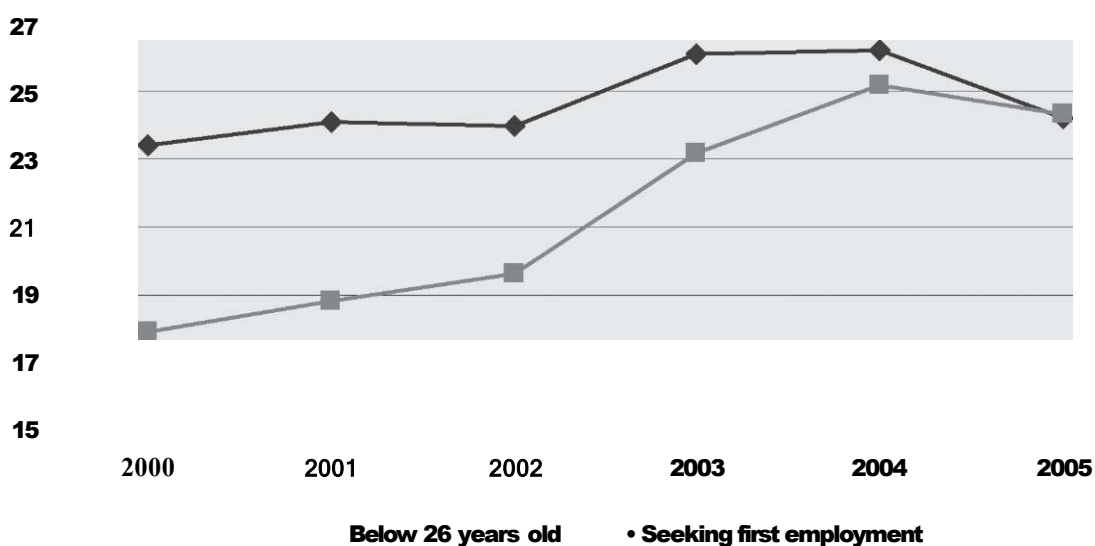
³ According to the Statistical Office of the Republic of Slovenia and the Employment Office of the Republic of Slovenia, the levels of education are divided as follows: I - No formal education or incomplete elementary school education; II - Elementary school; III - Lower or middle vocational education; IV - Upper secondary professional education; V - General upper secondary education; VI - Post-secondary vocational education; VII - Higher professional and university education; VIII - Specialist postsecondary education, master's degree, doctorate.

Figure 5: Structure of the unemployed by age, 2000-2005, in %



Source of data: Employment Office of the Republic of Slovenia

Figure 6: Share of youth and first job seekers in the total number of unemployed, 2000-2005, in %



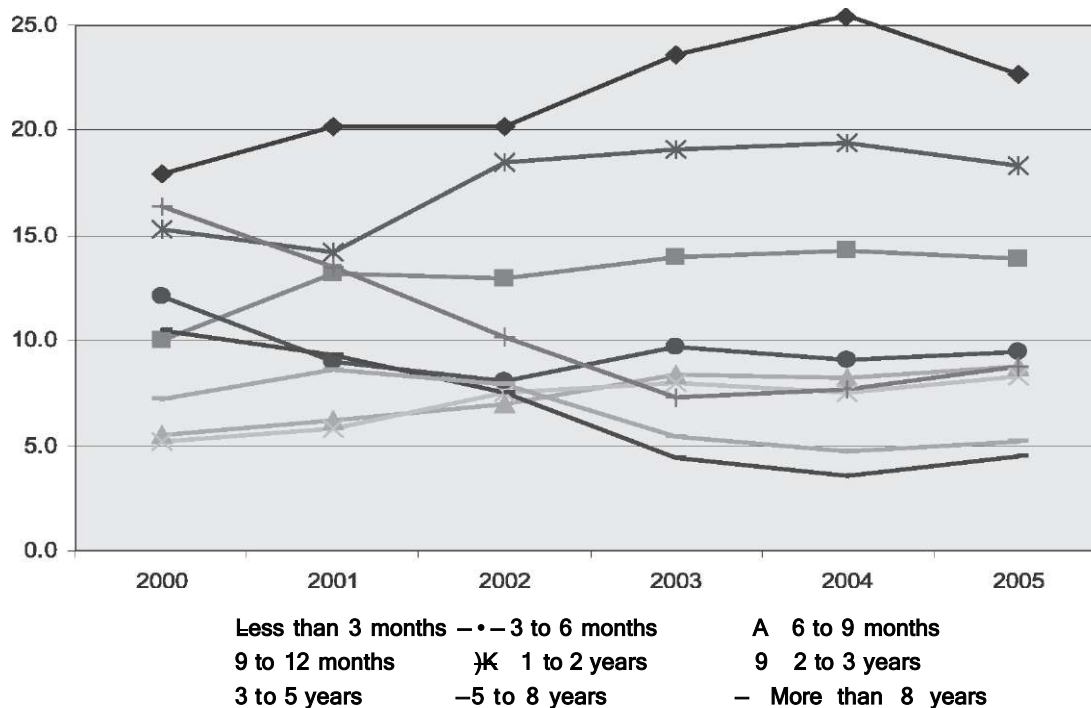
Source of data: Employment Office of the Republic of Slovenia

is not the only reason for this development, but also a labour market policy that promotes early retirement. This situation is not favourable for the pension system, which needs some major changes in order to be sustainable.

The highest share of unemployed people according to age were 25-30 year-olds and 50-60 year-olds (Figure 5). These two groups of unemployed also represent the most troublesome populations. The high share of the latter is

typical structural unemployment, as many of this age group have been laid-off in the process of transition, are now relatively inflexible in the labour market, and are thus unlikely to gain new employment easily. On the other hand, the high share of young people among the unemployed in 2005 corresponds to the share of the unemployed looking for their first job (Figure 6). Such information poses a question of whether there is a smooth transition from education to first employment and consequently the

Figure 7: Structure of the unemployed by duration of unemployment, 2000-2005, in %



Source of data: Employment Office of the Republic of Slovenia

appropriateness of the education system. It is also worth noting that both of these groups of unemployed have experienced an upward trend in the last six years, with the exception of a fall in youth unemployment in 2005.

If the duration of unemployment is taken into account (Figure 7), one can notice that most unemployment spells end in three months. The number of people who were unemployed for less than three months was 2,1012, which represented 22.7% of the total number of unemployed in 2005, a 4.8 percentage point increase since 2000. There were 16,983 people who were unemployed for more than 1 but less than 2 years in 2005. Their share in the total number of unemployed has increased by 3 percentage points since 2000. While the number of unemployment spells shorter than 2 years increased in the last five years, there are fewer unemployment spells longer than 2 years. The highest drop was recorded for unemployment from 3 to 5 years, which constituted 16.4% in 2000 and only 8.8% in 2005. Thus, unemployment in Slovenia is still quite persistent. The share of unemployment spells longer than one year is gradually decreasing, but it is still relatively high: 62.9% in total number of unemployed in 2000 and 47.3% in 2005.

3 Mean length of unemployment spells in Slovenia

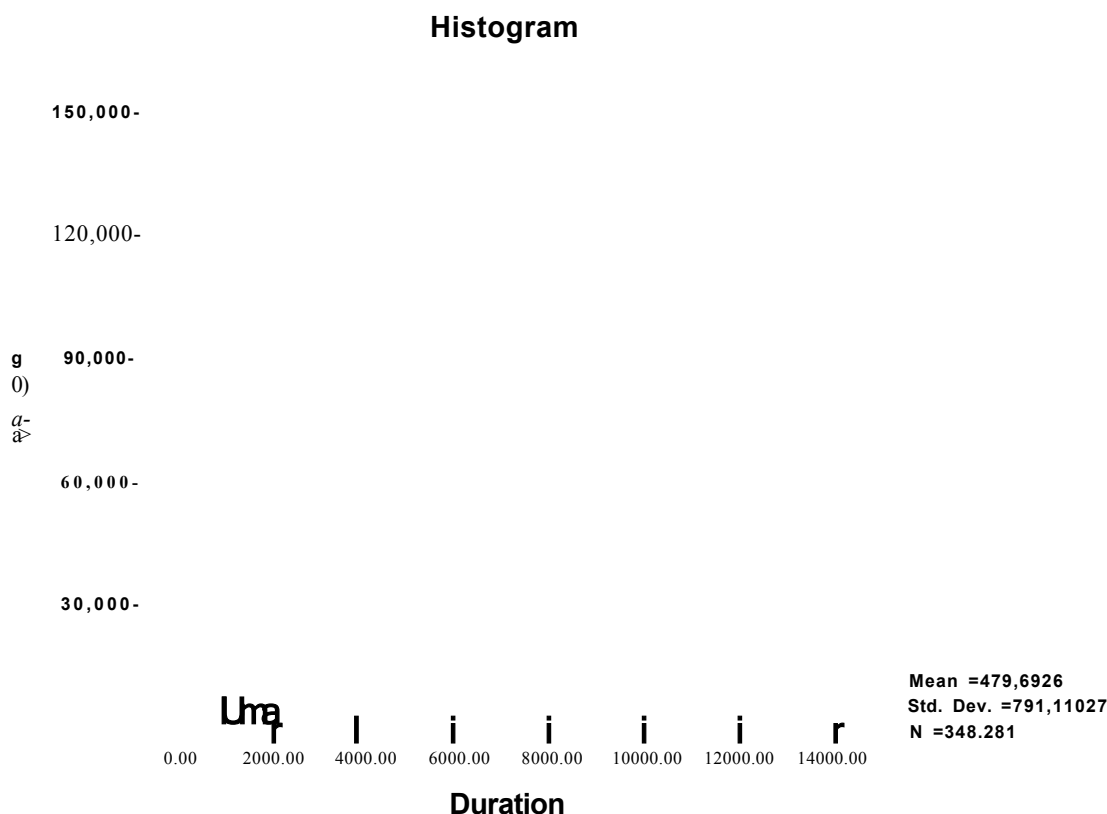
The data for our empirical investigation were obtained from the Employment Office of the Republic of Slovenia. The database consists of unemployment spells occurring between January 1st, 2002 and November 18th, 2005, and all of the ongoing spells as of November 18th, 2005. For each of the unemployment spells, the start and end date and the

factors sex, age, level of education, and statistical region were made available to us. Since the Employment Office of the Republic of Slovenia is not allowed to disclose personal data about the unemployed, only a personal identifying number was added to enable identification of repeated spells. 455,581 unemployment spells are included in our database, with a maximum length of 13,547 days.

In a preliminary analysis, the descriptive statistics for the 348,281 spells which had ended by November 18th, 2005 were calculated. The histogram for the duration of unemployment spells is given in Figure 8. The mean, standard deviation, and the 95% confidence intervals of the mean (for the different levels of the factors sex, education and age) can be found in Table 2.

The distribution of the duration of unemployment spells is asymmetrical, with skewness of 3.38 and kurtosis of 14.47, indicating a very long right tail that can be seen in Figure 8. The mean length of unemployment spells for our sample is approximately 480 days. From the 95% confidence intervals for the mean given in Table 2, one may observe the significant differences among different levels for the factors age and education.

One of the visual aids to present such results is the boxplot. The boxplot (also called the box-and-whiskers plot) summarizes a single numeric variable within categories of another variable. Each box shows the median, the quartiles and the whiskers that extend to the last point within 1.5 times the interquartile range. The outliers are usually also given in the boxplots, but we left them out due to the fact that our distribution has a very long right tail.

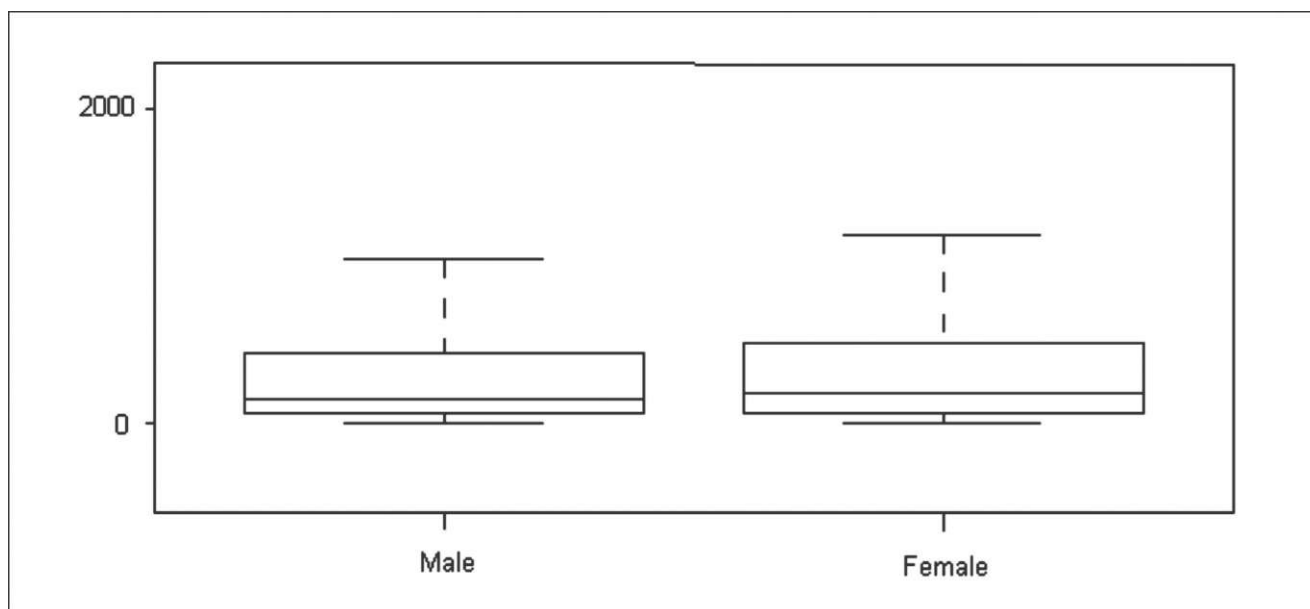
Figure 8: Histogram for the variable duration of unemployment spells (in days)**Table 2:** Descriptive statistics for the duration of unemployment spells

	N	Mean	Std. Dev.	95% confidence interval for the mean
Total	348,281	479.69	791.11	(477.07, 482.32)
<i>Factor: Sex</i>				
Male	177,103	471.33	818.35	(467.52, 475.14)
Female	171,178	488.34	761.81	(484.73, 491.95)
<i>Factor: Education</i>				
Elementary school	102,256	657.90	1027.61	(651.61, 664.20)
2-year lower vocational education	21,248	510.12	877.61	(498.32, 521.92)
3-year lower vocational education	3,893	583.17	891.21	(555.16, 611.17)
Middle vocational education	92,294	443.56	731.90	(438.84, 448.28)
Secondary education	94,143	379.14	550.78	(375.63, 382.66)
Post-secondary vocational education	8,371	440.63	653.01	(426.64, 454.62)
Higher professional education	8,185	220.88	239.66	(215.68, 226.07)
University degree	17,117	253.34	379.32	(247.66, 259.02)
Master's degree	571	291.17	511.57	(249.12, 333.22)
Doctorate	203	262.48	443.15	(201.15, 323.81)
<i>Factor: Age</i>				
18 years or less	4,506	636.89	1087.20	(605.14, 668.65)
Over 18 to 25 years	113,087	301.65	488.81	(298.80, 304.50)
Over 25 to 30 years	63,912	299.94	566.41	(295.55, 304.34)
Over 30 to 40 years	68,912	500.57	934.47	(493.59, 507.54)
Over 40 to 50 years	65,075	825.19	1054.87	(817.09, 833.29)
Over 50 to 60 years	31,928	700.37	736.30	(692.30, 708.45)
60 years and over	861	417.23	357.14	(393.34, 441.12)

In Figure 9, boxplots for male and female unemployed are shown. The differences are less pronounced than in the case of the factors level of education and age in the following two figures. As already mentioned, women in Slovenia had no disadvantages in the labour market during the mid-

eighties and early nineties, which was not the case in other transition economies. Vodopivec (1995b) explains that in the mid-eighties women represented a higher share in the two highest vocational classes (managers and leading clerks) in comparison to men. The situation in the labour market at

Figure 9: Boxplot depicting the duration of unemployment spells (in days) for both sexes



the beginning of the 21st century is slightly worse from the female point of view, but still better than in many European countries.

Figure 10 depicts the duration of unemployment spells for several levels of education. The difference between the last four levels, starting with higher education on one hand

Figure 10: Boxplot depicting the duration of unemployment spells (in days) for different levels of education

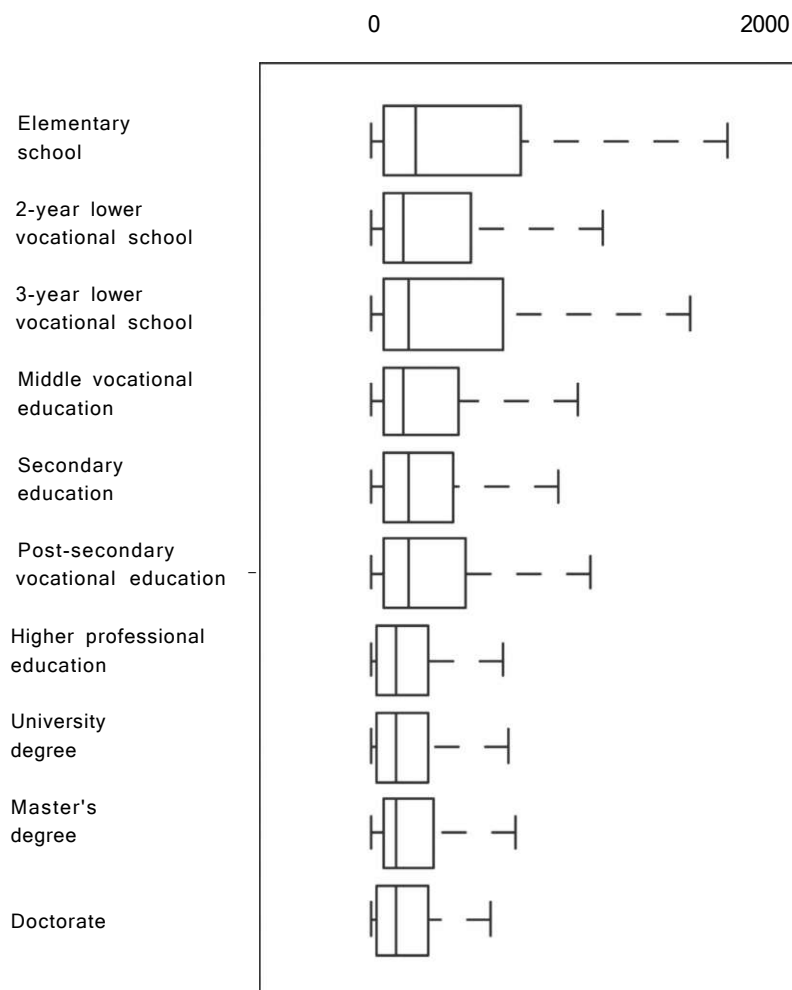
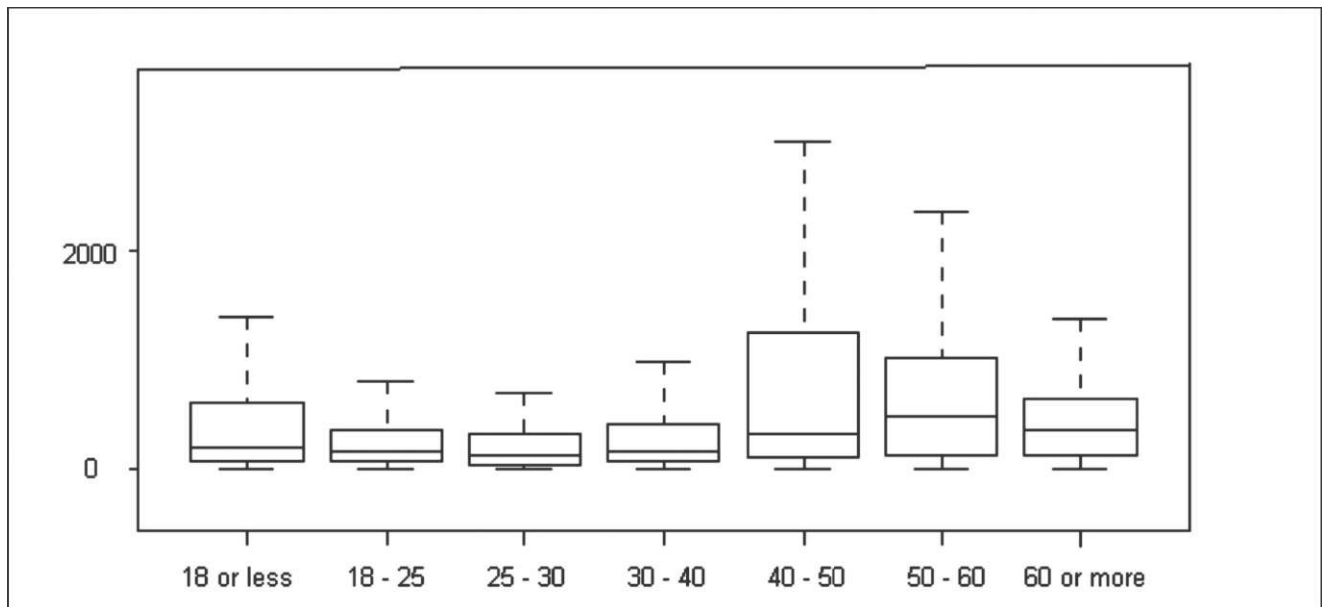


Figure 11: Boxplot depicting the duration of unemployment spells (in days) for different age groups



and secondary education and lower levels on the other hand, is obvious. The mean length of unemployment spells for the unemployed with an elementary school education is, for example, 658 days, whereas the lowest mean reported for the group with higher professional education is only 221 days. Level of education is thus crucial when searching for a job.

The boxplot showing the duration of unemployment spells for different age groups can be found in Figure 11. The groups 18 - 25 years and 25 - 30 years have the greatest advantage in the labour market, with mean length of unemployment spells of 302 and 300 days, respectively. The unemployed between 40 and 50 years of age are in the worst position, as they have to wait 826 days on average to find a new job.

To test the null hypotheses that the mean duration of unemployment spells is the same for each of the levels of the factors sex, age and education, respectively, we performed the nonparametric Kruskal-Wallis test. ANOVA is inappropriate in our case because the distribution is asymmetrical. The null hypothesis is strongly rejected for each of the factors since the p-values are lower than 10^{-6} .

4 Survival analysis and duration models

Survival analysis and duration models originate in biostatistics, where the survival time is the time until death or until relapse of an illness. In recent years these techniques have also gained popularity in the social sciences to model the length of unemployment spells and strike duration. One of the unavoidable problems encountered when analyzing duration data is so-called *censoring*. Since the event under observation (i.e. death or the end of an unemployment spell) has often not occurred until the end of the study, it is only possible to estimate the lower bound of the survival time. This kind of censoring is called *right censoring*.

A comprehensive overview of the methods and models used in survival analysis is given by Therneau and Grambsch (2000) and by Klein and Moeschberger (1998). The derivation of the Kaplan-Meier estimator can be found in Greene (2003) and in Zeileis (2002).

4.1 Basic notions

Let the random variable T denote *survival time*. The distribution function of T is defined by the equation

$$F(t) = P(T < t) \tag{1}$$

and measures the probability of survival up to time t. Since T is a continuous random variable, its density function can be computed as the first derivative of the distribution function:

$$f(t) = F'(t). \tag{2}$$

The *survival function* S(t) denotes the probability of survival until time t or longer and is given by

$$S(t) = P(T > t) = 1 - F(t). \tag{3}$$

The limit

$$\lambda(t) = \lim_{\delta \rightarrow 0} \frac{P(t < T < t + \delta | T > t)}{\delta} \tag{4}$$

represents the risk or proneness to death at time t. The function $\lambda(t)$ is usually called the *hazard function* or the *failure rate* and measures the instantaneous death rate given survival until time t. By integrating the hazard function over the interval [0, t], one obtains the so-called *cumulative hazard function*

$$A(t) = \int_0^t \lambda(u) du. \tag{5}$$

In addition to defining basic notions, we shall also derive the relations between them that will be needed in the following subsections. Obviously,

$$\begin{aligned}
 M(t) &= \lim_{t \rightarrow 0} P(t < T < t + S | T > t) \\
 &= \lim_{s \rightarrow 0} \frac{P(t < T < t + S) P(T > t)}{P(T > t)} = \\
 &= \frac{1}{S(t)} \lim_{s \rightarrow 0} \frac{F(t+s) - F(t)}{s} = \hat{S}'(t) \quad (6)
 \end{aligned}$$

It follows from the definition of the survival function $S(t)$ given by equation (3) that $F'(t) = -S'(t)$, therefore

$$m = \frac{-S'(t)}{S(t)} \sim \frac{d \log S(t)}{dt} \quad (7)$$

Rewriting the last equation in the form $A(u)du = -d \log S(u)$ and integrating from 0 to t yields

$$\int_0^t A(u)du = -\log S(t) \quad (8)$$

therefore

$$S(t) = e^{-Am} \quad (9)$$

We have observed the fact that $\log S(0) = \log 1 = 0$ since $P(T > 0) = 1$. The relationship between the survival function and the cumulative hazard function given by equation (9) is the basis for the derivation of the Fleming-Harrington estimator of the survival function.

4.2 Parametric and semiparametric approaches

Taking into account the relationships between survival time, the survival function, the hazard function, and the cumulative hazard function, one may decide to model any one of them and estimate the others from the derived equations. When modelling the hazard function, the simplest approach assumes the function to be constant, namely $X(t) = X$, implying that the conditional probability of death in the observed short interval of time does not vary with time. From equations (8) and (9) one obtains

$$S(t) = e^{-\lambda t} \quad (10)$$

This is the well-known exponential distribution usually applied to model the time until failure of electronic devices, especially light bulbs. Other distributions often used in practice include the Weibull, the lognormal, and the loglogistic distribution.

An alternative to the previously described parametric approach is the so-called *Cox proportional hazard model*, a semiparametric method of analyzing the effects of different covariates on the hazard function. Assuming n individuals under observation, the model is of the form

$$\lambda_i(t) = \lambda_0(t) e^{\beta'x_i} \quad (11)$$

where x_i is the vector of covariates for the individual i and $\lambda_0(t)$ is the *baseline hazard*. Thus, the baseline hazard

corresponds to an observation with $x_i = 0$. By using *Cox's partial likelihood estimator*, it is possible to estimate the parameter vector β without specifying and estimating the baseline hazard.

4.3 Nonparametric methods

Parametric models are often used because of their simplicity. It has to be emphasized that they impose a complex structure on the data, which can lead to distortions in the estimated hazard rates. Better models may be obtained by using nonparametric methods that impose very few restrictions.

4.3.1 Kaplan-Meier estimator

This estimator of the survival function is also called the *product limit estimator* for reasons that shall be clear later on. Given n individuals with p distinct survival times $t_1 < t_2 < \dots < t_p$ and d_i deaths at t_i , assume at first that no censoring occurs. For the time t from the interval $[t_i, t_{i+1})$ the survival function can be estimated in the following way:

$$S(t) = 1 - F(t) = \prod_{i=1}^s \left(1 - \frac{d_i}{r_i} \right) \quad (12)$$

If the numerator and the denominator of the previous expression are successively multiplied by factors of the form $\frac{r_i - d_i}{r_i} \dots \frac{r_i - d_i}{r_i}$, $i = 1, 2, \dots, s - 1$, one obtains

$$S(t) = \frac{n - d_1 - d_2 - \dots - d_s}{n - d_1 - d_2 - \dots - d_s} \quad (13)$$

Let r_i , $i = 2, \dots, p$, denote the number of individuals whose observed survival time is at least t_{i-1} and let $r_1 = n$. In other words, the *number at risk* T_i takes into account all individuals alive during the time interval $[t_{i-1}, t_i)$. Under the assumption of no censoring the equation $r_{i+1} = r_i - d_i$ holds, whereas $r_{i+1} = r_i - d_i - c_i$ if censorings occur, with c_i equal to the number of censored observations in the interval $[t_{i-1}, t_i)$. The final version of the Kaplan-Meier estimator can thus be written as

$$S(t) = \prod_{i=1}^s \left(1 - \frac{d_i}{r_i} \right) \quad (14)$$

4.3.2 Fleming-Harrington estimator

Another nonparametric intuitive approach uses the *Nelson estimator* of the cumulative hazard function, namely

$$\Lambda(t) = \int_0^t \lambda(u) du \quad (15)$$

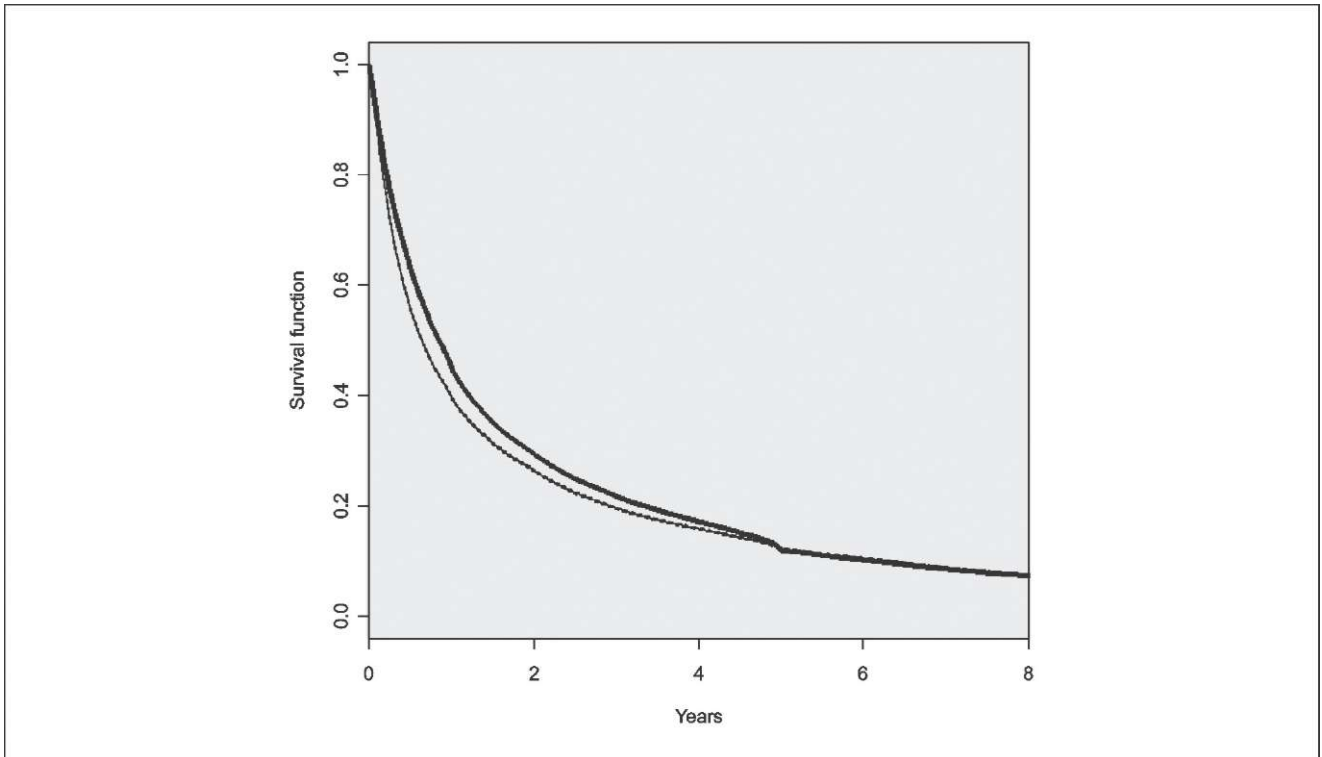
and then derives the Fleming-Harrington estimator of the survival function with the help of equation (9):

$$S_{FH}(t) = e^{-\Lambda(t)} \quad (16)$$

4.4 Comparing survival estimates

Recall that the survival function $S(t)$ denotes the probability of survival time greater than or equal to t . In our case, the probability for an unemployment spell to last until

Figure 12: *Survival function estimates for male and female unemployed (in bold)*



time t or longer is measured. In Figures 12, 13 and 14 the Kaplan-Meier estimates of the survival functions for the three factors studied previously are shown. The Fleming-Harrington estimator yields very similar results. For the factors education and age, only the two extreme levels with the highest and lowest probability of survival are displayed

to make the figures easier to read. The survival function estimates for other levels lie between the two extremes.

The Kaplan-Meier survival function estimates for male and female unemployed are displayed in Figure 12. During the first four years of unemployment, a difference between

Figure 13: *Survival function estimates for the unemployed with an elementary school education and the unemployed with a higher professional degree (in bold)*

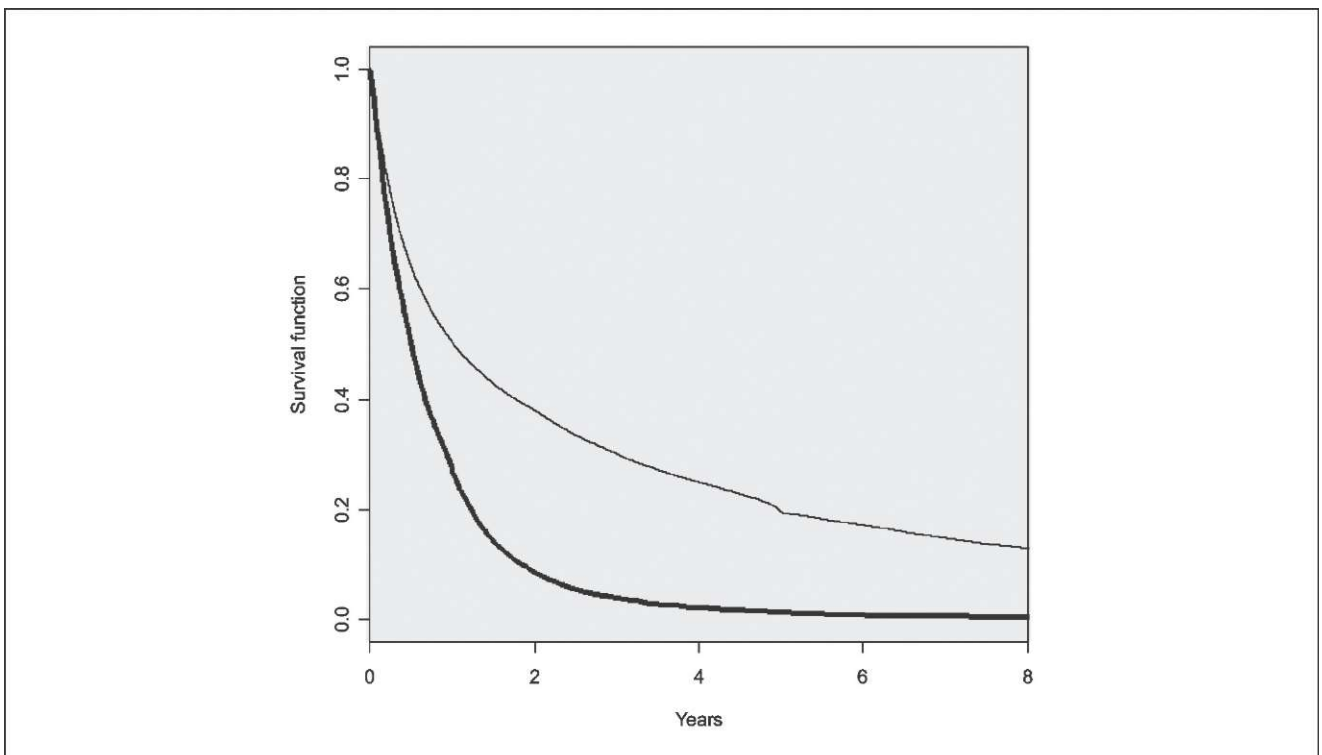
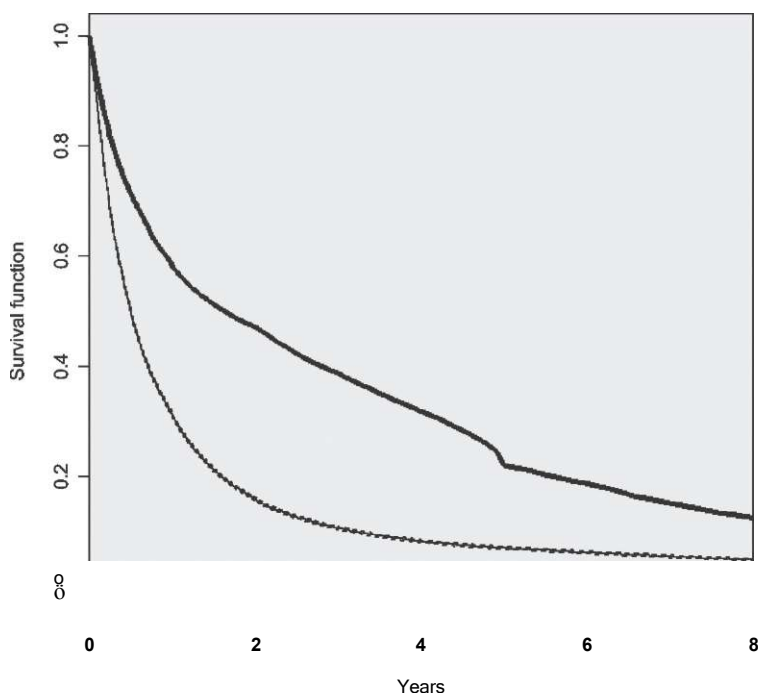


Figure 14: *Survival function estimates for the age groups 25-30 years and 40-50 years (in bold)*



the two curves may be observed, with a moderate advantage for the male unemployed over the female unemployed, whereas the curves coincide from six years onward.

Figure 13 depicts the survival function estimates for the unemployed with an elementary school education and the unemployed with higher professional education (in bold). One can see that in the second case the probability of unemployment at time t or later decreases much more rapidly, indicating that the unemployed with the higher professional education have a far better position in the labour market, as expected.

In Figure 14 below, the Kaplan-Meier survival function estimates for the age groups 25-30 years and 40-50 years (in bold) are displayed. The two extreme age groups with the lowest and the highest mean length of unemployment spells were chosen. The differences between the survival function estimates are clearly visible. The estimate of the unemployed from 40 to 50 years of age decreases to 0 at a much slower rate.

To test the null hypothesis that the survival functions are the same for two or more levels of a given factor, the so-called log rank test with χ^2 - distribution under the null can be used. When performed for our data using the factors sex, age, and education, the highly significant p-values (lower than 10^{-6}) confirm the results derived graphically from the Kaplan-Meier estimates of the survival functions.

5 Conclusion

Survival analysis of the duration of unemployment spells based on a comprehensive dataset, with more than 450,000 observations in the period from January 2002 to November

2005, yielded the following results.

During the first four years of unemployment, a moderate advantage for male unemployed over female unemployed may be observed. The difference vanishes in the sixth year of unemployment.

Taking into account level of education, the probability of re-employment is the lowest for the unemployed with only an elementary school education. The unemployed with a higher professional education are in a far better position in the labour market. The probability of remaining unemployed for the latter level of education is even slightly lower than for the unemployed with a university degree, master's degree, and doctorate.

Regarding the age of unemployed, the two extreme age groups with the lowest and the highest mean length of unemployment are 25-30 year-olds and 40-50 year-olds, respectively. The differences between the Kaplan-Meier survival function estimates are highly significant. The probability of re-employment for the unemployed aged 25-30 years is the highest among all age groups, while the lowest is for the unemployed aged 40-50 years.

References

1. Arranz, Jose Maria, and Juan Muro Romero. (2003). An extra-time duration model with application to unemployment duration under benefits in Spain. *Centra: Fundacion Centro de Estudios Andaluces. Documento de Trabajo. Serie Economia* E2003/38.
2. D'Agostino, Antonella, and Fabrizia Mealli. (2000). Modelling Short Unemployment in Europe. *Institute for Social & Economic Research Working Paper* 06.

3. Greene, William H. (2003). *Econometric Analysis*. New York: Prentice-Hall.
4. Green, David, and W. Craig Riddell. (1995). Qualifying for Unemployment Insurance: An Empirical Analysis of Canada. Human Resources Development Canada: *Unemployment Insurance Evaluation Series*.
5. Kajzer, Alenka. (1998a). Uporabnost sodobnih teorij brezposelnosti pri obravnavi brezposelnosti v Sloveniji. *IB revija* 8-9-10: 46-52.
6. Kajzer, Alenka. (1998b). Human Factor and Labour Market. In: M. Mrak, J. Potočnik, M. Rojec (eds). *Strategy of the Republic of Slovenia for Accession to the European Union: Economic and Social Part*. Ljubljana: UMAR. p: 151-160.
7. Kajzer, Alenka. (2005). Pojem fleksibilnosti trga dela in stanje na trgu dela v Sloveniji. *UMAR Delovni zvezki* 14/2005.
8. Kettunen, Juha. (1994). The Effects of Education on the Duration of Unemployment. *Labour* 2: 331-352.
9. Kettunen, Juha. (1997). Education and Unemployment Duration. *Economics of Education Review* 2: 163-170.
10. Klein, John P. and Melvin L. Moeschberger. (1998). *Survival Analysis: Techniques for Censored and Truncated Data*. New York: Springer Verlag.
11. Kos, Marko. (2001). Trajna brezposelnost. *Ampak* 5: 35-36.
12. Lauer, Charlotte. (2005). Education and Labour Market Outcomes: A French-German Comparison. *ZEW Economic Studies*. Vol.30. Heidelberg and New York: Physica.
13. McKenna, C.J. (1996). Education and the Distribution of Unemployment. *European Journal of Political Economy* 1: 113-132.
14. Moffitt, Robert A. (1999). New developments in econometric methods for labor market analysis. In: O. Ashenfelter, and D. Card (eds). *Handbook of Labor Economics*. Chapter 24: 1367-1397.
15. Orazem, Peter F., Milan Vodopivec, and Ruth Wu. (2005). Worker Displacement during the Transition: Experience from Slovenia. *Economics of Transition* 2: 311-340.
16. Pallage, Stephane, and Christian Zimmermann. (2005). Heterogeneous Labour Markets and Generosity towards the Unemployed: An International Perspective. *Journal of Comparative Economics* 1: 88-106.
17. Romans, Fabrice, and Omar S. Hardarson. (2006). Labour Market Trends. *Eurostat Statistics in Focus* 6/2006.
18. Schomann, Klaus, and Phillip J. O'Connell. (2002). Education, training and employment dynamics: Transitional labour market in the European Union. *Labour Markets and Employment Policy Series*. Cheltenham, U.K., and Northampton, Mass.: Elgar.
19. SORS. (2006a). Labour Force Survey Results. Slovenia 3rd quarter. *Statistical Office of the Republic of Slovenia: Rapid Reports* 52/2006.
20. SORS. (2006b). Labour Markets. Labour Force. *Statistical Office of the Republic of Slovenia: Rapid Reports* 66/2006.
21. SORS. (2006c). Labour Force Survey Results. Slovenia 2nd quarter. *Statistical Office of the Republic of Slovenia: Rapid Reports* 14/2006
22. van Ours, J.C., and Geert Ridder. (1995). Job Matching and Job Competition: Are Lower Educated Workers at the Back of Job Queues? *European Economic Review* 9: 1717-1731.
23. Vodopivec, Milan. (1995a). Unemployment Insurance and Duration of Unemployment. Evidence from Slovenia's Transition. *The World Bank. Policy Research Working Paper* 1552.
24. Vodopivec, Milan. (1995b). Trg dela. In: *Strategija gospodarskega razvoja Slovenije: Splošni pogoji za gospodarski razvoj*. Ljubljana: UMAR. p: 145-170.
25. Therneau, Terry M. and Patricia M. Grambsch. (2000). *Modeling Survival Data: Extending the Cox Model*. New York: Springer Verlag.
26. Zeileiss, Achim. (2002). *Slides for the lecture Biostatistics*. Available at: <http://www.ci.tuwien.ac.at/~zeileis/teaching/Biostatistics/>

Tanja Markovič Hribernik, Ph.D.
 University of Maribor
 Faculty of Economics and Business
 Monika Kirbiš, M.Sc.
 Government Office for Local Self-
 Government and Regional Policy
 The Republic of Slovenia

WAS THE NEGATIVE IMPACT OF EU ACCESSION ON VAT REVENUE ONLY SHORT- TERM? THE CASE OF SLOVENIA

Ali je bil negativni učinek vstopa v EU na prihodke od
 DDV le kratkoročen? Primer Slovenije

Abstract

UDC:
 336.226.322(497.4):339.923:061.1 EU
 Slovenia joined the EU on May 1, 2004. Some of the effects of its accession were expected and predicted in advance. Nevertheless, in some segments, considerable deviations occurred. Revenues from VAT are one such example. We started investigating the reasons behind the unexpected loss of revenue from VAT in the beginning of 2005. We were analysing past movements of VAT payments and refunds and trying to predict the dynamism and scope of VAT revenue in 2005 and 2006. We compared the data about the actual realisation of VAT revenues in 2005 with our estimates. Thus, we could examine how accurate our estimates were, and try to find the answer to the question of whether a huge unexpected loss of VAT revenues in 2004 was only a short-term and one-off phenomenon or if smaller revenues can also be expected in future tax periods.

Key words: European Union, value added tax, Slovenian budget, budget liquidity

Izvleček

UDK:
 336.226.322(497.4):339.923:061.1 EU
 Slovenija se je 1. maja 2004 priključila EU. Nekatere posledice vstopa so bile sicer predvidene in vnaprej ocenjene, vendar je pri nekaterih segmentih precejšen odmik od pričakovanega. Takšen primer predstavljajo prihodki od davka na dodano vrednost (DDV). Vzroke za nepričakovan izpad prihodkov od DDV smo začeli proučevati v raziskavi, izvedeni v začetku leta 2005. Analizirali smo pretekle gibanja vplačil in vračil DDV ter skušali napovedati, kakšna bosta dinamika in obseg prihodkov od DDV v letu 2005 in 2006. Podatke o dejanski realizaciji prihodkov od DDV v letu 2005 smo primerjali z našimi napovedmi, preverili njihovo točnost in odgovorili na vprašanje, ali je bil nepričakovano velik izpad prihodkov od DDV v letu 2004 le enkratni pojav in ali pa je mogoče manjše prihodke pričakovati tudi v prihodnosti.

Ključne besede: Evropska unija, davek na dodano vrednost, slovenski proračun, likvidnost proračuna

JEL: E62, H27, H61, H71

Introduction

Taking into account the fact that VAT represents more than one third of budget revenue in Slovenia, it is clear that it has a substantial influence both on budget liquidity¹ and its execution. It was known before Slovenia joined the EU that problems related to the managing of budget liquidity might appear due to the transformation of some imports into an intra-Community supply of goods and services. Liquidity problems related to VAT appeared on May 1, 2004, when customs services were abolished, which, until then, had carried out customs control and issued input VAT invoices. A gradual increase of the liquidity gap began in June 2004, because VAT on goods imported in April was paid in May. In the Amendment to the Budget of the Republic of Slovenia for the Year 2004, the estimated loss of income from VAT because of the accession to the EU amounted to SIT 13 billion (EUR 54 million)².

Shortly after the accession of Slovenia to the EU, it became clear that the loss of income from VAT would be slightly bigger than initially estimated. Since this loss caused substantial difficulties in managing budget liquidity, this paper starts with a presentation of the causes behind such a situation. Further on, we will try to find out if this was merely a short-term, or one-off, phenomenon or if reduced revenue from this source can also be expected in the future. First, let us have a look at the systemic VAT-related changes, which were caused by Slovenia's accession to the EU.

1 Systemic VAT-related changes after accession to the EU

On May 1, 2004, the new member states, including Slovenia, became a part of the customs and tax territory of the EU, where the free movement of goods and services is ensured. Taking into account the fact that there is no frontier control in the unified customs territory over the movement of goods between member states, which would require that customs authorities in individual member states charge VAT on import and issue export documents for goods exempted from VAT³, an

¹ Budget liquidity means that the government is able to fully fund all its payment obligations in time. The State Treasury manage the liquidity of the budget by liquidity borrowing from banks or depositing extra funds into banks. Liquidity borrowing shall mean drawing short-term loans and/or issuing short term securities to finance temporary deficits in government cash balances resulting from unbalanced movements in receipts and cash outlays of the budget. Short-term is defined as a period less than one year, where the principal and interest are fully repaid in less than one calendar year. The term budget liquidity is also used in the continuation of this paper and has the same meaning as explained here.

² In order to convert toolars into euros we used the average monthly and annual foreign currency exchange rates of the Bank of Slovenia.

³ Exemption from export VAT means that the zero-rate is applied. There is a special term used for such treatment of taxable goods in international trade, namely border tax adjustment, which means that goods enter a member state untaxed, and the taxes are later (at the time of export or when being sold) charged according to the applicable tax rate in the importing member state.

obligation to charge VAT on goods traded between the member states of the EU was transferred to taxable persons in an individual tax sovereign country. In this case, the system of fiscal treatment for goods is called *the destination-based VAT system* or *the destination principle* (Stanovnik 2002; Oslaj 2004).

It should be pointed out that the destination-based VAT system is used only for transactions between taxable persons. Purchases made in any country in the Union by persons who are not taxable persons (private persons), are subject to taxation according to *the origin based VAT system* or *origin principle*, i.e. according to the regulation of the country, where the purchase was made. This rule does not apply for purchases of new means of transport (cars, yachts, etc.), which are subject to taxation according to the principle of destination (Stanovnik 2002; Oslaj 2004).

Once a country becomes a member of the EU, control over the trade of goods and services of taxable persons, and VAT payments among taxable persons in different states, is transferred from customs authorities⁴ to tax authorities⁵. Such trade becomes domestic trade and is thus subject to internal VAT treatment. Tax authorities in individual countries are connected through a computer system for the exchange of data on taxable persons in the EU called VIES (VAT Information Exchange System), within which the obligations of taxable persons are controlled. A special system of identification⁶ and monitoring of the flow of intra-Community trade was introduced. In addition, VAT reports are also unified within the EU. Taxable persons are liable to calculate input and output VAT in monthly, tri-monthly or semi-annual VAT statements, prepare three-monthly reports on deliveries to taxable persons in other EU states, whereas those taxable persons with annual turnover exceeding EUR 100,000 are also liable to prepare monthly reports for Intrastat.

a) *Taxation of goods according to the place of transaction*

Harmonised VAT legislation within the EU territory⁷ ensures that this tax in all member states is paid more or less according to the same principle, the most important issue being that VAT for the same supply is paid only once, i.e. in

⁴ In Slovenia: the Customs Administration of the Republic of Slovenia (CARS). VAT on imported goods and services is under the jurisdiction of CARS.

⁵ In Slovenia: the Tax Administration of the Republic of Slovenia (TARS). TARS monitors, plans and collects VAT.

⁶ Tax authorities in individual EU member states give a VAT identification number, which is crucial for the exemption of VAT in intra-Community supplies and for the right to deduct the input VAT, to taxable persons and non-taxable legal persons.

⁷ In the EU, the Sixth Council Directive on the Harmonization of the Laws of the member states relating to Turnover Taxes - A Common System of Value Added Tax (1977) is the basic legal document regarding the indirect taxation of goods and services. The Directive has a binding nature, but it was left to individual member states to decide how they would lay down the obligations of the Directive in their national legislation. The Slovenian Value Added Tax Act is entirely harmonized with this Directive.

one member state only. Because of that, taxation procedures in member states should be carried out according to the broadly based taxation regulations for goods and services supplied between taxable persons within the EU. Rules regarding the supply of goods are shown in Figure 1. Below, we explain some basic terms used for trade among the EU member states.

Domestic supplies

A Slovenian seller charges its customer Slovenian VAT and pays it to the national budget, which means that, like before, the place of transaction is Slovenia, which receives the tax; this is the seller's output VAT.

Domestic acquisitions

The Slovenian customer gets the goods, together with the invoice with the charged VAT. This is its input VAT, which can be, similarly as before, deducted under certain conditions.

Import of goods from third countries

In the same manner as before accession to the EU, the customs authorities charge the buyer or importer in Slovenia with the Slovenian VAT. It is necessary to point out that, at present, imported goods are also entering the EU (not only Slovenia). In this case the place of import is in the importing country. The importer can deduct input VAT, charged by the customs authorities. If the goods are supplied further to another EU country, the import in Slovenia can be exempt from VAT, and the taxation is carried out in the EU country of destination.

Exports of goods to third countries

A Slovenian exporter is exempt from paying VAT, which means that for goods leaving Slovenia a zero tax rate is applied. The goods cross the customs frontier and the tax is paid in the importing country according to local regulations. To put it differently, in the same way as before, the place of transaction is Slovenia, and for exports no VAT is charged. Imports are taxable in the third country (for instance in Croatia).

Acquisition of goods from EU member states

A Slovenian customer calculates themselves the amount of Slovenian VAT that is due, and pays it to the national budget (until May 1, 2004 this was considered as imports to Slovenia). Supplies of goods from one EU member state to another are exempted from VAT in the first state.

Goods supplied to EU member states

The Slovenian seller is exempted from paying VAT on goods supplied. The buyer in the EU member state pays VAT according to the regulations in their country for intra-Community acquisitions (until May 1, 2004 this was considered as exports from Slovenia).

If we summarise the findings made so far, after May 1, 2004 the following has remained unchanged in the field of VAT:

- VAT is charged for goods according to the destination principle, i.e. in the state where the goods are consumed;

Figure 1: Taxation rules for the trade of goods in the EU

<p><i>Slovenia</i></p> <p>order</p> <p>^ invoice</p> <p>j goods</p> <p><i>Slovenia</i></p> <p>J = internal acquisitions</p> <p> = internal supplies</p>	<p><i>Croatia</i></p> <p>if order</p> <p>t i invoice</p> <p>1j, goods</p> <p><i>Slovenia</i></p> <p>J = import from third countries</p> <p>· = export to third countries</p>	<p><i>Italy</i></p> <p>· J order</p> <p>11 invoice</p> <p>11 goods</p> <p><i>Slovenia</i></p> <p>^ = intra-Community acquisition</p> <p> = intra-Community supplies</p>
--	--	--

Source: Ošljaj (2004).

- VAT for services is charged according to the origin principle, i.e. VAT is paid in the state, where the taxable person selling the services belongs (with some exceptions that will be discussed below);
- A taxable person pays the VAT on value added, which means that the input VAT, which has been charged by the taxable person to the buyer, is deducted from the output VAT, which has been charged to the taxable person by suppliers. The end buyer pays the same VAT as before the country's accession to the EU;
- A vendor who sells goods and services, which qualify as exempt from VAT⁸, is not entitled to deduct the input VAT (fake exemption), with the exception of exported goods, which are exempt from VAT. Nevertheless, the exporter has the right to seek a deduction from VAT (real exemption);
- VAT is charged for importing goods from third countries, which are not EU members, while exports to these countries are exempted from VAT.

b) *Taxation of services according to the place of transaction*

The basic taxation principle for the supply of services remains the taxation system according to *the origin principle*, which means that VAT on services is paid in the country, where the head office of the taxable person (the seller of the service) is situated or at his/her permanent place of residence. The Value Added Tax Act allows for numerous exceptions for certain services⁹, where the place of transaction is determined according to other conditions, as for instance

⁸ Exemptions for certain activities in the public interest: hospital and medical care, services and goods linked to welfare and social security, children's or young people's education, school or university education, vocational training, activities of Slovenian public radio and television, etc. Other VAT exemptions: insurance and reinsurance transactions, letting or leasing of immovable property, supplies of gold to the Bank of Slovenia, etc. (Value Added Tax Act, 2004, Articles 26-27).

⁹ Services connected with immovable property, transport services, services in the field of culture, arts, science, education, sports, etc.

according to the actual place of supplied service, head office of the recipient of the service, etc.

2 Theoretical case of charging VAT before and after May 1, 2004

In order to improve our understanding of VAT-related issues, let us present a hypothetical VAT form for the settlement of value added tax for April, submitted by a fictitious taxable person (an invented Slovenian company) until May 31 (see Example 1). The calculation is based on the following conditions:

- The company only carries out taxable activities (production); some of its products are exported to Austria, Italy and to Croatia (the hypothetical values of its sales are shown in the table below);
- Raw materials and intermediate goods are purchased in Slovenia, Italy, Austria and Croatia (hypothetical values are given in the table below);
- Raw materials, intermediate goods and final products are taxed in accordance with the standard rate, i.e. 20 %;
- All company's partners are registered for VAT in their countries;
- For the sake of simplification, only one consignment of goods from/to each country is shown;
- The company has a permit from CARS to pay all taxes calculated by the customs authority for the current month until the 15th of the month following the month during which the chargeable event occurs.

As can be seen from the VAT calculation below, before Slovenia entered the EU, the tax liability of this company amounted to -200 currency units (c.u.)¹⁰. Due to the surplus of input VAT over output VAT, the taxable person did not pay any money to the national budget. On the contrary, he received a refund of 200 c.u. As the statutory deadline for VAT refunds is 60 (or 30) days after the VAT calculation has

¹⁰ Tax liability equals the difference between output and input VAT.

Example 1: A hypothetical VAT calculation before and after May 1, 2004

<i>acquisitions</i>		<i>supplies</i>	
acquisitions of goods in Slovenia	1,000	supplies in Slovenia	2,000
other acquisitions in Slovenia	500	supplies to Austria	1,000
acquisitions of goods in Austria	700	supplies to Italy	700
acquisitions of goods in Italy	500	supplies to Croatia	1,500
acquisitions of goods in Croatia	300	total	5,200
<i>total</i>	3,000		

<i>event</i>	<i>before May 1, 2004</i>	<i>after May 1, 2004</i>
import from Austria; April 5	140	-
import from Italy; April 25	100	-
import from Croatia; April 20	60	60
VAT payment to the budget on May 15	300	60
<i>difference</i>		-240

<i>input VAT</i>			
<i>before May 1, 2004</i>		<i>after May 1, 2004</i>	
acquisitions in Slovenia	300	acquisitions in Slovenia	300
imports	300	imports	60
		acquisitions in other EU member states	240
<i>total</i>	600	<i>total</i>	600
<i>Difference</i>			0

<i>output VAT</i>			
<i>before May 1, 2004</i>		<i>after May 1, 2004</i>	
sales in Slovenia	400	sales in Slovenia	400
exports to Italy	-	sales to other EU member states	-
exports to Austria	-	self-billing of VAT on acquisitions from EU member states	240
exports to Croatia	-	exports to Croatia	-
<i>total</i>	400	<i>total</i>	640
<i>Difference</i>			240

Source: Kirbis (2005).

been submitted¹¹, in our case July 31, the budget received, during the period between May 15 and July 30, the amount of 200 c.u. The taxable person has therefore paid 100 c.u. to the national budget¹².

After May 1, the tax liability of our company amounts to +40 c.u. As the output VAT exceeds the input VAT, the money will not be refunded. On the contrary, the company will have to pay an additional 40 c.u.¹³ to the national budget, in our case until May 31¹⁴. In the new taxation system, the

final tax liability of the taxable person will also amount to 100 c.u.¹⁵.

This extremely simplified example shows that, under the specified conditions, with regard to budget liquidity management, the only difference between the former and present system lies in the fact that beforehand, the VAT was available for the state budget for approximately one or two months (VAT was paid by importers to the CARS at the time of import and was refunded to the taxable persons after this period), whereas now companies have the money at their disposal approximately one month before they pay the money to the budget. In other words, this means that after EU accession, VAT is calculated and paid for the past, whereas before VAT on imports was paid in advance. It can thus be stated that the new VAT system is less favourable for the liquidity of the national budget and more in favour of taxable persons who make purchases in the EU, as they include in their tax calculations for purchases within the EU both input and output VAT. Consequently, there is no inflow to the state budget and, at the same time, claims for refunds on paid VAT on imports are reduced for the same amount. However, there is no money flow.

¹¹ Article 53 of the Value Added Tax Act (2004) stipulates that the deadline for the refund of the tax difference between input and output VAT to the exporter should be 30 days after the VAT calculation has been submitted, whereas the deadline for the refund of input VAT to other taxable persons should not exceed 60 days after the VAT calculation has been submitted.

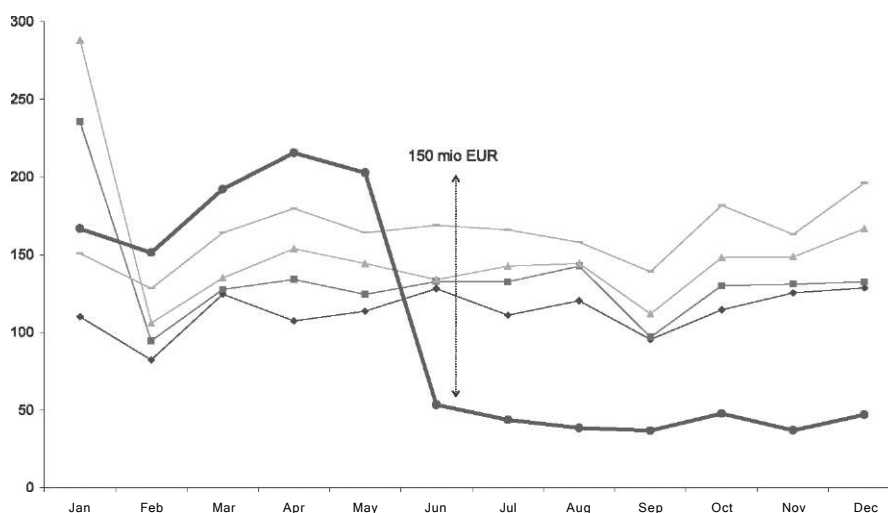
¹² The sum of payments of the import VAT (300 c.u.) plus refunds of the surplus of the input VAT over the output VAT (-200 c.u.).

¹³ If the input VAT exceeded the output VAT, the company would make a claim to the state, which would, on principle, be included in the VAT settlement for the next period or would demand a refund of VAT, which would be made by the state within 30 or 60 days (see note 11).

¹⁴ Articles 38 and 39 of the Value Added Tax Act (2004) stipulate that a taxable person should submit the VAT calculation to the competent tax authority. The taxable person shall state the tax liability calculated and shall pay VAT by the last working day of the month following the expiry of the tax period.

¹⁵ The total paid VAT on imports (60 c.u.) and paid excess of output over input VAT (40 c.u.).

Figure 2: *Payments of VAT on imports in the period between 2000 and 2004 (in millions of euros)*



Data Source: Ministry of Finance.

3 The effect of systemic VAT changes on the liquidity of the national budget

In the previous chapters, it was found that the systemic VAT changes after May 1, 2004 influenced mainly the liquidity of the national budget, as they resulted in lower revenue from VAT on imports, which was later partly compensated by increased VAT gross payments and lower VAT refunds.

In this chapter, we will analyse in detail the past trends of VAT payments and refunds (for the period 2000-2004). We will also present our forecasts about the dynamism and scope of VAT revenue¹⁶ for the tax periods 2005 and 2006. Since we already have the data about the actual realization of VAT revenue in 2005, we will also compare this data with our estimates.

a) Payments of VAT on imports

Payments of VAT on the import of goods and services were more or less consistent through the whole period between January 2000 and May 2004. In June 2004, the effect of entering the EU was shown for the first time, as payments from the VAT on imports became substantially lower, specifically: EUR 150 million lower than in May. However, in the past years, they used to be slightly higher in June than in May (Figure 2).

The VAT payments on imports are usually the highest in April, October and December due to increased imports during these months, or during the previous month (see VAT payment deadlines stated below).

The VAT payments on imports are made on every working day of the month. It can, however, be noticed that the majority of payments are made on the 15th or 16th day of a month, and on Mondays and, even more often, on Fridays.

Such dynamism is in accordance with Article 63 of the Act Implementing Customs Regulations of the European Union (2004), which stipulates that the normal deadline for tax payments is 10 days from the date of receipt of customs declaration, with two exemptions to that rule, which allow for a deferment of payment, namely:

- by monthly submissions of customs declarations, the deadline is the 16th day of the month following this calendar month;
- by weekly submissions of customs declarations the deadline for VAT payment is Friday of the fourth week following this calendar week.

Forecasts are based on the ARIMA model, determined by the Tramo/Seats method, because seasonal components and extreme values¹⁷ are present in import VAT payments and also in VAT gross payments and VAT refunds (due to the prolongation of the fiscal year - in 2002 for the last time, due to the accession to the EU and because of the amendments of the Value Added Tax Act - see Appendix 3).

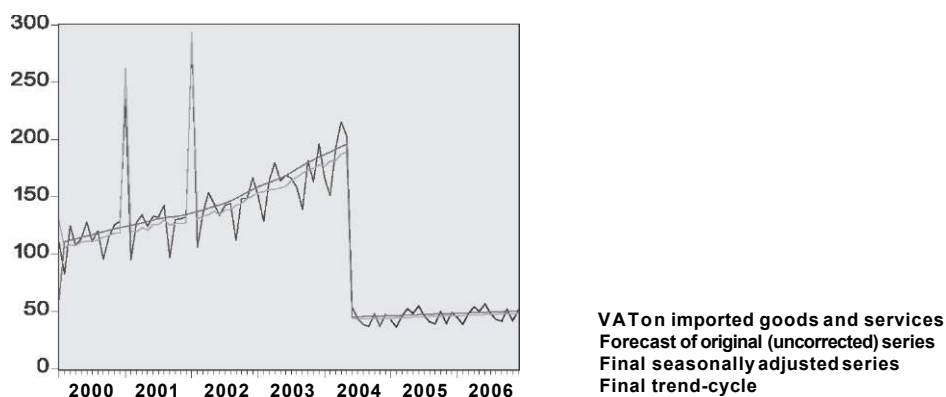
On the basis of the regression function (Figure 3 and Appendix 1a) we estimate that the monthly revenue from import VAT in the period between 2000 and 2004 increased on average by EUR 1.7 million. The accession to the EU, the effects of which are visible in June 2004, caused a decrease in these payments amounting to EUR 146 million. Because of the prolongation of the fiscal year, payments in January 2000-2002 were on average higher by EUR 113 million.

We estimated that between 2005 and 2006, the revenue from VAT on imported goods and services would vary between EUR 36 to 56 million. For both years, the minimum revenue was estimated for February (2005: EUR 36 million; 2006: EUR 39 million) and the maximum revenue for June (2005: EUR 55 million; 2006: EUR 56 million).

¹⁶ Total VAT revenue = VAT payments on imports + VAT gross payments - VAT refunds.

¹⁷ January 2000, 2001 and 2002 and June, July, August and November 2004 are treated as outliers.

Figure 3: Payments of import VAT and their forecasts for the period between 2000 and 2006 (in millions of euros)



Data Source: Ministry of Finance and own calculations.

In fact, in 2005, monthly revenue from VAT on imports was on average EUR 2.5 million lower than estimated. However, the revenue was — as expected — the lowest in February (EUR 30 million) and the highest in December (EUR 58 million) (see Appendix 2).

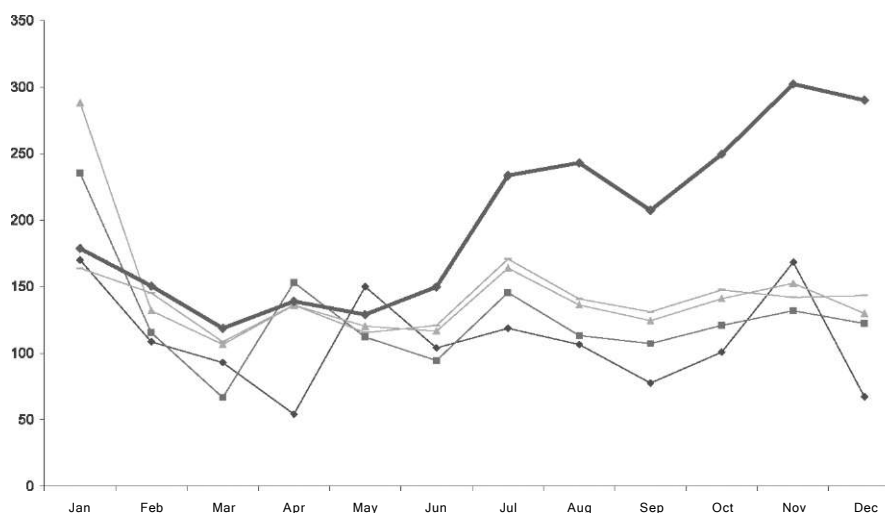
b) VAT gross payments

Trends of VAT gross payments in different years are rather similar, with payments being usually the highest in April, July and October. The only exception is the year 2000 and the period after EU accession (Figure 4). In 2000, the last day of the month was, in most cases, not a working day (in April, October and December), thus 50 % of VAT gross payments were carried out on the first working day of the subsequent month (Voje 2001), which is consistent with paragraph 101 of the General Administrative Procedure Act (1999). In all other years, no such delays occurred, except in March 2001, when half of taxes due were paid in the subsequent month (on April 2).

After EU accession, VAT gross payments started to increase substantially, which was mainly due to the transformation of a part of imports into intra-Community supply (the effect was seen for the first time in July) and amendments of the Value Added Tax Act (the effect was seen in November, when the growth of VAT gross payments reached its peak - they were higher by 116 % compared to the previous year).

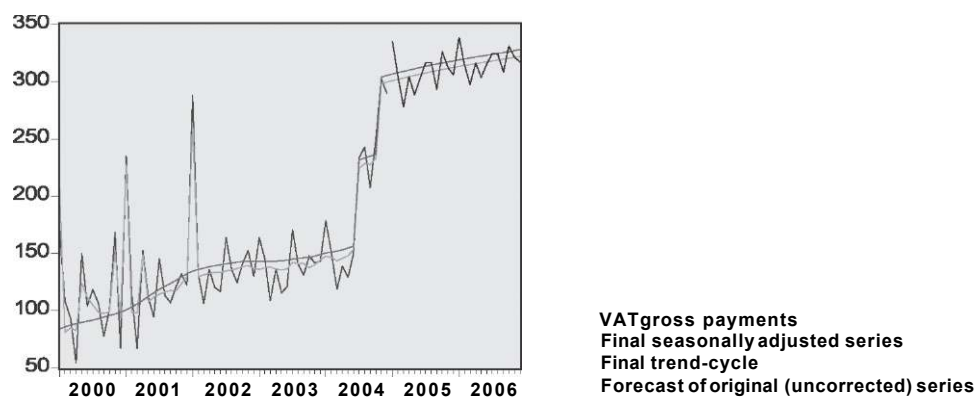
The estimated value of the regression function shows that monthly VAT gross payments in the period between 2000 and 2004 increased by on average EUR 1.1 million. Due to EU accession, which was reflected in July 2004, these payments increased by EUR 72 million, while due to the amendments of the Value Added Tax Act, which was reflected in November 2004, they increased by EUR 67 million. In addition, due to the prolongation of the fiscal year, VAT gross payments were on average higher by EUR 123 million in January 2000-2002 than before (Figure 5 and Appendix 1b).

Figure 4: VAT gross payments in the period between 2000 and 2004 (in million euros)



Data Source: Ministry of Finance.

Figure 5: VAT gross payments and their forecasts for the period between 2000 and 2006 (in millions of euros)



Data Source: Ministry of Finance and own calculations.

According to our forecasts, VAT gross payments in the period 2005-2006 should have reached from between EUR 278 and 338 million. For both years, the minimum gross payments were estimated for March (2005: EUR 278 million; 2006: EUR 297 million) and the maximum gross payments for January (2005: EUR 335 million; 2006: EUR 338 million).

However, in 2005, monthly VAT gross payments were on average EUR 138 million lower than estimated. As expected, they were the lowest in March (EUR 96 million) and the highest in January (EUR 222 million) (see Appendix 2).

c) VAT refunds

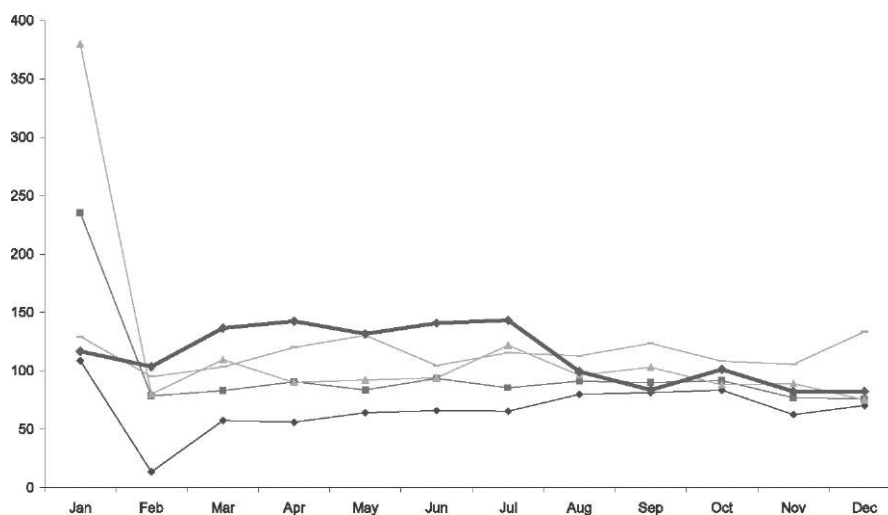
The trend of VAT refunds in the observed period is without substantial fluctuations (Figure 6). The only exception is January in the years 2000-2002 (due to the

prolongation of the fiscal years), when the Ministry of Finance made prior VAT refunds for February to taxable persons because VAT gross payments were higher than expected. As a consequence, VAT refunds in February were lower (Voje 2001).

As expected, VAT refunds started to decrease in the third month after EU accession, but the decrease was lower than expected¹⁸ (more in Chapter 4).

It can be estimated that monthly VAT refunds in the period from 2000-2004 increased, on average, by EUR 1.6 million. The accession to the EU, which was reflected in August 2004, led to a decrease of refunds amounting to EUR 49 million. Because of the prolongation of the fiscal year, refunds increased on average by EUR 154 million in January 2000-2002 (Figure 7 and Appendix 1c).

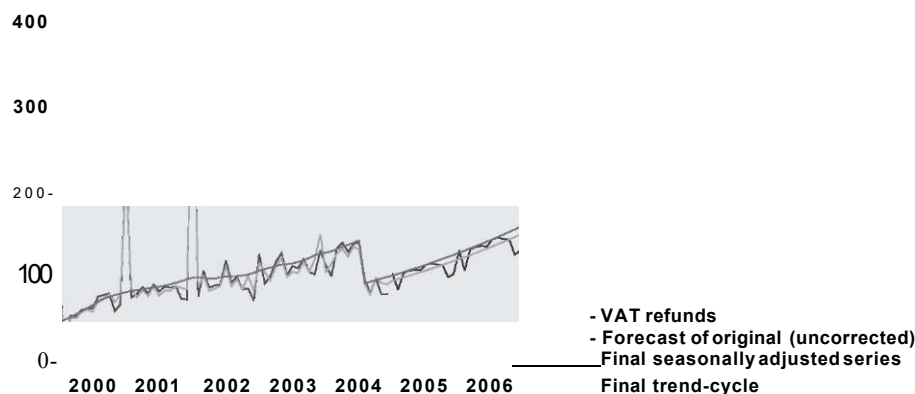
Figure 6: VAT refunds in the period between 2000 and 2004 (in millions of euros)



Data Source: Ministry of Finance.

¹⁸ In July 2004, refunds to exporters were, due to a relatively high input VAT after calculations for May, still high, as were the refunds to non-exporters in August.

Figure 7: VAT refunds and their forecasts for the period between 2000 and 2006 (in millions of euros)



Data Source: Ministry of Finance and own calculations.

The forecasts for the period 2005-2006 show that VAT refunds should have ranged from EUR 88 million to EUR 149 million. For both years, the minimum refunds were estimated for February (2005: EUR 88 million; 2006: EUR 110 million) and the maximum refunds for August (2005: EUR 119 million; 2006: EUR 149 million).

In fact, in 2005, monthly VAT refunds were on average EUR 16 million lower than estimated. The refunds were as expected the lowest in February (EUR 61 million) and the highest in April (EUR 145 million) (see Appendix 2).

VAT refunds have, due to their scope, a huge influence both on the liquidity and the execution of the national budget. Therefore, it is important in some situations that refunds are not made before the last possible term. Voje (2001) stresses that in case of a delay of monthly VAT gross payments and excise duties (which is the reason for the liquidity problems of the budget at the end of the month), refunds, which are to be made on the last day of a month, should also be delayed until the first working day of the subsequent month. The same rule, which gives taxable persons the right to delay payments without paying interest on delays, if the payment is to be made on a non-working day, can also be applied for the state.

4 Reasons for the decrease of VAT revenue after May 1, 2004

The majority of states faced the (liquidity) reduction of revenue at the time of their accession to the EU. Numerous reasons for such a situation can be found in existing literature, yet the literature does not mention the measures to avoid such reductions or give advice on how to prepare for such events and prevent negative consequences for budget liquidity.

As has already been stated, because of EU accession, a decrease in VAT in the amount of EUR 54 million was planned in the Slovenian budget for 2004. Later, it became obvious that the decrease would be higher than expected. A lower VAT value calculated on imported goods and services was not compensated by appropriately higher VAT gross payments and lower VAT refunds. The final decrease in VAT

revenue amounted to almost EUR 96 million. The difference between collected VAT and expected VAT is due to the following reasons (Draft materials of the TARS):

1. High imports during the months before accession to the EU;

During the first six months of 2004, imports were 35 % higher than the imports in the same period in 2003, with the highest increase in April and May, which is most probably due to speculations of companies before the introduction of amendments related to VAT charging and paying. As a consequence, input VAT on imports was higher, which caused a huge liquidity deficit of VAT gross payments in June, July and August.

According to Article 118 of the Rules on the Implementation of the Value Added Tax Act (2004) a taxable person cannot exercise his right to deduct input VAT on imported goods before the tax period in which he receives customs declaration for releasing goods into free circulation or before he receives the decision of customs authorities, on which the VAT has been calculated. In May, taxable persons frequently received customs declarations for their imports in April. This means that companies paid, in accordance with the old procedures, VAT on imports to the CARS¹⁹ and then exercised their right to deduct input VAT for imported goods in the tax calculations for May, which were submitted to the TARS in accordance with Article 38 until the last working day in June, when they made VAT payments to the national budget. It is thus logical that refunds made to exporters, who received refunds in July, after the calculations for May, and to others, who received tax refunds in August, remained high during the first couple of months after EU accession.

¹⁹ In accordance with the Slovenian customs regulations before May 1, 2004, VAT on imports of goods was paid to the national budget within 30 days from the receipt of the customs declaration or on the 15th of the month, following the month when the goods were released into free circulation. After May 1, 2004, taxes were to be paid ten days after the receipt of the customs declaration, or before the 16th day of the following calendar month.

2. *Changed ratio between imports from third countries and intra-Community acquisitions;*

The assumption that the scope of acquisitions from all EU member states would amount to approximately 80 % of the previous imports of goods was not fulfilled. After calculations for May, the scope of acquisitions from EU member states amounted to only 63 % of aggregate imports. After the July calculations, the number was closer to the above-mentioned assumption, since it amounted to 78 %. As the share of imports from third countries was at the beginning substantially higher than planned, VAT gross payments did not increase as expected.

One of the most important reasons for a different ratio between imports and intra-Community acquisitions is the procedure of closing customs warehouses, due to which taxable persons paid customs duty and VAT on imports (in May) for a large quantity of goods kept until then in those warehouses. This means that they deducted input VAT and, consequently, kept receiving high VAT refunds for a couple of months.

3. *Changed ratio between domestic acquisitions and domestic supplies (trade within the territory of Slovenia);*

After the VAT calculations for May 2004, the ratio between domestic acquisitions and supplies changed substantially. By comparison, the share of domestic acquisitions in total trade for the period October 2003-April 2004 amounted on average to 85 %, whereas in the tax period May 2004 it amounted to 97 %. A high share of acquisitions means a smaller difference between input and output VAT, and, subsequently, lower VAT payments (due to this, VAT payments in June were lower than expected).

The following reasons can be mentioned with regard to a high share of acquisitions in May:

- increased purchases of fixed assets;
- investments;
- the beginning of the season in some sectors (e.g. in the building sector, where warehouses are being stocked with building materials);
- increased import purchases; as it has already been said, the imports of taxable persons were higher than usual due to the closing and clearing of customs warehouses.

4. *Tax evasions and mistakes made by taxable persons in VAT calculations;*

In the EU, where there are no fiscal borders, effective tax control is rather difficult. TARS receives monthly VAT calculations, on which only imports from the EU are recorded, in addition to our fictitiously charged input VAT on one side and our output VAT on the other side. TARS has to check the origin of invoices and find out if the goods are from the EU member states. The following is likely to happen (Stanovnik 2002):

- a) zero-rated goods declared for export, would become domestic final consumption or
- b) zero-rated goods in state A, would become final consumption in state B, which would mean that the final consumer in state B would not pay VAT.

It is thus important for an exporter in state A to check if the buyer in state B is a taxable person and to submit the declaration to the tax authority in state A when selling goods that are exempt from VAT. This would prove that goods actually left state A (Tax policy in the European Union, 2000).

According to some estimates, VAT-related tax evasions due to fictitious exports amount to around EUR 70 billion annually in the EU (Stanovnik 2002). In Slovenia, long-term loss of VAT due to tax evasions is likely to reach between 0.5 % and 1 % of GDP (Kolar 2003). Estimates of the extent of tax evasion differ substantially from state to state and depend on many factors, namely the stability of the tax system, the experience and competence of tax authorities to control taxable persons, and on the quality and speed of data exchanged between tax authorities in the member states.

5. *Excess VAT was carried forward less often after June 2004;*

Carrying forward the excess VAT means that the taxable person does not claim refunds for a certain tax period and carries forward his right into the next period.

Summary and conclusions

It was expected at the time of Slovenia's EU accession, when a large part of imports became intra-Community supply, that, on one hand, payments of VAT on imports would decrease and that, on the other hand, VAT gross payments would increase and VAT refunds would decrease. If such a forecast had come true, only a liquidity delay for both VAT payments and returns would have appeared due to legal regulations regarding deadlines for the submission of tax calculations.

The effect, which was actually achieved, was less favourable than the one estimated - VAT on imports decreased, without being compensated by appropriately higher VAT gross payments or lower VAT refunds. In addition to the liquidity delay, a real loss of VAT revenue followed, which amounted to EUR 150 million at the end of 2004. A loss of EUR 54 million was estimated in the budget, whereas EUR 96 million represented an additional, unexpected loss of revenue.

Our estimates show that in the next tax periods, revenue from VAT should stabilise. However, if we compare the amount of VAT revenues from the adopted budget for 2005 (approximately EUR 2.5 billion), the actual realisation of these revenues (approximately EUR 1.4 billion) and our estimates for 2005 (approximately EUR 2.9 billion), we can conclude that the results of our regression models are far too optimistic.

But on the other hand, our regression models seem to be very precise if we compare the amount of VAT revenues from the adopted budget for 2006 (approximately EUR 2.7 billion) and our estimates for 2006 (also approximately EUR 2.7 billion). Therefore, it will be very interesting to see the actual amount of VAT revenues at the end of this year.

The realisation of VAT revenues in the next tax periods certainly depends on numerous factors, namely on the behaviour of taxable persons (tax evasion), which is rather difficult to predict, on tax control, where the exchange of information between taxable persons and tax authorities within the EU plays an important role, and the development of information systems. However, one of the biggest problems in the EU in the field of VAT is tax evasion, which can hardly be predicted, but, as has been mentioned earlier, have an important influence on VAT revenue and, consequently, on the liquidity and execution of the national budget. As a matter of fact, unexpected VAT revenue losses could force the government into more long-term borrowing to finance increased budget deficit.

References

1. Act Implementing Customs Regulations of the European Union (Official Gazette of the Republic of Slovenia, No 25/2004).
2. Amendment to the Budget of the Republic of Slovenia for the Year 2004 (Official Gazette of the Republic of Slovenia, No 130/2003).
3. Budget of the Republic of Slovenia for the Year 2005 (Official Gazette of the Republic of Slovenia, No 130/2003).
4. Budget of the Republic of Slovenia for the Year 2006 (Official Gazette of the Republic of Slovenia, No 116/2005).
5. Draft materials of the Tax Administration of the Republic of Slovenia - TARS.
6. General Administrative Procedure Act (Official Gazette of the Republic of Slovenia, No 80/1999).
7. Kirbiš, Monika (2005). *Javnofinančni denarni tokovi v Evropski uniji in likvidnost državnega proračuna*. Master's thesis. Ljubljana: Faculty of Economics.
8. Kolar, Milojka (2003). *Plače bodo razbremenjene, kapital bolj obremenjen*. *Finance* 100: 6.
9. Ministry of Finance - data bases and draft materials.
10. Ošljaj, Biserka (2004). *Davek na dodano vrednost v EU - kratko in jedrnato 3*. Ljubljana: MFB Consulting.
11. Rules on the Implementation of the Value Added Tax Act (Official Gazette of the Republic of Slovenia, No 17/2004).
12. Sixth Council Directive of 17 May 1977 on the Harmonization of the Laws of the Member States Relating to Turnover Taxes - Common System of Value Added Tax: Uniform Basis of Assessment (77/388/EEC) (Official Journal of the European Communities, L 145/1977).
13. Stanovnik, Tine (2002). *Javne finance*. Ljubljana: Faculty of Economics.
14. Tax Policy in the European Union (2000). Brussels: The European Commission.
15. Value Added Tax Act (Official Gazette of the Republic of Slovenia, No 134/2003).
16. Value Added Tax Act (Official Gazette of the Republic of Slovenia, No 97/2004).
17. Voje, Jerica (2001). *Vloga načrtovanja denarnih tokov pri upravljanju z likvidnostjo proračuna Republike Slovenije*. Master's thesis. Ljubljana: Faculty of Economics.

Appendix 1: Results of regression function assessments

a) Payments of VAT on imports

$$VAT\ import_t = 95,2657 + 1,6791t + 112,8714y'an - 145,6732/eve/_6$$

t =	(23,9927)	(13,0788)	(13,2662)	(-21,5469)
se =	(3,9706)	(0,1284)	(8,5082)	(6,7607)
p =	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)
n =	60			
R ² =	0,9162			
Adjusted R ² =	0,9117			

where $VATimport_t$ = VAT on imported goods and services, t = a time trend, jan = prolonged fiscal year; $jan = 1$ in January 2000-2002 and $jan = 0$ in other months, $level_6$ = a dummy variable to account for level shift, which happened in June 2004, when revenue loss from import VAT was noticed for the first time; $level_6 = 1$ for period beginning in June 2004 and $level_6 = 0$ for period before June 2004.

b) VAT gross payments

$$VAT\ payments_t = 97,4189 + 1,0620t + 123,1436/an + 72,0894/eve/_7 + 67,3646/eve/_11$$

t =	(31,2776)	(10,7412)	(18,3012)	(11,3180)	(7,0462)
se =	(3,1147)	(0,0989)	(6,7287)	(6,3695)	(9,5605)
p =	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)
n =	60				
R ² =	0,9511				
Adjusted R ² =	0,9475				

where $VATpayments_t$ = VAT gross payments, t = a time trend, jan = prolonged fiscal year; $jan = 1$ in January 2000-2002 and $jan = 0$ in other months, $level_7$ = a dummy variable to account for level shift, which happened in July 2004 - see Chapter 4; $level_7 = 1$ for period beginning in July 2004 and $level_7 = 0$ for period before July 2004, $level_{11}$ = a dummy variable to account for level shift, which happened in November 2004 - see Appendix 3; $level_{11} = 1$ for period beginning in November 2004 and $level = 0$ for period before November 2004.

c) VAT refunds

$$VAT\ refunds_t = 51,2507 + 1,5975t + 153,9301y'an - 48,7861/eve/_8$$

t =	(8,1023)	(8,1034)	(11,1656)	(-4,0502)
se =	(6,3255)	(0,1971)	(13,7861)	(12,0452)
p =	(0,0000)	(0,0000)	(0,0000)	(0,0002)
n =	60			
R ² =	0,7385			
Adjusted R ² =	0,7245			

where $VATrefunds_t$ = VAT refunds, t = a time trend, jan = prolonged fiscal year; $jan = 1$ in January 2000-2002 and $jan = 0$ in other months, $level_8$ = a dummy variable to account for level shift, which happened in August 2004 - see Chapter 4; $level_8 = 1$ for period beginning in August 2004 and $level_8 = 0$ for period before August 2004.

Appendix 2: A comparison between actual and forecasted VAT revenue in 2005

Figure 8: VAT on imports (in millions of euros)

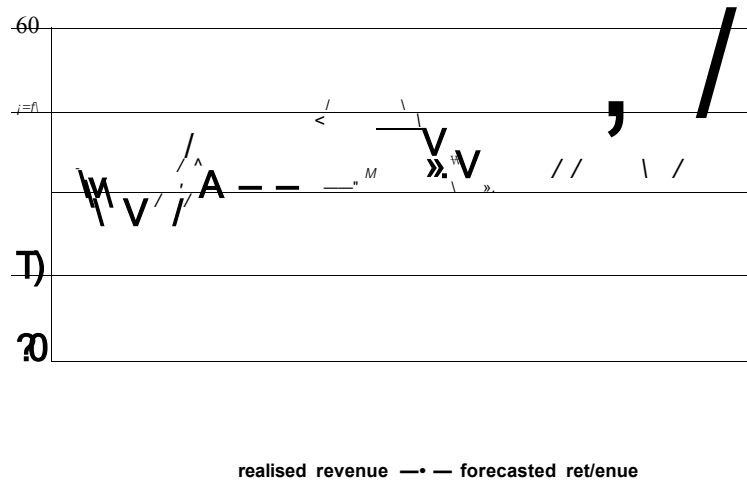


Figure 9: VAT gross payments (in millions of euros)

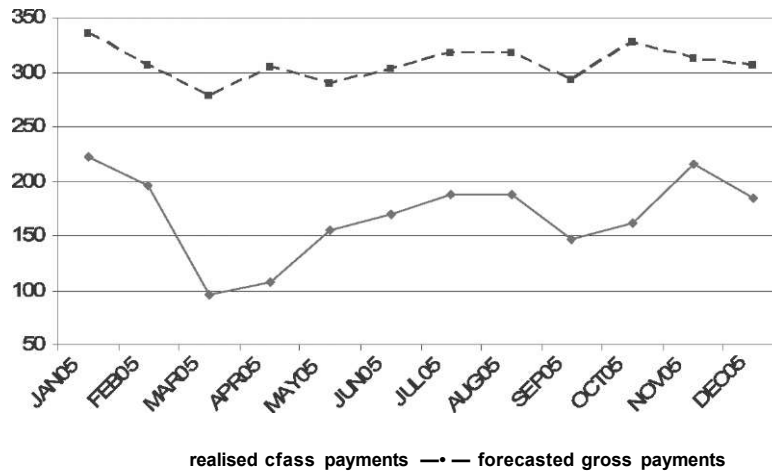
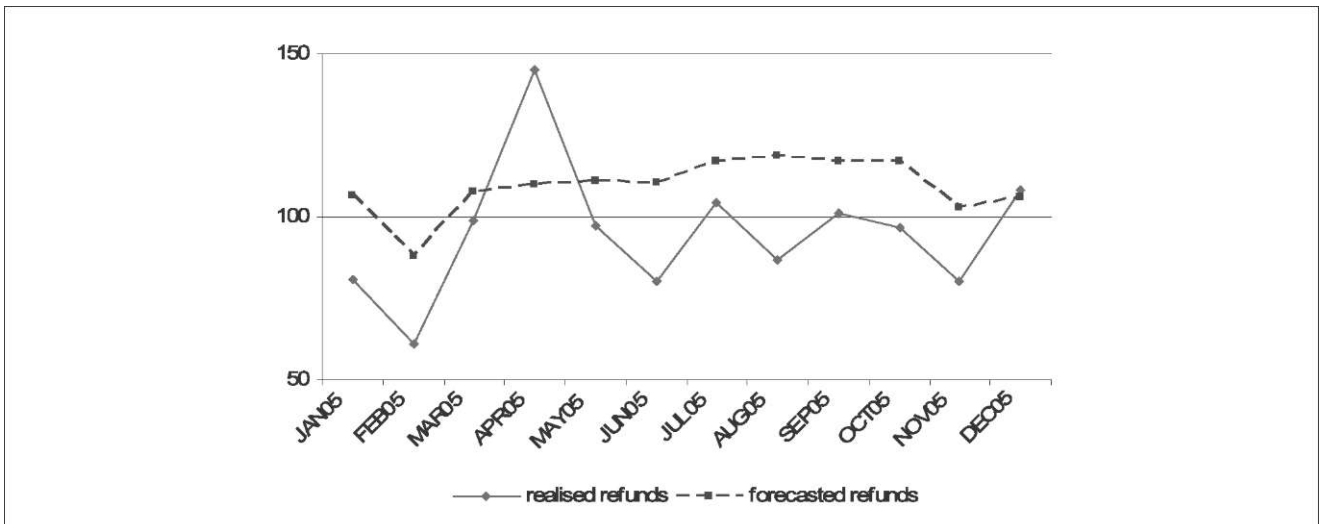


Figure 10: VAT refunds (in millions of euros)



Appendix 3: The effect of the amended Article 40 of the Value Added Tax Act

In October 2004, amendments to the Slovenian Value Added Tax Act were accepted, which was in force from May 1 until the end of October 2004 on the initiative of the European Court of Justice. The amendments took formal effect in the November tax period, i.e. for tax calculations, which were submitted by taxable persons, whose tax period is the calendar month, by the end of December.

Article 40 of the Value Added Tax Act (2003) allowed taxable persons to take into account all invoices for the input VAT, which they received for the trade of goods and services on their behalf, if the services had been performed or the goods received in the tax period to which the tax calculation refers and if the invoice had been issued in the tax period to which the tax calculation refers, and the taxable person received the invoice before they submitted their tax calculation to the tax authority.

According to the amended Article 40 (Value Added Tax Act, 2004) the deduction of input VAT can be taken into account in the tax calculation, in which the taxable person receives the invoice for the trade of goods and services on his behalf. In this way, the possibility for tax evasion through so-called *tax roundabouts* is limited. They represent the most frequent form of tax evasion in trade between EU member states in which the supplier never pays the charged VAT into the national budget, whereas the buyer of the goods exercises his right for the refund of the charged VAT.

The above-mentioned amendment of the Value Added Tax Act can be illustrated by the following example:

Example 2: *Article 40 of the Value Added Tax Act - before and after the amendment*

Conditions: *goods supplied: November 25 invoice issued: November 25 invoice received: December 3*

According to Article 40 of the Value Added Tax Act before the amendment, a *taxable person*, who received the invoice, would take into account the amount of VAT stated on the invoice as input tax *in November's VAT calculation*, which would have to be submitted by December 31 at the latest, under the condition that the tax calculation is submitted after the invoice has been received (after December 3).

According to the amended Value Added Tax Act, a *taxable person* can use the received invoice as the basis for the deduction of input VAT not earlier than *in December's VAT calculation*, which must be submitted by the last working day in January.

In both cases, the *supplier of goods* presents the same amount of VAT as his commitment to the national budget (output VAT) *in November's VAT calculation*, submitted until the end of December and for which he makes a payment to the national budget after his input VAT has been deducted.

The amendment of Article 40 of the Value Added Tax Act causes a liquidity shift. Taxable persons, who do not receive the invoice in the same tax period, in which it was issued, have to carry the liquidity burden of the input VAT for a month longer (they pay it to the supplier, who pays it to the national budget). They can exercise their right for deduction when they receive the invoice. This was the main reason for substantially higher VAT gross payments and lower VAT refunds in November and December 2004 than in previous months.

PROBLEM DEFINICIJE DRUŽINSKIH PODJETIJ: PRIMER SLOVENIJE

Problem of Definition of Family Enterprises: Case of Slovenia

1 Uvod

Družinska podjetja predstavljajo pomemben del gospodarstva v številnih državah. Tako naj bi po nekaterih ocenah predstavljala več kot dve tretjini vseh podjetij v razvitih tržnih gospodarstvih (Westhead in Cowling 1998, 31 in tam navedeni viri). Družinska podjetja se pogosto enačijo z malimi in srednje velikimi podjetji, kar pa ne drži. Številna znana, velika podjetja so družinska.¹ Eden od zadnjih poskusov, da bi prikazali pomen in delež družinskih podjetij v svetu, je raziskava IFERA.² Raziskava je bila izvedena s ciljem zbrati podatke o deležu družinskih podjetij v svetu. Zbrani podatki kažejo, da družinska podjetja prevladujejo v strukturi vseh podjetij v številnih evropskih državah (IFERA 2003): Belgija (70 %), Ciper (80 %), Finska (80 %), Francija (več kot 60 %), Grčija (80 %), Italija (93 %), Nemčija (60 %), Nizozemska (74 %), Portugalska (70 %), Španija (75 %), Švedska (79 %) in Velika Britanija (70 %). Tudi raziskava GEM 2002³ je nakazala, da družinska podjetja predstavljajo pomemben del svetovnega gospodarstva. Po podatkih te raziskave je 84 % novih in 88 % uveljavljenih podjetij v družinski lasti. Pri interpretaciji teh in tudi drugih podatkov moramo biti previdni, ker so uporabljene različne definicije družinskih podjetij in ker je tudi statistična verodostojnost podatkov različna. Kljub temu podatki nakazujejo, da imajo družinska podjetja pomemben vpliv na globalno gospodarstvo.

Družinska podjetja so zaradi svoje številčnosti, razvojnih, upravljaljsko-vodstvenih in drugih posebnosti predmet številnih raziskav, hkrati pa narašča zanimanje za to skupino podjetij tudi pri državnih, svetovalnih, izobraževalnih in drugih institucijah.⁴ Z medsebojnim povezovanjem poskušajo tudi družinska podjetja sama opozoriti okolje na specifične probleme, s katerimi se soočajo. Tako npr. GEEF (European Group of Family Enterprises) - Evropska organizacija družinskih podjetij poskuša doseči, da bi med državami članicami EU prevladalo spoznanje o družinskih podjetjih kot podjetjih, ki imajo številne prednosti, pa tudi slabosti ter

¹ Tako npr. Morck in Yeung (2003) navajata podatke, da družina Wallenberg nadzira kar 43 % švedskega gospodarstva, družinsko podjetja Noboa pa zagotavlja prihodek kar trem od enajstih milijonov prebivalcev Ekvadorja.

² »International Family Enterprise Research Academy« (kratica: IFERA) je neprofitna organizacija za vzpodbujanje raziskav o družinskih podjetjih in ima svoj sedež v Barceloni, Španija. Med januarjem in avgustom 2002 so se z vprašalnikom obrnili na 45 držav, da bi zbrali podatke o družinskih podjetjih v teh državah. Kar 40 % jih ni moglo podati nobene ocene (IFERA 2003).

³ Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002. Summary Report.

⁴ Tako npr. Sharma (2004, 1-2) ugotavlja, da narašča zanimanje za proučevanje družinskih podjetij in da to področje raziskovanja v zadnjem času zelo napreduje. Svoje ugotovitve utemeljuje s podatki o številu člankov, publikacij, študijskih programov za družinska podjetja, raziskavah o družinskih podjetjih in članstvu v različnih združenjih družinskih podjetij. Njena raziskava o številu objavljenih člankov v recenziranih revijah (poizvedba v ABI Inform) je pokazala izjemno naraščanje števila objav s tega področja: do leta 1989 le 33 člankov, 110 člankov v obdobju 1990-1999 (povprečno 11 člankov na leto) in 195 člankov v obdobju štirih let od 2000 do 2003 (skoraj 49 člankov na leto).

dr. Mojca Duh, doc.

dr. Polona Tominc, izr. prof.

dr. Miroslav Rebernik, red. prof.

Univerza v Mariboru
Ekonomsko-poslovna fakulteta

Izvleček

UDK: 334.722.24(497.4)

V razvitih tržnih gospodarstvih predstavljajo družinska podjetja po nekaterih ocenah več kot dve tretjini vseh podjetij. Delež podjetij, ki jih lahko opredelimo kot družinska, je zelo odvisen od uporabljenih definicij. Ker ne obstaja univerzalna in splošno sprejeta definicija družinskega podjetja, danes ne razpolagamo z natančnimi in primerljivimi podatki o deležu družinskih podjetij v svetu in tudi ne v Sloveniji. V prispevku podajamo predlog definicij in kriterijev za razmejitev malih in srednje velikih družinskih in nedružinskih podjetij ter rezultate raziskave o deležu in značilnostih družinskih podjetij v Sloveniji.

Ključne besede: družinsko podjetje, definicija družinskega podjetja, Slovenija, podjetništvo

Abstract

UDC: 334.722.24(497.4)

According to different estimates, family enterprises account for over two-thirds of all businesses in many developed market economies. The share of enterprises which are defined as family owned depends highly on the definition used. The lack of a universally agreed-upon definition of a family enterprise is the main reason for the fact that there are no statistics complete enough to map the presence of family enterprises throughout the world and also in Slovenia. In this paper criteria and definitions for distinguishing small and medium-sized family and non-family enterprises are proposed. The results of empirical research on the share and characteristics of Slovenian family enterprises are also presented in the paper.

Key words: family enterprise, definition of a family enterprise, Slovenia, entrepreneurship

JEL: M13, L25

specifične probleme.⁵ Tovrstno pozornost »uživajo« družinska podjetja v ZDA šele zadnjih trideset let, v Evropi pa so predmet resnejšega proučevanja šele od devetdesetih let 20. stoletja (Neubauer in Lank 1998, 3). Zanimarjanje enkratnosti družinskih podjetij in njihovega prispevka gospodarstvu v preteklosti je po mnenju številnih raziskovalcev (npr. Chua, Chrisman in Steier 2003, Neubauer in Lank 1998, Winter idr. 1998) preprečevalo razvoj celovite teorije družinskega podjetja. Prav tako še vedno ne razpolagamo z univerzalno in splošno sprejeto definicijo družinskega podjetja, kar je tudi eden od razlogov, da ni dovolj popolnih in primerljivih podatkov o deležu družinskih podjetij v svetu. Dodatno otežuje zbiranje podatkov o številu družinskih podjetij tudi dejstvo, da je podatke, ki jih narekujejo kriteriji za opredelitev družinskega podjetja, zelo težko pridobiti.

V Sloveniji je proučevanje družinskih podjetij še relativno mlado, zato ne razpolagamo z zanesljivimi podatki o številu in strukturi družinskih podjetij in tudi ne moremo zadovoljivo odgovoriti na vprašanje o njihovem pomenu za slovensko gospodarstvo.⁶ Oblikovanje podpore ter ukrepov za razvoj družinskih podjetij v Sloveniji pa zahteva poznavanje deleža družinskih podjetij med vsemi podjetji, njihovega prispevka k razvoju gospodarstva, ustvarjanju delovnih mest in konkurenčnosti. Zaradi odsotnosti univerzalne definicije družinskega podjetja pa je jasna opredelitev, kaj razumemo s pojmom družinsko podjetje, temeljnega pomena za proučevanje in spodbujanje razvoja družinskih podjetij. Raziskavo smo tako zasnovali s ciljem, da oblikujemo predlog definicij in kriterijev za razmejitve družinskih in nedružinskih podjetij ter jih uporabimo za proučitev pomena in značilnosti družinskih podjetij v Sloveniji.⁷ V prvem delu prispevka podajamo zbirna spoznanja proučitve novejših definicij družinskih podjetij ter na osnovi teh spoznanj izoblikovan predlog definicij in kriterijev za proučitev družinskih podjetij v Sloveniji. V drugem delu navajamo rezultate raziskave o pomenu in značilnostih družinskih podjetij v Sloveniji.

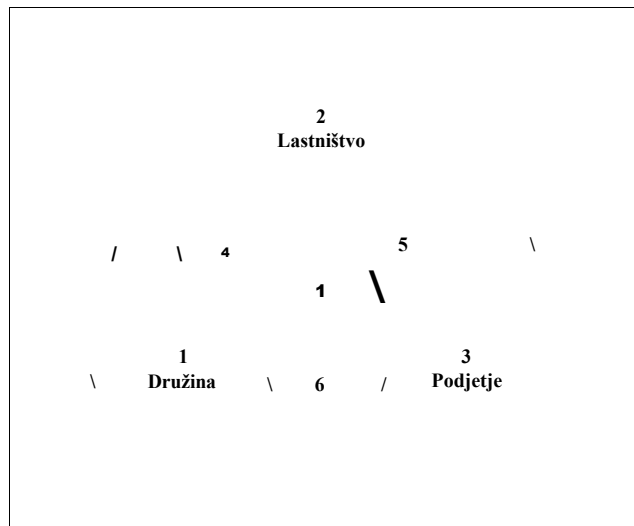
2 Družinska podjetja kot posebna vrsta podjetij

Družinska podjetja pogosto opredeljujemo kot posebno vrsto podjetij. Toda, kaj je družinsko podjetje? To je vprašanje, na katerega še vedno ne moremo podati jasnega odgovora, predvsem zaradi odsotnosti univerzalne definicije družinskega podjetja. Večina raziskovalcev se strinja, da je vključitev družine v podjetje tista značilnost, po kateri se ta

podjetja razlikujejo od drugih; hkrati pa opozarjajo, da je naše razumevanje tovrstne različnosti in njenega vpliva na uspešnost podjetja še vedno nepopolno (npr. Chua, Chrisman in Steier 2003, 331). Udeležba družine se ponavadi nanaša na udeležbo članov družine v lastništvu in menedžmentu, s tem pa družina pomembno vpliva na številne razsežnosti razvoja ter delovanja podjetja. Gersick idr. (1997) ponazarjajo družinsko podjetje kot celoto treh neodvisnih, vendar prekrivajočih se (pod)sistemov: podjetja, lastništva in družine (t. i. model treh krogov družinskega podjetja ponazorjen na *sliki 1*). Vsakega posameznika v družinskem podjetju lahko uvrstimo v eno od sedmih področij v prekrivajočih se krogih, ki predstavljajo (pod)sisteme.⁸

Gersick idr. (1997) so modelu treh krogov družinskega podjetja dodali še novo komponento, tj. čas. Nastal je razvojni model, kjer ima vsak od podsistemov (družina, podjetje, lastništvo) svojo razvojno pot, hkrati pa so njihova razvojna spreminjanja tudi soodvisna. Dosežene spremembe vseh treh podsistemov v nekem določenem časovnem trenutku opredeljujejo družinsko podjetje s posebnimi značilnostmi. Možnih kombinacij doseženih razvojnih stopenj podsistemov ter njihovih interakcij je seveda mnogo, s tem pa tudi družinskih podjetij z značilnostmi in problemi, ki jih pred njih postavljajo spremembe v družini, podjetju in lastništvu. To pa nakazuje tudi vso kompleksnost in raznolikost družinskih podjetij.

Slika 1: Model treh krogov družinskega podjetja



Vir: Gersick idr. (1997, 6)

Opisani model družinskega podjetja pa ne predstavlja uporabne, operativne definicije družinskega podjetja, zato v nadaljevanju podajamo zbirna spoznanja o izbranih

⁵ GEEF se je tudi aktivno vključila v javno obravnavo »Green Paper of Entrepreneurship« (http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/green_paper/contributions_organisations_eur.htm).

⁶ Večina dosedanjih raziskav o družinskih podjetjih v Sloveniji je bila izvedena na manjših vzorcih podjetij (npr. Duh 1999, Duh 2003), z izjemo doktorske raziskave Vadnjala (2005) in raziskave, ki jo predstavljamo v tem članku.

⁷ Članek je delni rezultat raziskovalnega programa Podjetništvo za inovativno družbo P5-0023, ki ga financira Javna agencija za raziskovalno dejavnost; nekateri izsledki tega programa so bili objavljeni tudi v Slovenskem podjetniškem observatoriju.

⁸ Oseba, ki ima le eno vez s podjetjem, je v enem od zunanjih področij (1, 2 ali 3). Posamezniki, ki imajo več kot eno vez s podjetjem, so uvrščeni v enega od prekrivajočih se področij, ki pripadajo dvema ali trem krogom istočasno. Npr. lastnik, ki je tudi član družine, vendar ni zaposlen v podjetju, bo v področju 4, ki je znotraj kroga družine in kroga lastništva. Lastnik, ki je član družine in je zaposlen v podjetju, bo v osrednjem področju 7, ki je znotraj vseh treh krogov.

novejših definicijah družinskega podjetja ter predlog kriterijev in definicij, primernih za proučevanje družinskih podjetij v Sloveniji.

3 Poskusi definiranja družinskega podjetja

Poskusi definiranja družinskih podjetij izhajajo iz potrebe po razlikovanju tovrstnih podjetij od nedružinskih podjetij. Tako danes razpolagamo s številnimi definicijami družinskega podjetja (npr. Handler 1989, Westhead in Cowling 1998, Chua, Chrisman in Sharma 1999, Astrachan, Klein in Smyrniotis 2002, Astrachan in Shanker 2003), vendar do danes nobena od definicij ni splošno sprejeta. Številni poskusi definiranja družinskega podjetja so odprli tudi vprašanje o *homogenosti družinskih podjetij*. Empirične raziskave so namreč pokazale, da se ta podjetja med seboj razlikujejo glede na obseg in način vključitve družine v podjetje (Westhead in Cowling 1998, 50; Sharma 2004, 4). Poskusi, da bi tovrstna spoznanja upoštevali pri oblikovanju definicij, se razvijajo (Sharma 2004, 4) v treh smereh: uporaba več operativnih definicij (npr. Westhead in Cowling 1998, Astrachan in Shanker 2003), razvoj skal (lestvic), ki naj bi zaobsegle različne vrste vključevanja družine (npr. Astrachan, Klein in Smyrniotis 2002), in razvoj tipologij družinskih podjetij (npr. Sharma 2002).

Astrachan in Shanker (2003) sta oblikovala tri operativne definicije družinskih podjetij (široko, srednjo, ozko) ob upoštevanju treh načinov in obsegov vključevanja družine. Na osnovi njune široke definicije se med družinska podjetja uvrščajo tista, ki izpolnjujejo naslednje značilnosti: družina ima prevladujoč vpliv na strateško usmeritev podjetja in je vključena v podjetje. Njuna srednja definicija zahteva izpolnjevanje še naslednjih značilnosti za uvrstitev med družinska podjetja:

- Ustanovitelj ali naslednik (potomec) vodi podjetje, družina je vključena v vsakodnevno delovanje podjetja.
- Podjetje namerava ostati v družini - lastnik namerava predati podjetje nasledniku - članu družine. Ta zahteva je, kot ugotavljata avtorja, lahko zelo kočljiva z vidika možnosti kvantifikacije. Vendar pa jo utemeljujeta s tem, da bodo planske in strateške odločitve, kadar je del podjetnikove vizije izgradnja podjetja za otroke, drugačne od tistih v nedružinskih podjetjih.

Njuna ozka definicija pa zahteva izpolnitev naslednjih značilnosti:

- Več generacij družine ima pomemben vpliv na podjetje.
- Več kot en član lastniške družine ima menedžerske odgovornosti.

Na osnovi uporabe zgornjih definicij sta avtorja izdelala oceno o deležu in pomenu družinskih podjetij v ZDA (delež v BDP in zaposlenih): glede na široko definicijo je v ZDA 24,2 milijona družinskih podjetij, po srednji definiciji je takšnih podjetij 10,8 milijona ter po ozki definiciji 3 milijone družinskih podjetij. Avtorja ugotavljata, da rezultati kažejo, kako izbira definicije vpliva na število družinskih podjetij. Pri tem poudarjata, da najožja definicija ni tista, ki odraža

resnična ali najbolj družinska podjetja. Gre le za to, da so na ta način najbolj ozko definirana.

Westhead in Cowling (1998) sta predlagala uporabo več definicij za merjenje obsega aktivnosti družinskih podjetij v Veliki Britaniji. V svoji raziskavi sta tako uporabila štiri kriterije, ki se tudi najpogosteje uporabljajo v raziskavah družinskih podjetij:

- Najvišji menedžer dojema podjetje kot družinsko podjetje.
- Več kot 50 % navadnih delnic z glasovalno pravico je v lasti članov ene širše družine.
- Družinski člani so vključeni v menedžerski tim.
- Podjetje je v lasti vsaj druge generacije članov družine.

S kombinacijo teh štirih kriterijev sta prišla do sedmih različnih definicij družinskih podjetij in jih tudi uporabila za raziskavo v Veliki Britaniji. Prišla sta do naslednjih ugotovitev: kar 78,5 % najvišjih menedžerjev dojema podjetje kot družinsko, glede na večinsko lastništvo družine (več kot 50 %) pa je družinskih podjetij 81 %. Delež družinskih podjetij se je zelo zmanjšal, ko sta uporabila dva ali več kriterijev. Družinskih podjetij, ki ustrezajo najožji definiciji (dojemanje podjetja kot družinskega, večinsko družinsko lastništvo, večinska udeležba članov družine v menedžerskem timu, vsaj druga generacija družine v podjetju), je le 15 %.

Kriterije in definicije, ki sta jih razvila Westhead in Cowling (1998), so v nekoliko spremenjeni obliki uporabili tudi za raziskavo družinskih podjetij na Nizozemskem (Hulshoff 2001). Za raziskavo so oblikovali pet definicij, ki se od predloga Westheada in Cowlinga razlikujejo po tem, da dojemanja podjetja kot družinskega podjetja niso upoštevali kot dovolj relevanten kriterij.

Astrachan, Klein in Smyrniotis (2002) so razvili lestvico za ocenjevanje obsega udeležbe družine in njenega vpliva na uspešnost katerega koli podjetja. Njihova skala je sestavljena iz treh podskal: moč (angl. power), izkušnje (angl. experience) in kultura (angl. culture). Od tod izhaja tudi ime skale, tj. skala F-PEC (angl. F-PEC scale). Skala moči upošteva vpliv družine na podjetje glede na obseg njene udeležbe v lastništvu, upravljanju in vodenju. Skala je zasnovana tako, da omogoča upoštevanje pravnih, političnih in gospodarskih posebnosti v posameznih državah. Skala izkušenj se nanaša na nasledstvo in na število članov družine, ki prispevajo v podjetju. Mnogi avtorji kot družinska podjetja pojmujejo le tista, v katerih nameravajo prenesti lastništvo ali vodenje na naslednjo generacijo. Drugi avtorji postavljajo zahtevo, da se je moral izvršiti vsaj že en prenos na naslednjo generacijo. Nekateri pa obravnavajo podjetja ustanoviteljske generacije kot poseben primer družinskih podjetij. Kljub različnim pogledom pa se večina avtorjev strinja, da vsaka naslednja generacija družine doprinese znatne in dragocene izkušnje tako družini kot tudi podjetju. Kulturna skala meri, v kolikšnem obsegu se družinske vrednote in vrednote podjetja prekrivajo, kakor tudi stopnjo zavezanosti družine podjetju. Avtorji poudarjajo, da skala F-PEC v svojem bistvu

ni namenjena natančnemu definiranju družinskega podjetja ali razlikovanju družinskih podjetij od drugih vrst podjetij, temveč merjenju obsega družinskega vpliva v katerem koli podjetju. Skalo so že testirali na vzorcu podjetij v ZDA, Nemčiji, Avstraliji in Angliji.

Na osnovi proučitve novejših poskusov definiranja in raziskav družinskih podjetij (Westhead in Cowling 1998, Hulshoff 2001, Astrachan, Klein in Smyrniotis 2002, Astrachan in Shanker 2003, Sharma 2004) lahko pritrdimo ugotovitvi, da splošno sprejeta definicija družinskega podjetja še vedno ne obstaja. Prepoznavanje obsega aktivnosti družinskih podjetij v narodnem gospodarstvu pa je močno odvisno ravno od tega, kako smo družinsko podjetje definirali (na to opozarjajo npr. Westhead in Cowling (1998), Astrachan, Klein in Smyrniotis (2002) ter Sharma (2004)). Da pa je definicija uporabna, mora biti nedvoumna in transparentna na tak način, da jo lahko kvantificiramo. Prav tako mora njena uporaba pripeljati do zanesljivih in veljavnih rezultatov (Astrachan, Klein in Smyrniotis 2002, 46).

Upošteva vse do sedaj navedena spoznanja menimo, da so za *raziskavo družinskih podjetij v Sloveniji primerni kriteriji in definicije*, ki sta jih oblikovala Westhead in Cowling (1998). Definicije, ki stajih uporabna, so teoretično utemeljene in praktično izvedljive. Avtorja sta uporabnost definicij preverila tudi na vzorcu podjetij v Veliki Britaniji, uporabili pa so jih v nekoliko spremenjeni obliki tudi na Nizozemskem (že omenjena raziskava Hulshoffove 2001). Predlagani kriteriji, tj. dojemanje podjetja kot družinskega, vključenost družine v lastništvo in vodenje podjetja, generacija družine v podjetju, se posamezno ali v kombinaciji pojavljajo v mnogih raziskavah družinskih podjetij. Pomemben argument za izbiro teh definicij (in s tem kriterijev) je tudi ta, da nam uporaba več definicij omogoča opredelitev različnih skupin družinskih podjetij z različno izraženimi značilnostmi.

Pri proučevanju družinskih podjetij je temeljnega pomena tudi poznavanje družine, kaj je družina in kako je opredeljena. Družina je opredeljena kot najpomembnejša in najelementarnejša oblika človeške združbe. Na angleškem govornem območju (The World Book Encyclopedia 1994, 1993, 1992, 19-21) se za družino (angl. family), ki jo sestavljata zakonska partnerja - starša in njuni otroci, uporablja pojem nuklearna (jedrna) družina (angl. nuclear family). Družina s samo enim od staršev je enoroditeljska družina (angl. single-parent family). Če poročeni otroci s svojimi zakonskimi partnerji žive s starši, se za takšno družino uporablja pojem razširjena družina (angl. extended family). Razširjeno (širšo) družino sestavljajo tudi tete, strici ter bratrance in sestrične. Vsi ti sorodniki tvorijo razširjeno družino tudi, če žive v ločenih domovih. Pojem družina torej navadno pomeni skupino sorodnikov, ki žive skupaj, prav tako pa se pojem družina nanaša tudi na prednike in druge sorodnike.

Na nemškem govornem območju se za družino (nem. die Familie), ki jo sestavljajo starši in otroci, uporablja pojem ožja (jedrna) družina (nem. Kernfamilie) (Gabler Wirtschafts-Lexikon 1983, 1463-1470, 2367), ki je torej dvogeneracijska

družina (nem. Zweigenerationenfamilie). Ločimo pa v okviru tega popolno družino (nem. Vollfamilie), v kateri oba starša živita z otroki, ter nepopolno družino (nem. Halbfamilie), v kateri le eden od staršev živi z otroki. Za večgeneracijsko družino (nem. Mehrgenerationen-Familie), tj. za družino, ki je sestavljena iz več sorodstveno povezanih ožjih družin, se uporablja pojem velika družina (nem. Groa-Familie). Za dvogeneracijsko družino (starši z otroki) se uporablja tudi pojem mala družina (nem. Kleinfamilie), ki je družina v ožjem pomenu, k družini v širšem pomenu pa spada tudi sorodstvo, zlasti takrat, kadar živi v skupnem gospodinjstvu.

V Sloveniji ločimo, glede na sestavo družine, naslednje vrste družin (Enciklopedija Slovenije 1988, 381): dvogeneracijsko (nuklearno) družino, ki jo sestavljajo starši in otroci - različici dvogeneracijske družine sta dvoroditeljska družina, v kateri sta navzoča oče in mati, ter enoroditeljska družina, ki jo sestavljajo otroci in le eden od staršev (oče ali mati). Nadalje ločimo sestavljeno družino, ki sestoji iz več družinskih jeder (nuklearnih družin), ki lahko pripadajo isti ali različnim generacijam, in razširjeno družino, ki navadno obsega eno družinsko jedro in bližnje, navadno neporočene, ostarele ali ovdovele sorodnike. Pojavlja se tudi pojem rodbina (rod) (Enciklopedija Slovenije 1996, 250), ki pa se v vsakdanji uporabi meša s pojmom družina. V širšem pomenu so rodbina vsi sorodniki, v ožjem pomenu pa sorodniki, ki živijo in gospodarijo skupaj. Na angleškem govornem območju se glede na opredeljeno tudi za rodbino uporablja pojem »family« (torej družina; včasih tudi »clan«) in podobno na nemškem govornem področju pojem »die Familie« (včasih tudi »die Sippe«, »die Klan«).

V večini definicij in raziskav družinskih podjetij se družina pojmuje širše, torej ne zgolj kot nuklearna družina, ampak tudi kot sestavljena, razširjena, širša ali velika družina oziroma rodbina, čeprav se avtorji pogosto izogibajo eksplicitni definicij družine. Po mnenju nekaterih avtorjev (npr. Chua, Chrisman in Steier 2003, Stewart 2003, Winter idr. 1998) se zato premalo pozornosti usmerja proučevanju strukture in sestave družine ter vpliva le-teh na podjetje.

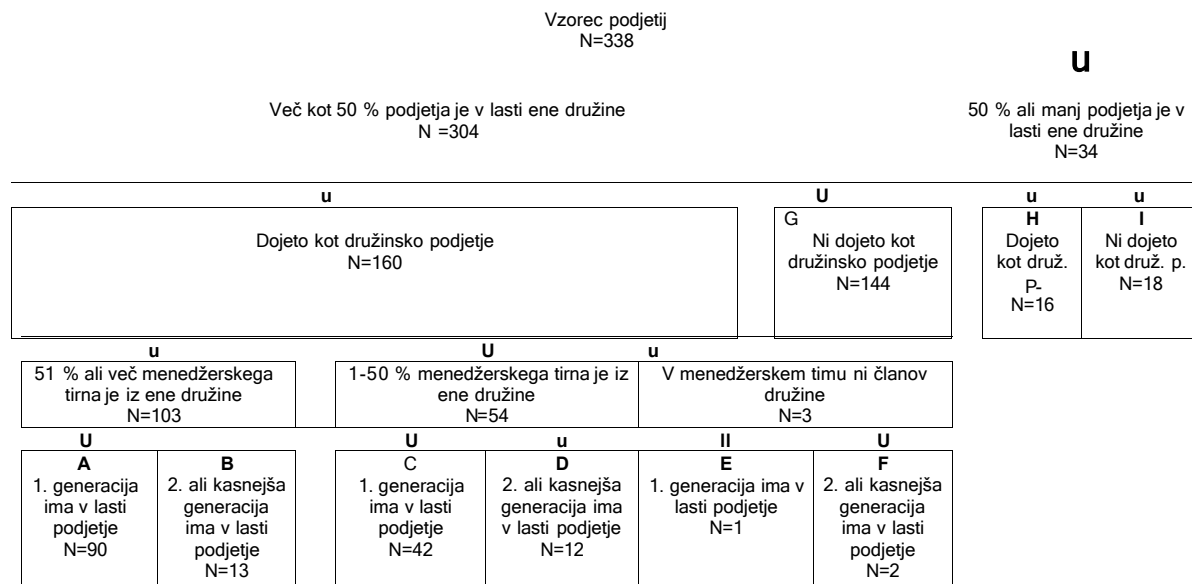
V nadaljevanju prispevka navajamo rezultate raziskave o pomenu in značilnostih družinskih podjetij v Sloveniji. V raziskavi smo uporabili predlagane definicije in kriterije ter preverili njihovo uporabnost za slovensko gospodarstvo. Družino pojmuje širše in ne zgolj kot nuklearno družino.

4 Empirična raziskava družinskih podjetij v Sloveniji

4.1 Vzorec in metodologija

V vzorec je bilo zajetih skupno 350 mikro, malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji. Na vprašanja so odgovarjali lastniki oziroma solastniki podjetij, ki jih pomagajo tudi voditi.

Telefonska anketa je bila opravljena v delovnih dneh v času od 21.10. 2004 do 29. 10. 2004, opravilo pa jo je podjetje RM plus, podjetje za tržne raziskave in marketing, Maribor. Vprašalnik je obsegal več sklopov vprašanj, ker je raziskava pokrivala več tematskih področij (Rebernik idr.

Slika 2: Število podjetij glede na uporabljene kriterije

2005). Vprašanja za raziskavo o pomenu in značilnostih družinskih podjetij v Sloveniji, katere rezultate prikazujemo v nadaljevanju, izhajajo iz že omenjenih raziskav o družinskih podjetjih, del vprašanj pa smo izoblikovali v okviru lastnih raziskav.

Uporabili smo slučajno vzorčenje, ki nam omogoča statistično zanesljivo analizo celotne populacije, in sicer najmanj 5-odstotno natančnost ocene pri upoštevanju 95-odstotnega intervala zaupanja za oceno statističnega parametra na populaciji, pri pričakovani vrednosti statističnega parametra. Struktura anketiranih podjetij je usklajena s strukturo mikro, malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji, in sicer glede velikosti podjetij, glede strukture slovenskih podjetij po regijah in glede na strukturo podjetij v Sloveniji po dejavnostih.

Za primerjavo razlik med družinskimi in nedružinskimi podjetji smo uporabili χ^2 -kvadrat in t-test. Domnevo, da med obravnavanimi skupinama ni statistično značilnih razlik, smo zavrnil, če je stopnja značilnosti preizkusa znašala 5 % ali manj.

4.2 Rezultati raziskave

4.2.1 Delež družinskih podjetij v Sloveniji

Na vsa vprašanja, ki se nanašajo na kriterije za opredelitev družinskega podjetja, je odgovorilo 338 anketiranih lastnikov ali solastnikov, ki pomagajo podjetje tudi voditi. Vseh, ki so odgovarjali na ta vprašanja, je bilo sicer 350, vendar nekaj anketiranih lastnikov ali solastnikov ni odgovorilo na vsa vprašanja oziroma so odgovorili z »ne vem«.

Uporabljene definicije in izračun deležev na osnovi podatkov iz slike 2:

Definicija (1): Najvišji menedžer (podjetnik, lastnik - menedžer) dojema podjetje kot družinsko podjetje. *Izračun:* $A+B+C+D+E+F+H$.

Definicija (2): Več kot 50 % podjetja (delnic, poslovnih deležev) je v lasti članov ene širše družine. *Izračun:* $A+B+C+D+E+F+G$.

Definicija (3): Več kot 50 % podjetja (delnic, poslovnih deležev) je v lasti članov ene širše družine in najvišji

Tabela 1: Število in delež družinskih in nedružinskih podjetij glede na uporabljeno definicijo

Definicija	Družinska podjetja		Nedružinska podjetja		Skupaj	
	Štev.	Vzorčni % in 95% int. zaup.	Štev.	Vzorčni % in 95% int. zaup.	Štev.	%
(1)	176	52,07 (s. m. 46,72; z. m. 57,72)	162	47,93 (s. m. 42,58; z. m. 53,28)	338	100,00
(2)	304	89,94 (s. m. 86,72; z. m. 93,16)	34	10,06 (s. m. 6,84; z. m. 13,28)	338	100,00
(3)	160	47,34 (s. m. 41,99; z. m. 52,69)	178	52,66 (s. m. 47,31; z. m. 58,01)	338	100,00
(4)	157	46,45 (s. m. 41,11; z. m. 51,79)	181	53,55 (s. m. 48,21; z. m. 58,89)	338	100,00
(5)	103	30,47 (s. m. 25,54; z. m. 35,41)	235	69,53 (s. m. 64,59; z. m. 74,46)	338	100,00
(6)	25	7,40 (s. m. 4,59; z. m. 10,20)	313	92,60 (s. m. 89,80; z. m. 95,41)	338	100,00
(7)	13	3,85 (s. m. 1,79; z. m. 5,91)	325	96,15 (s. m. 94,09; z. m. 98,21)	338	100,00

menedžer (podjetnik, lastnik - menedžer) dojema podjetje kot družinsko podjetje. *Izračun: $A+B+C+D+E+F$.*

Definicija (4): Več kot 50 % podjetja (delnic, poslovnih deležev) je v lasti članov ene širše družine, najvišji menedžer (podjetnik, lastnik - menedžer) dojema podjetje kot družinsko podjetje in eden ali več članov menedžerskega tima je iz družine, ki ima v lasti podjetje. *Izračun: $A+B+C+D$.*

Definicija (5): Več kot 50 % podjetja (delnic, poslovnih deležev) je v lasti članov ene širše družine, najvišji menedžer (podjetnik, lastnik - menedžer) dojema podjetje kot družinsko podjetje in 51 % ali več menedžerskega tima sestoji iz članov družine, ki ima v lasti podjetje. *Izračun: $A+B$.*

Definicija (6): Več kot 50 % podjetja (delnic, poslovnih deležev) je v lasti članov ene širše družine, najvišji menedžer (podjetnik, lastnik - menedžer) dojema podjetje kot družinsko podjetje, eden ali več članov menedžerskega tima je iz družine, ki ima v lasti podjetje, in podjetje je v lasti druge generacije družine ali kasnejših. *Izračun: $B+D$.*

Definicija (7): Več kot 50 % podjetja (delnic, poslovnih deležev) je v lasti članov ene širše družine, najvišji menedžer (podjetnik, lastnik - menedžer) dojema podjetje kot družinsko podjetje, 51 % ali več menedžerskega tima sestoji iz članov družine, ki ima v lasti podjetje, in podjetje je v lasti druge generacije družine ali kasnejših. *Izračun: B .*

Iz podatkov na *sliki 2* in v *tabeli 1* je razvidno, da je delež podjetij, ki jih lahko opredelimo kot družinska podjetja, zelo odvisen od uporabljene definicije. Glede na definicijo (1) je 176 anketiranih (52,07 %) odgovorilo, da svoje podjetje dojemajo kot družinsko podjetje.⁹ Glede na definicijo (2), po kateri se med družinska podjetja uvrščajo tista, v katerih je več kot 50 % podjetja v lasti ene širše družine, je takšnih podjetij 304 (89,94 %). Delež podjetij, ki jih lahko uvrstimo med družinska podjetja, se zmanjša, če upoštevamo še dodatne kriterije. Tako je npr. 160 podjetij (47,34 %) uvrščenih med družinska podjetja po definiciji (3), ki vključuje kriterij dojemanja podjetja kot družinskega in večinsko družinsko lastništvo podjetja. Po najožji definiciji, tj. definiciji (7), paje družinskih podjetij le 13 (3,85 %).

Proučitev družinskih podjetij na osnovi različnih definicij nam je dala različne informacije o deležu družinskih podjetij. Postavlja se vprašanje, ali lahko damo kakšne napotke glede večje ali manjše uporabnosti katere od definicij. Če torej podrobneje analiziramo različne definicije, ki smo jih uporabili, lahko ugotovimo naslednje: definicija (1) upošteva zgolj en kriterij, tj. dojemanje podjetja kot družinskega podjetja; na uporabi enega kriterija prav tako temelji definicija (2), ki upošteva kriterij družinskega lastništva (več kot 50 % podjetja v lasti ene širše družine). Glede na vsa

Kriterij dojemanja podjetja kot družinskega je v raziskavi slovenskih družinskih podjetij uporabil tudi Vadnjal (2005, 115-117). Od 222 v raziskavo vključenih podjetnikov jih je 58,6 % opredelilo svoje podjetje kot družinsko, kar je zelo blizu rezultatom v članku predstavljene raziskave.

kompleksnost družinskih podjetij, ki jo ponazarja model družinskega podjetja (ponazorjen na *sliki 1*), ti dve definiciji ne odražata v zadostni meri značilnosti družinskega podjetja. Definicija (3) vključuje dva kriterija, in sicer kriterij dojemanja podjetja kot družinskega podjetja in kriterij družinskega lastništva. Vendar pa v primeru uporabe te definicije ni zagotovljena vključitev članov družine v menedžment. To zajema definicija (4), ki upošteva udeležbo družine v lastništvu (več kot 50 % podjetja v lasti ene širše družine) in menedžmentu (eden ali več članov družine v menedžerskem timu) ter dojemanje podjetja kot družinskega. Ta definicija je hkrati dovolj široka, da v začetnih proučevanjih varuje pred izpustom kakšnega pomembnega segmenta družinskih podjetij. Po tej definiciji je 157 podjetij (46,45 %) opredeljenih kot družinsko podjetje. S 95-odstotno verjetnostjo tako lahko pričakujemo, da je delež družinskih podjetij med vsemi malimi in srednje velikimi podjetji v Sloveniji po definiciji (4) med 41,11 % in 51,79 %. Definicija (5) je ožja od definicije (4), ker vključuje zahtevo po ustrezni sestavi menedžerskega tima (51 % ali več izmed članov družine). Glede definicij (6) in (7) pa lahko na osnovi rezultatov raziskave ugotovimo, da sta glede na slovenske razmere zelo ozki. Obe definiciji namreč vključujeta še kriterij generacije družine v podjetju (druga ali kasnejša generacija ima v lasti podjetje) in s tem izločata podjetja v lasti generacije ustanoviteljev iz skupine družinskih podjetij. Ker je bila podjetniška tradicija v Sloveniji po drugi svetovni vojni prekinjena in je tudi prej bila skromna, možnosti za ustanavljanje podjetij v privatni lasti pa so se odprle v devetdesetih letih 20. stoletja, je delež podjetij ustanoviteljske (torej prve) generacije še zelo velik (kar je potrdila tudi naša raziskava). Ob uporabi zgolj definicije (6) ali (7) bi lahko tako pri raziskovanju izpustili zelo pomemben del družinskih podjetij.

V številnih raziskavah kot pomembno značilnost družinskih podjetij navajajo željo družine po ohranitvi podjetja v družinski lasti in vodenju (npr. Donckels in Lambrecht 1999, Bjuggren in Sund 2001, Astrachan, Klein in Smyrniotis 2002, Astrachan, Zahra in Sharma 2003). Ker to značilnost uporabljajo v nekaterih definicijah tudi kot enega od kriterijev za opredelitev družinskega podjetja, na tem mestu navajamo rezultate za družinska podjetja iz vzorca ob upoštevanju vseh sedmih definicij. Družinskim podjetjem smo postavili naslednje vprašanje: *Ali se bo podjetje ohranilo v lasti in vodenju širše družine tudi v naslednji generaciji?* Rezultati so podani na *sliki 3*.

Delež družinskih podjetij, v katerih takšna želja obstaja, je najvišji v primeru uporabe najožje definicije (7). Ob uporabi te definicije je delež lastnikov - menedžerjev družinskih podjetij, ki želijo ohraniti podjetje v lasti in vodenju širše družine tudi v naslednji generaciji, 84,6 %. Na osnovi analize podatkov iz *slike 3* lahko zaključimo, da se z večanjem števila in zahtev kriterijev (tj. z ožjenjem definicije) za opredelitev družinskega podjetja povečuje delež družinskih podjetij, v katerih obstaja želja po ohranitvi podjetja v družinski lasti in vodenju tudi v naslednji generaciji. Zato bi v naslednjih raziskavah veljalo razmisliti o vključitvi le-tega kot dodatnega kriterija.

Slika 3: Ohranitev družinskega podjetja v lasti in vodenju družine



Za prepoznavanje pomena in vloge družinskih podjetij v narodnem gospodarstvu pa ne zadostujejo le podatki o deležu družinskih podjetij, ampak je treba opredeliti tudi razlike med družinskimi in nedružinskimi podjetji (prim. Westhead in Cowling 1998, 33). Pri proučevanju razlik med družinskimi in nedružinskimi podjetji v velikosti, starosti in izvozni naravnosti smo zaradi možnosti primerjave z drugimi raziskavami ter želje po pridobitvi relevantnih informacij o družinskih podjetjih upoštevali vseh sedem definicij. V nadaljevanju podajamo rezultate proučevanja.

4.2.2 Zaposleni in velikost

Rezultati številnih raziskav nakazujejo, da so družinska podjetja manjša od nedružinskih podjetij, večinoma merjeno s številom zaposlenih (npr. Donckels in Fröhlich 1991, Daily in Dollinger 1993, Westhead in Cowling 1998). Westhead in Cowling (1998, 44) sta v svoji raziskavi za Veliko Britanijo ugotovila, da so po številu zaposlenih in prihodkih družinska podjetja manjša od nedružinskih, vendar pa te razlike niso statistično značilne. Hulshoff (2001, 36-37) ugotavlja, da so družinska podjetja na Nizozemskem v povprečju manjša od nedružinskih (ob uporabi široke definicije). Ob izločitvi podjetij prve generacije in hkrati s tem ob uporabi ozke definicije pa so družinska podjetja v povprečju nekoliko večja od nedružinskih podjetij.

V raziskavi smo število zaposlenih merili z vprašanjem: *Koliko ljudi v tem trenutku dela za vaše podjetje, brez upoštevanja lastnikov?* V tabeli 2 so zbrani podatki o povprečnem številu zaposlenih v družinskih in nedružinskih podjetjih (za vseh sedem definicij), in sicer vzorčne vrednosti in intervali zaupanja. Za Slovenijo smo ugotovili, da po nobeni od sedmih definicij ni statistično značilnih razlik v povprečnem številu zaposlenih med družinskimi in nedružinskimi podjetji (vse p-vrednosti so $p > 0,05$).

4.2.3 Starost podjetja

Za družinska podjetja pogosto trdijo, da so starejša od nedružinskih podjetij. Tovrstno potrditev so iskali tudi Westhead in Cowling (1998) v vzorcu podjetij v Veliki Britaniji in Hulshoff (2001) med podjetji na Nizozemskem. Westhead in Cowling (1998, 44) sta lahko potrdila svojo hipotezo, da so družinska podjetja starejša od nedružinskih podjetij (za vseh sedem definicij). Hulshoff (2001, 39) je prav tako ugotovila, da so družinska podjetja starejša od nedružinskih (ob upoštevanju široke definicije). Ob izločitvi podjetij prve generacije (ozka definicija) pa je ta razlika še večja. To so zelo pomembne ugotovitve, kajti starost podjetja lahko vpliva na njegovo uspešnost. Starejša podjetja nakazujejo, da je večja verjetnost, da bodo preživela, vendar pa je manj verjetno, da bodo rasla in povečala število zaposlenih (Westhead in Cowling 1998, 49 in tam navedeni vir).

Tabela 2: Povprečno število zaposlenih v družinskih in nedružinskih podjetjih (vseh sedem definicij)

Definicija	Družinska podjetja	Nedružinska podjetja
	Vzorčna vrednost in 95-odstot. int. zaup.	Vzorčna vrednost in 95-odstot. int. zaup.
(1)	23,67 (s. m. 0,43; z. m. 46,91)	19,41 (s. m. 5,37; z. m. 33,45)
(2)	19,10 (s. m. 4,84; z. m. 33,37)	45,90 (s. m. -5,27; z. m. 97,08)
(3)	24,34 (s. m. -0,95; z. m. 49,63)	19,15 (s. m. 6,19; z. m. 32,11)
(4)	24,79 (s. m. 0,00; z. m. 50,57)	18,85 (s. m. 6,11; z. m. 31,60)
(5)	32,17 (s. m. 0,00; z. m. 71,90)	17,04 (s. m. 7,18; z. m. 26,90)
(6)	11,35 (s. m. 0,63; z. m. 22,06)	22,37 (s. m. 7,65; z. m. 37,11)
(7)	7,36 (s. m. 1,45; z. m. 13,28)	22,10 (s. m. 7,91; z. m. 36,30)

Tabela 3: Povprečna starost (v letih) družinskih in nedružinskih podjetjih (vseh sedem definicij)

Definicija	Družinska podjetja	Nedružinska podjetja
	Vzorčna vrednost in 95-odstot. int. zaup.	Vzorčna vrednost in 95-odstot. int. zaup.
(1)	11,33 (s. m. 9,77; z. m. 12,89)	9,46 (s. m. 8,41; z. m. 10,51)
(2)	10,65 (s. m. 9,62; z. m. 11,67)	8,00 (s. m. 6,44; z. m. 9,56)
(3)	11,70 (s. m. 10,00; z. m. 13,39)	9,31 (s. m. 8,33; z. m. 10,29)
(4)	11,75 (s. m. 10,02; z. m. 13,49)	9,31 (s. m. 8,35; z. m. 10,27)
(5)	12,51 (s. m. 10,22; z. m. 14,80)	9,50 (s. m. 8,59; z. m. 10,42)
(6)	11,00 (s. m. 4,37; z. m. 17,63)	10,35 (s. m. 9,42; z. m. 11,29)
(7)	10,50 (s. m. 1,72; z. m. 19,27)	10,39 (s. m. 9,44; z. m. 11,34)

V raziskavi smo starost podjetja merili z vprašanjem: *Katerega leta so lastniki prvič dobili plače, dohodke od dobička ali kompenzacije?* V tabeli 3 so zbrani podatki o povprečni starosti družinskih in nedružinskih podjetij (za vseh sedem definicij), in sicer vzorčne vrednosti in intervali zaupanja. Družinska podjetja so statistično značilno starejša od nedružinskih podjetij v primeru uporabe definicije (1), (2), (3), (4) ali (5) družinskega podjetja ($p < 0,05$). V primeru definicije (6) ali (7) pa med družinskimi in nedružinskimi podjetji v Sloveniji glede starosti ni statistično značilnih razlik.

4.2.4 Izvozna naravnost podjetja

Raziskave kažejo, da so družinska podjetja izvozno manj aktivna. Hulshoff (2001) ugotavlja za družinska podjetja na Nizozemskem, da so mnogo manj aktivna v drugih državah kot nedružinska podjetja (ob uporabi široke definicije). Rezultati prav tako kažejo, da so podjetja prve generacije nekoliko bolj izvozno usmerjena kot podjetja kasnejših generacij.

Izvozno naravnost podjetij smo preverjali z vprašanjem: *Kolikšen delež vaših strank živi izven Slovenije?* Možni odgovori so bili:

- 1) več kot 90 %
- 2) več kot 75 %
- 3) več kot 50 %
- 4) več kot 25 %
- 5) več kot 10 %
- 6) 10 % in manj
- 7) nihče

V tabeli 4 smo z *Deležem izvozno naravnanih podjetij* (drugi stolpec tabele) navedli delež podjetij med anketiranimi, katerih lastniki/solastniki menedžerji so kot odgovor na gornje vprašanje izbrali katerega koli od odgovorov od 1 do 4. V zadnjem stolpcu tabele 4 pa navajamo delež družinskih in nedružinskih anketiranih podjetij, ki ne izvažajo.

Proučevali smo, ali obstajajo statistično značilne razlike v izvozni naravnosti med družinskimi in nedružinskimi podjetji. Ugotovili smo, da le v primeru uporabe definicije (6) obstajajo statistično značilne razlike v izvozni naravnosti, in sicer so družinska podjetja bolj izvozno naravnana kot pa nedružinska podjetja ($p < 0,05$). Ta rezultat moramo upoštevati z zadržkom, ker definicija (6) zelo ozko opredeljuje družinsko podjetje in izloča številna podjetja izmed družinskih podjetij (na njeno omejeno uporabnost za slovensko gospodarstvo smo že opozorili v poglavju 4.2.1). Pri vseh drugih definicijah pa ni statistično značilnih razlik v izvozni naravnosti med družinskimi in nedružinskimi podjetji (vse p -vrednosti so $p > 0,05$).

Vprašanje internacionalizacije družinskih podjetij je predmet številnih raziskav, ki so usmerjene v proučevanje dejavnikov, ki spodbujajo internacionalizacijo družinskih podjetij, kakor tudi dejavnikov, ki le-to zavirajo (npr. Gallo in Pont, 1996; De Clercq in Bosma 2004). Gre za vprašanje, kako družinsko lastništvo in vodenje ter finančni in nefinančni motivi lastnikov - menedžerjev in njihovih družin vplivajo na odločitve za internacionalizacijo kot tudi na njeno stopnjo in geografski obseg (npr. Zahra 2003). Gre za področja, ki bi morala biti v prihodnosti predmet podrobnejšega proučevanja

Tabela 4: Izvozna naravnost družinskih in nedružinskih anketiranih podjetij (vseh sedem definicij)

Definicija	Delež izvozno naravnanih podjetij		Delež podjetij, ki ne izvažajo	
	Družinska podjetja (vzorčni %)	Nedružinska podjetja (vzorčni %)	Družinska podjetja (vzorčni %)	Nedružinska podjetja (vzorčni %)
(1)	16,48	12,35	43,75	56,17
(2)	13,82	20,59	50,99	38,24
(3)	16,88	12,36	45,00	53,93
(4)	17,20	12,15	43,95	54,70
(5)	11,65	15,74	43,69	52,34
(6)	36,00	12,78	20,00	52,08
(7)	23,08	14,15	7,69	51,38

tudi v Sloveniji, saj je za obstoj in uspešnost podjetij v državah z majhnim domačim trgom zelo pomembna tudi njihova usmeritev na tuje trge.

5 Sklepne misli

Raziskava je pokazala, da so mala in srednje velika družinska podjetja po številu pomembna skupina podjetij tudi v Sloveniji. Rezultati raziskave pa so prav tako pokazali, da je delež družinskih podjetij v strukturi malih in srednje velikih podjetij zelo odvisen od uporabljene definicije. Definiciji (1) in (2) vključujeta samo en kriterij, s pomočjo katerega smo poskušali razmejiti mala in srednje velika družinska in nedružinska podjetja, in sta zato zelo široki. Definicija (7) je najožja, kar pa ne pomeni, da odraža resnična ali najbolj družinska podjetja. Gre le za to, da so na ta način najbolj ozko definirana. Ponazarja tudi, da uporabljeni kriteriji za definiranje družinskega podjetja zelo močno vplivajo na dojetje pomena in prispevka družinskih podjetij v narodnem gospodarstvu.

Vse, ki se bodo v prihodnosti raziskovalno ukvarjali z družinskimi podjetji, zgornje ugotovitve opozarjajo na nujnost jasne opredelitve kriterijev za razmejitve družinskih in nedružinskih podjetij. Jasnost kriterijev in morda uporaba več definicij bosta pripeljali do zanesljivih in uporabnih rezultatov, omogočena bo primerjava rezultatov raziskave z drugimi, ob pogoju seveda, da bodo uporabljeni enaki kriteriji in definicije. Številne raziskave, tudi pričujoča, prav tako opozarjajo na veliko raznolikost družinskih podjetij, ki bi jo veljalo tudi v Sloveniji še raziskovati.¹⁰

Z vidika oblikovanja ukrepov za spodbujanje obstoja in razvoja družinskih podjetij pa to pomeni, daje treba natančno opredeliti »ciljno skupino«, ki ji je določena oblika podpore in spodbude namenjena. Ob tem so pomembne tudi informacije o razlikah med družinskimi in nedružinskimi podjetji (npr. starost, velikost, zastopanost po dejavnostih, lokacija idr.), kakor tudi o tem, ali so družinska podjetja uspešnejša od nedružinskih (z vidika preživetja, dobičkonosnosti, ustvarjanja novih delovnih mest, izvozne naravnosti itd.). Rezultati raziskave o razlikah med družinskimi in nedružinskimi podjetji v Sloveniji so naslednji:

- analiza ni pokazala statistično značilnih razlik v povprečnem številu zaposlenih med družinskimi in nedružinskimi podjetji po nobeni od sedmih definicij;
- družinska podjetja so statistično značilno starejša od nedružinskih podjetij v primeru uporabe definicije družinskega podjetja (1), (2), (3), (4) ali (5); v primeru definicije (6) ali (7) pa med družinskimi in nedružinskimi podjetji glede starosti v Sloveniji ni statistično značilnih razlik;
- družinska podjetja so statistično značilno bolj izvozno naravnana kot pa nedružinska podjetja v primeru uporabe definicije (6); pri vseh drugih definicijah pa ni statistično značilnih razlik v izvozni naravnosti med družinskimi in nedružinskimi podjetji.

¹⁰ Vadjal (2005) je v svoji doktorski raziskavi podjetja ločil na podjetniška podjetja, družinska podjetja in uravnotežena podjetja ter proučeval razlike v njihovi razvojni naravnosti.

Nadaljnje raziskovanje bi bilo treba usmeriti tudi v raziskovanje drugih razlik med družinskimi in nedružinskimi podjetji ter vseh tistih značilnosti, ki so odraz večje ali manjše stopnje vključenosti družine v podjetje ter niso bile predmet raziskave, jih pa v literaturi in raziskavah pogosto obravnavajo, kot npr.: vloga posameznih udeležencev (angl. Stakeholders), predvsem družinskih, v delovanju in razvoju podjetja, viri konfliktov in njihovo obvladovanje, nasledstveni proces, vloga predhodnikov in naslednikov v nasledstvenem procesu, vpliv družinskih vrednot in prepričanj na proces strateškega odločanja, posebnosti notranjega in zunanjega financiranja družinskih podjetij idr. (pregled nekaterih v: Sharma 2004). Proučevanje družinskih podjetij bi moralo biti usmerjeno v oblikovanje in širjenje znanja o tej posebni skupini podjetij, da bi izboljšali njihovo delovanje in razvoj.

Literatura

1. Astrachan, J. H., Klein, S. B. in Smyrniotis, K. X. (2002). The F-PEC Scale of Family Influence: A Proposal for Solving the Family Business Definition Problem. *Family Business Review* 15 (1): 45-58.
2. Astrachan, J. H. in Shanker, M. C. (2003). Family Businesses' Contribution to the U.S. Economy: A Closer Look. *Family Business Review* 16 (3): 211-219.
3. Astrachan, J. H., Zahra, S. A. in Sharma, P. (2003). *Family-Sponsored Ventures*. First Annual Global Entrepreneurship Symposium.
4. Chua, J. H., Chrisman, J. J. in Sharma, P. (1999). Defining the Family Business by Behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice* 23 (4): 19-39.
5. Chua, J. H., Chrisman, J. J. in Steier, L. P. (2003). Extending the Theoretical Horizons of Family Business Research. *Entrepreneurship Theory and Practice* 27 (4): 331-338.
6. Daily, C. M. in Dollinger, M. J. (1993). Alternative Methodologies for Identifying Family- Versus Nonfamily-Managed Business. *Journal of Small Business Management* 31 (2): 79-90.
7. De Clercq, D. in Bosma, N. (2004). *Why are some firms more internationally committed than others? The role of knowledge, firm development stage, and optimism*. SCALES-paper. Zoetermeer: EIM. Dosegljivo: <http://www.eim.net/smartsite.dws?id=127>
8. Donckels, R. in Fröhlich, E. (1991). Sind Familienbetriebe wirklich anders? Europäische STRATOS-Erfahrungen. *Internationales Gewerbearchiv* (4): 219-235.
9. Donckels, R. in Lambrecht, J. (1999). The Re-emergence of Family-Based Enterprisers in East Central Europe: What Can Be Learned from Family Business Research in the Western World? *Family Business Review* 12 (2): 171-188.
10. Duh, M. (1999). *Razvojne posebnosti družinskega podjetja*. Doktorska disertacija. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
11. Duh, M. (2003). Family Enterprises as an Important Factor of the Economic Development: The Case of Slovenia. *Journal of Enterprising Culture* 11 (2): 111-130.

12. Enciklopedija Slovenije (1988). Ljubljana: Mladinska knjiga.
13. Enciklopedija Slovenije (1996). 10. zvezek, Ljubljana: Mladinska knjiga.
14. Gabler Wirtschafts-Lexikon (1983), 10. Aufl. u. d. T., Wiesbaden: Gabler.
15. Gallo, M. A. In Pont, C. G. (1996). Important Factors in Family Business Internationalization. *Family Business Review* 9 (1): 45-59.
16. Gersick, K. E., Davis, J. A., McCollom Hampton, M. in Lansberg, I. (1997). *Generation to Generation: Life Cycles of the Family Business*. Boston: Harvard Business School Press.
17. Handler, W. C. (1989). Methodological Issues and Considerations in Studying Family Business. *Family Business Review* 2 (3): 257-276.
18. Hulshoff, H. (2001). *Family Business in the Dutch SME sector. Definitions and characteristics*. Strategic Study. Zoetermeer: EIM. Dosegljivo: <http://www.eim.net/smartsite.dws?id=43>
19. IFERA (2003). Family Business Dominate. *Family Business Review* 16 (4): 235-239.
20. Morck, R. in Yeung, B. (2003). Agency problems in large family business groups. *Entrepreneurship Theory and Practice* 27 (4): 367-382.
21. Neubauer, F. in Lank, A. G. (1998). *The Family Business: Its Governance for Sustainability*. London: Macmillan Press.
22. Rebernik, M., Tominc, P., Duh, M., Krošlin, T. in Radonjič, G. (2005). *Slovenski podjetniški observatorij 2004 - 2. del*. Maribor: Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Univerza v Mariboru.
23. Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., Autio, E. in Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002 Summary Report*. Babson College, London Business School, E. M. Fauffman Foundation.
24. Sharma, P. (2002). Stakeholder mapping technique: Toward the development of a family firm typology. Paper presented at the Academy of Management meetings. Denver, CO.
25. Sharma, P. (2004). An Overview of the Field of Family Business Studies: Current Status and Directions for the Future. *Family Business Review* 17 (1): 1-36.
26. Stewart, A. (2003). Help one another, use one another: Toward an anthropology of family business. *Entrepreneurship Theory and Practice* 27 (4): 383-396.
27. The World Book Encyclopedia (1994, 1993, 1992). (International), USA.
28. Vadnjal, J. (2005). *Razvojna naravnost družinskih podjetij v Sloveniji*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani.
29. Westhead, P. in Cowling, M. (1998). Family Firm Research: The Need for a Methodological Rethink. *Entrepreneurship Theory and Practice* 23 (1): 31-56.
30. Winter, M., Fitzgerald, M. A., Heck, R. K. Z., Haynes, G. W. in Danes, S. M. (1998). Revisiting the Study of Family Businesses: Methodological Challenges, Dilemmas, and Alternative Approaches. *Family Business Review* 11 (3): 239-251.
31. Zahra, S. A. (2003). International expansion of U. S. manufacturing family businesses: the effect of ownership and involvement. *Journal of Business Venturing* 18: 495-512.

ZAKAJ V SLOVENIJI ŠE NI DOVOLJ INOVIRANJA - GOSPODARSKO IN KULTURNO RAZVOJNI RAZLOGI¹

dr. Matjaž Mulej, zasl. prof.

Univerza v Mariboru

Ekonomsko-poslovna

fakulteta

Why Slovenia has not Reached a Sufficient Level of Innovation - Reasons of Economic and Cultural Development

Izbrani problem in vidik obravnavanja

Predlogi za nacionalni akcijski načrt za prehod v inovativno družbo so zdaj poleg vladnega vsaj trije:

- Iz raziskave SLORITTS izhaja predlog, da bi razvijali tri smeri (»marele«): (1) visoko tehnološka podjetja, turizem, zdravstvene storitve (SLORITTS 2004; Rangus, Stanič in Lesjak 2005).
- Marko Jaklič predlaga več podpore za podjetništvo, integriranje inovacijskih projektov, manj rigidnosti izobraževalnih in raziskovalnih organizacij, manj tveganja in več visokotehnoloških podjetij (Jaklič 2005). Podobno usmeritev predlagajo tudi M. Kos, L. Sočan in najbrž še kdo (v več nadaljnjih zapisih).
- Mico Mrkaic (Zupanič 2005) in skupina ekonomistov okrog njega, npr. Jože P. Damijan (Damijan in Polanec 2005; Ferluga 2005), se ukvarja z davčnim sistemom in sistemom solidarnostnih transferov, da bi ustvarili novo okolje, ki bi bolj spodbujalo razvoj v inovativno družbo.

Vsi ugotavljajo, enako kot politiki, daje Slovenija dosedanje podlage za dobro življenje izčrpala in potrebuje nov koncept. Nobenega (načelno) ne spodbijamo, v nobenem pa tudi ne vidim (iz zapisov v javnem tisku) zadostne povezave predlogov z obstoječim stanjem. Zato obstaja nevarnost, da so sicer predlogi pravi, a težko uresničljivi.

Socializem - v dosedanji praksi Slovenije: obdobje prehajanja iz predindustrijske v sodobno družbo s prosvetljenim absolutizmom

Socializem, pravijo, je mimo. Kaj je socializem, ni jasno, še manj enolično, kajti prof. Černe je pred leti nabral okoli stoosemdeset (180) vsebinsko različnih definicij socializma in komunizma (Černe 1989). Gospodarsko razvojni pogled, ki ga zagovarjamo že dolgo (Mulej 1981; Mulej v Mulej idr. 1987; Mulej v Mulej idr. 1994; Mulej v Mulej idr. 2000; Mulej 2004 itd.), pravi, da pogled, ki obravnava socializem kot političen pojem, z gospodarskorazvojnega vidika ne pove, kaj je. Po empirično zasnovani teoriji dvogeneracijskih ciklov (Mulej in Uršič 1989; Mulej 1994a, 1994b; Mulej v Mulej idr. 2000) se pokaže, če jo preslikamo v zgodovino Slovenije, vsaj naslednje:

- Ljudje so na ozemlju današnje Slovenije preživeli in obstali brez vojn in bojevitosti stoletja, medtem ko je drugod v Evropi vojna povprečno vsaki dve leti, zato pa tudi brez inovativnosti in podjetnosti in predvsem s pasivnim prilagajanjem okoliščinam (Pronicljivi dramatik in pisatelj Ivan Cankar je to povzel z zapisom, da so Slovenci hlapci in za hlapce rojeni (prim. Godina 2005).)
- Obe Jugoslaviji (1918-1991) sta kazali v ravnanju vlad enako gospodarskorazvojno težnjo - pospešiti prehod iz predindustrijske v sodobno družbo, četudi z dokaj različnimi prijemi, a v dokaj primerljivih notranjih gospodarskorazvojnih okoliščinah. Kajti v obdobju Kraljevine je bil napredek

Prispevek spada v okvir raziskovalnega programa »Od institucionalne k stvarni tranziciji«, ki ga podpira Nacionalna agencija Republike Slovenije za raziskovanje v obdobju 2004-2007.

Izvleček

UDK: 001.895(497.4)

Slovenija je po oceni Evropske unije (EU) dovolj inovativna, da je postala članica EU. Podlaga ocene je najbrž le institucionalna ureditev, ne dejanska kultura in praksa, brez katerih institucije ne delujejo dovolj dobro. Pogled v razvoj gospodarstva in kulture kaže, da se je treba poglobiti v dane korenine kulture in jo inovirati. Predlagamo nekaj ukrepov, ki bi morda zbližali institucionalno ureditev in dano kulturo ter inovirali oboje, ne le tehnologije.

Ključne besede: gospodarski razvoj, inoviranje kulture, menedžment, Slovenija

Abstract

UDC: 001.895(497.4)

The European Union found Slovenia innovative enough to accept it as a member. The basis for its assessment might have been the institutional order rather than the actual culture and practice that cause institutions to function poorly. Insight into economic and cultural development shows that one must take a thorough look into the given roots of culture and innovate the culture. We suggest a few measures that might perhaps bring the institutional structure and the given culture closer to each other and help us innovate them rather than technology only.

Key words: economic development, innovation of culture, management, Slovenia

šibek in ob njegovem koncu vojno rušenje grozotno (gl. Mulej 1981 in tam omenjeni viri).

- Obakrat je šlo za podlago na ravni predindustrijske družbe z zelo močno prevlado samozadostnega kmetijstva, za zaostajanje za severozahodom sveta in za zaznavo oblastnikov, da je prosvetljeni absolutizem potreben, saj mora pospešiti razvoj, podobno kot je to nekoč poskusila Marija Terezija in za njo njen sin Jožef, pa Napoleon in drugi nosilci francoske modernizacije, oblastniki Amerike po nastanku ZDA in še zlasti po njeni državljanski vojni, nemški združiteni cesar Vilhelm z Bismarckom, italijanski združevalec Garibaldi, angleška kraljica Elizabeta, Stalin v Sovjetski zvezi itd. Metode so se razlikovale bolj kot gospodarskorazvojno bistvo. Po znanih podatkih Kraljevina Jugoslavija ni dosegla velike posodobitve in obogatitve in je v gospodarsko razvojnem pogledu zamudnica v obeh svojih fazah. Morda le ni utegnila, a tega ljudje niso mogli (o)ceniti, ko je njena vlada kapitulirala in prepustila domovino rušilni okupaciji.
- Kraljevina Jugoslavija se je enako kot Titova Jugoslavija soočila s pomanjkanjem podjetnih in inovativnih ljudi ter s prevlado solidarnostne kulture. Pospeševanje razvoja na osnovi privatne lastnine, ki ga je Kraljevina izbrala, je prebivalstvo razslojevalo in utrjevalo mnenje, da pomeni privatna lastnina izkoriščanje nelastnikov, namesto mnenja, da pomeni inoviranje in napredek, od katerega imajo korist vsi. (Tudi zato po koncu NOB ni bilo velikega nasprotovanja, ko so nacionalizirali podjetja, več ali manj le tedaj, ko so po agrarni reformi nacionalizirali - v obliki zadrug - drobna kmetijska posestva.) Tega, da solidarnost, zlasti pretirana, otežuje razvoj, nam niso povedali niti v obdobju 1960-1980 niti v času dodiplomskega in podiplomskega študija gospodarskega razvoja. Prav tako nam niso povedali, daje inoviranje podlaga in pogoj za razvoj. Govor je bil le o investiranju, ki seveda je sestavni del inoviranja, a ne zadosten, še manj edini. Schumpeter je objavljajl dovolj zgodaj, da bi ga lahko upoštevali v času Kraljevine, a ga niso niti v času Titove Jugoslavije, kaj šele prej (prim. Schumpeter 1975; Rebernik 1996). Sicer bi bilo spodbud za podjetništvo in inoviranje veliko več.
- Slovenija/Dravska banovina je bila najmanj nerazvit del obeh Jugoslavij, četudi je bila v Avstro-Ogrski med manj razvitimi območji in četudi je v zadnjih štirih desetletjih Avstro-Ogrska doživela izselitev kar dvajsetih odstotkov vsega prebivalstva (Enciklopedija 1964). Ta odstotek je večji od sedanjega odstotka podjetnikov, saj ima povprečno podjetje šest zaposlenih, 94 odstotkov pa nobenega ali manj kot deset, samo 0,3 odstotka pa več kot 250 (Rebernik idr. 2004). In vendar je sedaj podjetij veliko več kot v Kraljevini in Titovi Jugoslaviji. Zakaj je nekoč odšlo tako veliko ljudi? Samo nekaj let po državljanski vojni v ZDA se je Avstrija, kamor je spadalo tudi

slovensko ozemlje, znašla v zelo težkem gospodarskem položaju, imenovanem dunajska finančna kriza 1873. V ZDA je usmeritev v podjetno-inovativno gospodarstvo in demokracijo (vsaj politično) tedaj premagala ohranjanje predindustrijske kulture - sužnjeposestništva in kmetijske usmeritve gospodarstva. To je pospešilo razvoj tovarn in mest, a še brez sodobne visoke tehnologije, torej z veliko delovnimi mesti in priložnostmi za uspeh. Odselili so se seveda najbolj podjetni ljudje, voljni veliko tvegati. Doma so ostali nasprotniki tveganja in prispevali k dodatni prevladi tradicionalne kulture solidarnosti, netveganja, vztrajanja pri starem brez inoviranja.

- Takšna kultura konservativnosti je zblíževala Jugoslovane, ko so v času Kraljevine nastali kot političen pojem, saj je pravoslavnemu in muslimanskemu kulturnemu konceptu še bližja kot rimskokatoliškemu; protestantski koncept pa je rimskokatoliška cerkev hitro odstranila že veliko prej. Kraljeva vlada je spoznala, da mora razvoj pospešiti z angažiranjem tujcev. Leta 1928 je zato jugoslovanski parlament sprejel zakon, ki je dovolil uvoz amortiziranih strojev. Tak uvoz podjetnih ljudi je imel poleg dobrih tudi nekaj slabih strani, kot so:
 - (1) 87 odstotkov tujih naložb je šlo v nekdanji avstro-ogrski del Jugoslavije in Beograd kot glavno mesto, druga polovica je dobila samo 13 odstotkov, kar je pretežno šlo v rudnike; razlike med jugovzhodno in severozahodno polovico Jugoslavije so se povečale, pri čemer so meje precej sovpadale z versko-kulturnimi, ki so stare že stoletja, a vir težav še danes.
 - (2) Podjetniki so bili tujci in kot podjetniki so seveda dajali prednost dobičku pred (pretirano) solidarnostjo. Le-ta je prej stoletja reševala ljudi iz težav in jih hkrati učila živeti brez ambicij. Ni se krepilo razumevanje in spoštovanje do podjetnosti, ampak prej nasprotno.
 - (3) Večina delovnih mest v tovarnah je zahtevala dosti več garanja kot domiselnosti, dosti več nekvalificiranega dela kot zanimivega, ustvarjalnega dela. (4) V prevladujoči kulturi tako ni nastajal, kaj šele prevladal prostor za inovativnost, ki bi silila posameznike, da izstopijo iz povprečja z bogatimi, »čudnimi« idejami in so deležni spoštovanja zaradi njih (gl. Mulej 1981).
- Preden so se zmogli pokazati resnejši, dolgoročnejši ugodni učinki uvoza podjetnikov, je te podjetnike 2. svetovna vojna ustavila, njen znani konec pa jih je zopet izvozil ob koncu okupacije in Kraljevine Jugoslavije. Obenem je hitlerjevsko-mussolinijevska okupacija povzročila partizanstvo, v katerega so šli ne pasivno čakajoči na usodo, hlapčevski ljudje, ampak podjetni. Mnogi od njih so padli. Mnoge izmed redkih preostalih predvojnih podjetnikov so v obžalovanja vrednih povojnih dogodkih odstranili. Ostalo je malo podjetnih, še manj takih, ki so bili hkrati podjetni ter tehniško in ekonomsko izobraženi. Privatna lastnina se ni bila izkazala kot vir napredka.

Koncentracija gospodarskih zmogljivosti je bila nova racionalna pot, kadar ni dosti niti denarja niti strokovnjakov niti podjetnih ljudi. Za neko obdobje država prevzame vlogo združevalca sil. Vprašanje je, kdaj jo mora opustiti in kdaj jo zmore opustiti, da ne bo nehala biti nosilka napredka, inoviranja družbe. Ko je Boris Kidrič postal jugoslovanski minister za gospodarstvo, je nastala vrsta univerz in inštitutov, pa tudi izumiteljsko gibanje kot množična podpora za gospodarsko koristno uporabo ustvarjalnosti. Po njegovi smrti leta 1953 je to gibanje zamrlo, obnovil ga je po letu 1965 prof. Stojan Pretnar kot direktor Zveznega zavoda za patente, vendar ob velikem nasprotovanju močnih zagovornikov solidarnosti namesto podjetnosti. Povezovanja inoviranja s podjetništvom ni bilo, z gospodarskim in družbenim razvojem tudi ne. Vse do leta 1989, ko je bilo že prepozno, ni bilo 2. kongresa izumiteljev Jugoslavije (prvi je bil 37 let prej). Uresničevanje sklepov tega kongresa so onemogočili povsod razen v Sloveniji, ki je že pred tem najresneje od vseh osmih federalnih enot razvijala inoviranje in opozarjala, da potrebujemo veliko podjetništva (gl. več zbornikov PODIM, urednik ali sourednik Mulej 1982-2005 itd.).

- Spoznanje, ki je v Titovo Jugoslavijo preko Sovjetske zveze prišlo z zahoda, je povedalo na izkustven in političen način, kar so kasneje ugotovili gospodarski zgodovinarji: prelom s staro družbo in prehod v industrijsko in dalje v sodobno je na svetovnem severozahodu ustvarila država (Rosenberg in Birdzell 1987). To seveda ni vsa resnica, je pa njen bistveni del in prvi korak. Država je na severozahodu ukinila cehe, torej tržne dogovorne oligopoliste, ki so preprečevali konkurenco in presežek ponudbe nad povpraševanjem, zato tudi podjetnost in inoviranje. Prav tako je država tam ukinila svojo povezanost s cerkvijo in njen monopol nad razmišljanjem, ki je preprečeval, ali vsaj oteževal nastajanje novih zamisli, torej tudi podjetnost in inoviranje. Pod imenom marksizem in leninizem je Sovjetska zveza poskušala uvesti zahodu podoben red v podjetjih in državi; Leninu je bila Taylorjeva teorija znanstvene organizacije dela zelo blizu, od Marxa gaje zanimala samo ohranitev s pravoslavno kulturo skladne solidarnosti (Prim. Merkle 1980, ki utemeljuje, da so ponaredili K. Marxa in F. W. Taylorja.).
- Toda država je v Titovi Jugoslaviji cehovski in cerkveni monopol bolj preselila kot ukinila. Prvega je vnesla v splošna združenja gospodarskih panog v okviru Gospodarskih zbornic; le-te so imeli - kot organi obstoječih podjetij ali gospodarskih organizacij ali organizacij združenega dela - pravico in dolžnost odločiti, ali sme nastati novi konkurent. Drugega je v sebi ohranila edina politična stranka (četudi je bila mnogo manj monolitna, kot je bilo videti navzven, iz desetletja v desetletje). Po praktičnih, ne le pravno-formalnih lastnostih, je bilo stanje precej drugačno kot v časih Kraljevine. A po družbeno-gospodarskih razvojnih učinkih je bilo celo boljše, vsaj za Jugoslavijo kot celoto, če že za Slovenijo samo ni bilo - v primerjavi s sosedama Italijo in Avstrijo, ki sta podjetnost in inovativnost sprostili prej. Medrepubliška solidarnost je pač Sloveniji pobirala fonde za investicije in za izdelke zagotavljala trg, ki ni bil posebno zahteven, vsaj ne v primerjavi s tistim v najbolj podjetnih državah.
- Demokracija je v načelu, vidimo danes, boljše družbeno okolje za ustvarjalnost. Toda ljudje, ki so zrušili Hitlerja in Mussolinija, okupacijsko oblast v Jugoslaviji, iz lastnih izkušenj tega niso mogli zanesljivo verjeti. V Kraljevini Jugoslaviji je bila stranka, ki je pripravila in izvedla upor zoper okupacijo, prepovedana; v parlamentu so se streljali; iz države Slovencev, Hrvatov in Srbov preko države Srbov, Hrvatov in Slovencev se je spremenila v Jugoslavijo, da bi reševala probleme centralistično, itd. Skratka, doživljali so navidezno demokracijo, ki tudi gospodarsko ni dala veliko dosežkov. Poleg tega so v istem obdobju okrepili moč države tudi v ZDA (npr. Reich 1984), ne samo v ruski Sovjetski zvezi, in je skorajda istočasno Hitler zlahka osvajal demokratične države drugo za drugo. Tudi če pustimo ob strani Wallersteina (Klančnik 2005) in Galbraitha (1983), da o Keynesu niti ne govorimo, saj je bil malce pozen za pomoč Kraljevini (Samuelson 1968), se kaže spomniti, da v teoriji tudi kapitalizem nima ene same opredelitve niti nima ene same enolične prakse (Horvat 1983) in samo dobrih lastnosti (CJE 2003). Med prvo in drugo svetovno vojno je kapitalizem doživljal veliko, svetovno gospodarsko krizo, zaradi katere so ljudje trpeli in postali voljni sprejeti ponudbo za alternativo, v kateri bi kdo drug - ne oblast - reševal njihove probleme, namesto da na njih prevrača odgovornost, ki je niso imeli v svoji kulturi nikoli prej. Vprašanje, s kakšnimi metodami doseči ta cilj (npr. Hribar 2005), ima torej danes zelo drugačen družbeni in gospodarskorazvojni kontekst. Kaj je demokracija, je bilo tedaj najbrž precej manj enolično opredeljeno, kot je videti danes, vsaj v praksi. Vpliv liberalnega kapitalizma, ki je nastal hkrati z demokracijo konec 19. stoletja, se je tedaj iztekel v svetovno gospodarsko krizo (Reich 1984) in močno okrepitev vloge države v gospodarstvu, ki so jo časi 2. svetovne vojne in kasnejših vojn vsaj ohranili, če ne celo okrepili. Starogrški atenski model demokracije se je poleg tega nanašal na stopnjo zapletenosti družbe, mnogo manjšo od današnje prakse (Geyer 2005). Kaj je demokracija danes, je odprto vprašanje (npr. Klančnik 2005). Obdobje obeh svetovnih vojn in svetovne gospodarske krize med njima (1914-1945) je od modelov iz starih Aten in 19. stoletja očitno odstopalo - tudi na zahodu torej obdobje prosvetljenega absolutizma/etatizma še ni bilo povsem končano. In še manj je bilo končano v državah, ki so zamujale družbeno-gospodarski razvoj

v smeri inovativne družbe in so se odločile za poskus nadoknaditi svojo zamudo. Metode, ki so jih pri tem izbrale, so bile seveda zelo različne, danes vse od njih zagotovo niso videti smiselne in upravičljive, a lahko je biti general po bitki in zvoniti po toči, namesto da se držimo starogrškega reka zoper tiste, ki bolj govorijo kot delajo: »Tukaj je Rodos, tukaj skoči!«. Kaj je demokracija, še vedno ni opredeljeno enolično (naša opredelitev je v Mulej in Jurše 1994).

- Obdobje prosvetljenega absolutizma se torej, gospodarskorazvojno in kulturnorazvojno gledano, pred nastankom obeh Jugoslavij še ni izteklo, izživelo. Niti se ni izživelo v času Kraljevine. Pokazalo je, daje v obeh Jugoslavijah v bistvu pomenilo zadnjo fazo predindustrijske družbe, ki usposablja ljudi za življenje v sodobnejših razmerah in jim ga tudi začenja omogočati, ko jih seli z vasi in polj v mesta in tovarne ter druge službe. Inovacija upravljanja družbe je, podobno kot v ZDA (Reich 1984), dala dosti modernizacije, a ne za dolgo in ne dovolj, ker je sicer šolala kadre, a bolj za izvajanje kot za vodenje in podjetništvo; z ohranjanjem malega števila velikih podjetij jim tudi ni dala dovolj možnosti izrabiti sposobnosti za inovativnost. Ni bilo tržnega pritiska. V tem je razlika glede na ZDA in podobnost s Sovjetsko zvezo. ZDA so pač ustanovili najbolj podjetni Evropejci in ji dali kulturo, v kateri solidarnost nima niti približno tako pomembne vloge kot v Evropi, še posebej v njenem pravoslavnem delu, vključno s tedanjo Jugoslavijo. Morda se je tudi vodstvo Sovjetske zveze bilo podobno kot jugoslovansko, da bo zveza razpadla (prim. Kajzer 2005). Bila je hudo raznolika in pravzaprav precej kolonialna država, in to znotraj istih političnih meja. (Vtisi z avtorjevih popotovanj po ZDA kažejo, da se tam razpada svoje države nenehno bojijo. Odpor do življenja v tako veliki državi, ki ima nujno veliko navidezne demokracije (merjeno po atenskem modelu), kažejo tudi težave, ko gre za uveljavljanje prve ustave Evropske unije (prim. Geyer 2005).
- Leta 1953 je Jugoslavija vnesla med ustavne kategorije samoupravljanje in leta 1963 tudi trg, a kmalu zatem je v ZDA in drugod po zahodu prevladal val nastajanja velikih podjetij. Zagovorniki solidarnosti in centralne oblasti so zopet dosegli, da se je ustava uresničevala le delno in zelo počasi, vse do njene korenite spremembe leta 1974. Le-ta diši po samoukinitvi prosvetljenega absolutizma, a zopet prevlada samo delno in dosti bolj v nekdanjih avstro-ogrskih območjih Jugoslavije kot drugod. Šele kasneje je bilo mogoče prenesti z zahoda spoznanje, da je treba imeti veliko malih podjetij, da trg ne umre od samomora, ki se mu reče združevanje velikih podjetij v še večja. To spoznanje je prišlo v jugoslovanski zakon šele tik pred razpadom potitovske Jugoslavije.
- Tako so bili trendi v Jugoslaviji zelo podobni razdvojenosti med severom in jugom pred državljansko vojno v ZDA, a bistveno kasneje. Medtem se je svet začel globalizirati, inovativnost v tujini je postajala vse bolj pomembna. Zapiranje meja s carinskimi in podobnimi ukrepi je tudi v Jugoslaviji bolj oviralo domači razvoj, kot da bi domače gospodarstvo in družbo reševalo. Kdor je v zavetrju, vetra pač niti ne pozna niti ne prenese.
- Titova Jugoslavija je torej poskušala pospešiti družbeno-gospodarski razvoj drugače kot Kraljevina, ki ni bila uspela z modelom privatne lastnine uvoženih podjetnikov. Ustanovila je veliko univerz, inštitutov, srednjih šol, v skladu z nekdanjo zahodno (in sovjetsko) prakso ogromno ljudi preselila iz vasi v mesta ter od primitivnega kmetijstva v industrijo in storitve, ščitila domače proizvajalce s carinskim in drugim zapiranjem trga, praktično odpravila nepismenost itd. A zaščita je trajala predolgo; v decentralizaciji in demokratizaciji je država obstala in je ni dokončala (gl. Mulej 1981). Ni sprostita podjetnosti niti ni ponovila uvoza podjetnikov niti odprla meja in s tem utrdila ekonomske nuje inovirati, ampak je odprla meje, da so Jugoslovani smeli iti med zdomce. Seveda so šli zopet bolj podjetni, tukaj pa so ostali manj podjetni.
- Poleg tega je oblastni krog ljudi gradil svojo sprejemljivost v očeh množic tako, da je omogočal pretirano solidarnost in z viri iz mednarodnega zadolževanja tudi življenjski standard, ki je bil v primerjavi z gospodarnostjo in produktivnostjo nestvarno visok. Ljudje brez primerjalnih izkušenj in vpogleda v dejanske podatke so ga sprejemali kot nekaj normalnega, kot svoj uspeh. Da so uspešni, so jim tudi ves čas govorili in kazali: ni bilo dosti brezposelnosti in velikih socialnih razlik, bilo je precej prostega časa in dodatnega dela v njem (kar pa je ovira za osveževanje znanja in podlaga za rutinerstvo, pridnost brez ustvarjalnosti) ipd. Tako so se nadalje uspavali, prostora za kulturo podjetnosti in inoviranja v primerjavi s kulturo pretirane solidarnosti ni bilo in ni moglo biti. Ambicioznost je zato še danes zelo šibka točka (Rebernik in Tominc 2003; Rebernik, Tominc, Glas in Pšeničny 2003; Rebernik idr. 2004; Rebernik, Tominc, Glas in Širec Rantaša 2004). Delno zaradi nje, delno zaradi zgodovine (potrebne, a nekoč pretirane) solidarnosti in sorazmerno enostavno dosegljivega tedanjega standarda, delno zaradi novih in hudih problemov zaposlovanja in socialnih razlik se Slovenci danes ne počutijo srečni (Merljak 2005).
- Obe Jugoslaviji skupaj tvorita en dvogeneracijski cikel (Mulej 1994a). Le-ta v primerjavi s tujci, seveda razvojno zgodnejšimi, v bistvu pomeni tisto gospodarskorazvojno fazo, v kateri se je drugod in tudi tu dogajala prvobitna akumulacija in industrializacija, hkrati pa se je iztekala družbena koristnost predindustrijske kulture solidarnosti. Razpad Jugoslavije je bil iz takega spleta vidikov neogiben, model se je razvojno izčrpal, enako prosvetljeni absolutizem kot njegov stil družbeno-gospodarskega menedžmenta. Prostor za podjetnost, pravno oblikovano v podjetništvo v privatni lastnini s pravico in dolžnostjo tvegati na lasten račun, in za njeno povezavo z inoviranjem je postal nujen. (Pri tem je podjetnost pomembnejša od formalne pravne lastnine, saj lastništvo po rimskem pravu pomeni lastnikovo pravico uporabiti in zlorabiti svoje imetje, inovativna

podjetnost pa zlorabo izključuje. Sodobni problemi, ki jih rešujejo z uveljavljanjem družbene odgovornosti podjetij, izvirajo iz zlorabe lastniškega monopolnega odločanja, ki premalo upošteva soodvisnost in sistemsko razmišljanje (gl. Knez-Riedl, Mulej in Dyck 2005).

- To pomeni, daje Jugoslavija - in z njo Slovenija - okrog leta 1990 doživela tisto prelomno dogajanje, ki so ga npr. ZDA doživele v obdobju 1860-1870, a za dva dvogeneracijska cikla kasneje. Osnovni pogoji za kapitalizem so dozoreli. Ali je socializem kdaj bil ali ne, je odvisno od sprejete definicije in ni pomembno. Pod njegovim imenom je šlo za nekaj nujnega, kar mu po teoriji socializma ni enako in se ne bi smelo imenovati tako (prim. Merhar 1975). Nihče pač ne more biti prej star 50 kot 15, četudi ne gre za deterministično opredelitev razvoja.
- Ta štirigeneracijski zamik pomeni, da je Slovenija naletela na mnogo hujšo mednarodno / globalno gospodarsko konkurenco in mnogo bolj napolnjen svetovni trg. Znašla se je torej hkrati pod pritiskom, da mora pospešiti svoj razvoj zelo močno, in pritiskom tujih konkurentov na odprtem globalnem trgu, ki ne tolerira razvojnih razlik (Petrin in Mihelič 2002). Takega pritiska zahodna Evropa, severna Amerika, Japonska, Avstralija, Nova Zelandija in štirje mali azijski zmaji ob zahodnem robu Tihega oceana niso imeli, ampak so imeli prednost prvih. Za preostalih 80 odstotkov svetovnega prebivalstva je namesto njihove kombinacije ofenzivne in defenzivne strategije ostal nabor manj donosnih strategij - posnemanja s sledilno, odvisno ali tradicionalno strategijo - in to velja tudi za Slovenijo danes. Zahod danes točno ve, da si je s podpiranjem ustvaril konkurenco, ne podrejenih partnerjev. Zato ni verjetno, da bi Slovenijo podprl. V Agendi za sprejem v EU (EU 1997) je EU sicer zapisala, da mora postati Slovenija inovativna, da bi postala članica EU, a se je očitno zadovoljila z institucionalno pravno stopnjo razvoja inovativnosti. Le-ta sama ne more ustvariti stvarne tranzicije v inovativno družbo: vednost, znanje in vrednote ljudi ter možnosti, da jih uporabijo za inoviranje, so nujne sestavine spleta pogojev, ki je pravne institucije same ne ustvari.
- Časovni zamik dveh dvogeneracijskih ciklov in razlika v razvojnem tempu sta vidna tudi v bogatosti: najbolj inovativne države so v stoletju 1870-1970 povečale razpon med skrajnostima, merjenima v narodnem dohodku na prebivalca, od 3 : 1 na 150 : 1, v zadnjih samo treh desetletjih pa že na 500 : 1. Tako pravijo podatki svetovne banke (prim. Dyck, Mulej idr. 1998). Svet se torej vse bolj deli na podjetno-inovativne in solidarnostno-prerazdeljevalne, prvi so bogatejši od drugih vse bolj (izjema so tisti z monopoli naravnih virov, potrebni bogatim). Sodobna prevlada bogatejših ima lep videz - svobodni trg na globalni svetovni ravni, a za zamudnike globalizacija pomeni, da na isti atletski stezi hkrati tekmujejo najbolj natrenirani in dojenčki, tekma pa ima oznako enakopravnosti. (prim. Beck 2003; Kopper in Kiechl 1997; Martin in Schurman 1997 itd.) Zdaj se

tovrstnih težav zavedajo že širši krogi (Wallerstein, v intervjuju s Klančnikovo 2005; Savin 2005).

Z gospodarskorazvojnega vidika je torej vseeno, kakšno je politično ime ureditve neke države ali meddržavne enote, saj je bistvena stopnja njene inovativnosti in zato podjetnosti. Še tako veliko domislic, tudi izumov, tudi patentiranih, namreč ne daje koristi, dokler ne postane inovacija. Kajti inovacija = invencija + komercializacija (Afuah 1998, EU 1995, EU 2000, EU 2002, EU 2004 itd). Komercializacije invencij pa ni brez podjetnih, pa naj so privatni lastniki ali vodje organizacij v državni ali privatni lasti, ali njihovi sodelavci. Ni naključje, da je EU prestavila direktorat za inoviranje v generalni direktorat podjetje!

Skratka, že v avstro-ogrskih in kraljevinskih časih, ne samo v Titovi Jugoslaviji, je Slovenija podjetnost in inovativnost v svoji prevladujoči kulturi nenehno izgubljala in zapravljala, po NOB pa je pretirano solidarnost tudi uzakonila. Nikoli ni živela toliko od drugega kot od pridnosti in solidarnosti, da bi koristnost podjetnosti in inovativnosti sploh zmogla vsrkati med osrednje vrednote, od tod v kulturo, etiko in norme. To bi danes morda ne bil problem, saj je Slovenija še več kot leto pred razpadom Jugoslavije - kot edina njena politična sestavina - izrecno uvedla v svojo ustavo inoviranje kot podlago gospodarjenja. To je storila hkrati, ko je iz nje izločila naziv Socialistična, torej marca 1990. V ustavo in zakonodajo je - z drugimi pojmi - enako usmeritev uvedla tudi po osamosvojitvi. Danes vidimo, da to ne zadošča, četudi je pomembno:

- Spreminjanje kulture iz predindustrijske v sodobno traja - po tujih izkušnjah - kakšnih sedemdeset let ali dve generaciji, če ne doživlja posebnega in uspešnega pospeševanja, kot ga je na Japonskem, v Južni Koreji, Tajvanu, Hong Kongu, Singapurju, Avstraliji in na Novi Zelandiji, danes pa zlasti na Kitajskem (prim. World Competitiveness Report 2004).
- Slovenija v sodobnih globalizacijskih razmerah toliko časa nima.
- Omenjeni slovenski razvojni programi premalo upoštevajo potrebo pospeševati inoviranje kulture, ne le čakati, da se ljudje sami oprimejo ukrepov in možnosti, ki jih država daje, saj jih izrabiti znajo le redki.
- Institucionalna tranzicija ni dovolj, stvarna pa temelji na inovaciji kulture, ne le tehnologije, saj za slednjo neinovativni in nepodjetni ljudje ne morejo kazati prioritete zanimanja. Po starih navadah pretirane solidarnosti pač pričakujejo, da bi za njih poskrbeli drugi, ne da prevzamejo lastno odgovornost (Gl. Mulej 1971, 1976, 1981; Mulej, (so)urednik PODIM 1982-2005; Mulej in drugi 1987; Mulej 1990a, 1990b, 1991a, 1991b; 1992a, 1992b itd. vse do 2005. Izmed novejših izpostavljam Mulej idr. 2003a, 2003b, 2003c, 2003d, 2004; Mulej idr. 2005). Tehnologija je pomembna, a sama ne prinese inovativnega poslovanja in inovativne družbe; prinese ga podjetno-inovativna kultura najvplivnejših (prim. Bučar 2004, Collins 2001, Gerber 2004, Rogers 2003, Stare idr. 2004).

Dosedanja in sedanja politična, šolska in gospodarska praksa podjetno-inovativne kulture ne ustvarjata, vsaj ne dovolj. Z vidika povzetih spoznanj to ni čudno, z vidika prihodnosti Slovenije pa je zelo nevarno. Obdobje prosvetljenega absolutizma je povsod v danes najbolj razvitih območjih sveta prešlo v liberalni kapitalizem in šele krize, ki jih je povzročil, so začele uravnovešati razvoj in solidarnost (prim. Reich 1984 itd.). Vendar tudi v tem pogledu nikakor ni enotnega odgovora, kaj šele modela, uporabnega za vse (Ženko 1999; Ženko in Mulej 1999; Ženko, Mulej in Marn 2004 itd.). Liberalni kapitalizem je povsod zelo postopno ustvarjal dovolj inovatorjev in podjetnikov, Slovenija pa mora ta proces pospešeno nadoknaditi ali pa bo ostala neokolonija. (Mimogrede: tudi Bruseljska »vlada« Evropske unije izvaja svojstveno izvedbo prosvetljenega absolutizma, ko izdaja toliko smernic in drugih predpisov, ki naj bi pospešili razvoj. Evropejcem gre to na živce (Lednik 2005; Savin 2005).)

Razvoj skozi faze od industrijske do sodobne družbe se da ponazoriti tudi z organizacijsko razvojnega vidika (Stanfield 2002): sledijo si (1) faza hierarhične, (2) faza institucionalne, (3) faza sodelovalne in (4) faza učeče se organizacije. (Ker je učenje lahko namenjeno tudi samemu sebi in samozadostno, bi kazalo dodati še fazo inovativnega poslovanja v inovativni družbi. A o tem kdaj drugič.). Slovenija je za zdaj pod prevlado druge faze, s to in prvo fazo je demokracija, ki ni zgolj formalno politična, ampak vsakdanja praksa pri delu in življenju vseh in povsod, zelo težko združljiva, aktiviranje ustvarjalnih sposobnosti je zato zelo omejeno. Inoviranja je torej skorajda nujno manj, kot bi bilo možno po sposobnostih ljudi. Ustvarjajo pač ogromno več invencij kot inovacij, ker je premalo sodelovalnih vodij in usposabljanja za sodelovanje in to zlasti interdisciplinarno.

Nekaj osnovnih posledic kulture pretirane solidarnosti in prosvetljenega absolutizma v političnih stališčih, ki zdaj prevladujejo v Sloveniji

Posledice dosedanjih dvogeneracijskih ciklov v slovenski politiki pripisujemo (povsem na kratko in v obliki navrženih tez in povzetkov) zlasti naslednjim neugodnim lastnostim:

- Inoviranje velja bolj za tehnično-tehnološko vprašanje in premalo izpostavlja inoviranje kulture, ki spada po izkazani mednarodni praksi v najzgodnejšo fazo. Skupaj z inoviranjem stila menedžmenta, državnega in v organizacijah, ustvarja majhen prostor, da tvegajo, poskušajo in razmišljajo številni, za čudake pa veljajo rutinerji in zagovorniki pretirane (!) solidarnosti (prim. Štrancar 2005).
- Demokracija predstavlja obstoj in boj političnih strank namesto ustvarjanje prostora izražanja različnih mnenj in izkušenj, seveda skupaj z utemeljitvami, v državi in v vseh organizacijah. (General Creech 1994 na primer opozarja, da stalizem ni umrl s Sovjetsko zvezo, saj ga je v ameriških podjetjih ogromno; šefi pač štejejo ukazovanje za svojo pravico, ne pa za neki možen način podajanja informacij, s katerimi lahko vsi dobro delajo.) Smisel demokracije torej ni prevlada, ampak doseganje

zadostne in potrebne celovitosti ter sproščanje in aktiviranje ustvarjalnosti, zlasti za inoviranje.

- Za inoviranje velja, da je omejeno na organizacije, od katerih ga zahteva tržni pritisk, ne pa tudi na komunalne organizacije, državno upravo, zdravstvo, šolstvo in inštitute. V resnici je nujno in možno tudi tam, a je treba tržni pritisk nadomestiti z lastniškim in vodstvenim (prim. Linden 1990, Škafar 2004 idr.).
- Doseganje popolne/odlične kakovosti je pretežno samostojna tema, namesto da veže njeno raven na raven inoviranja, ISO 9000 in podobne smernice za ukrepe meddržavnega menedžmenta, ki pospešujejo inoviranje (prim. Uršič, Anterič in Mulej 2005, Pivka in Mulej 2004, Pivka in Uršič 1999, Pivka in Uršič 2001).
- Pred desetletjem je več slovenskih organizacij podpisalo pismo o nameri ustvariti Slovenijo kot inovativno družbo, a je ostalo zgolj pri nameri. Vlada je sprejela vrsto ukrepov, ki lepo podpirajo tiste, ki sami od sebe hočejo biti inovativni, ni pa našla podlag za ukrepe, ki bi v skladu z zgoraj prikazanimi značilnostmi spreminjali ljudi iz rutinersko pasivnih v inovativne in podjetne. (npr. Petrin in Mihelič 2002, Rebernik idr. (ur.) PODIM 22-25, 2001, 2002, 200, 2003, 2005).

Nekaj osnovnih posledic kulture pretirane solidarnosti in prosvetljenega absolutizma v šolstvu in šolanju

Na kratko navajamo naslednjih nekaj značilnosti po prej navedenih virih:

- Osnovno šolstvo usposablja bolj za pomnenje kot za razumevanje in uporabo virov ter ustvarjalnost. Podobno se nadaljuje v srednjih strokovnih šolah in visokem šolstvu, ki je vse bolj njihovo nadaljevanje, namesto sprememba miselnosti iz izvedbene v inovativno.
- Šolski programi, v skladu z zastarelo mednarodno prakso, usposabljaajo za ozko specializacijo, ne da bi ji dodajali usposabljanje za sodelovanje med seboj različnimi specialisti (po stroki, stopnji izobrazbe in položaju v hierarhiji) za celovitost in inoviranje.
- Zlasti naravoslovni in tehniški kadri, ki jih je zdaj po smiselnih ocenah potreb inovativne družbe premalo, v njej zelo težka uspejo, če se ne usposabljaajo hkrati za omenjeno sodelovanje in za podjetništvo, zlasti pa za podjetnost in za menedžment. Potrebno je pač vse troje hkrati - strokovnost, podjetnost, vodenje (gl. Gerber 2004).
- Enoavtorski prispevki še vedno veljajo več kot soavtorski, npr. v vrednotenju dela raziskovalcev za habilitacijo.
- Profesorji smejo predavati, ne da bi kdo v osnovnem in srednjem šolstvu nenehno (!) preverjal, ali so na tekočem z novostmi. V visokem šolstvu se to preverja z objavami, zlasti v najbolj vidnih mednarodnih revijah, kljub temu je nerazumljivo, da upokojeni profesorji smejo dalje predavati, tudi če ne objavljajo, raziskovati po državnih financiranih projektih pa ne smejo, četudi redno objavljajo.
- Obdavčenje otežuje zaposlovanje najvišje kvalificiranih in najbolj ustvarjalnih.

Nekaj osnovnih posledic kulture pretirane solidarnosti in prosvetljenega absolutizma v slovenskem gospodarstvu danes

Na kratko navajamo, kar je podrobneje obravnavano v prej navedenih virih:

- Samo 0,3 odstotka vseh poslovnih subjektov so podjetja in druge organizacije z več kot 250 zaposlenimi. Vendar se velika večina programov za podpiranje inoviranja in posodabljanja drugih vrst nanaša nanje. Zlasti mali podjetniki programov še poznajo ne, a hkrati pravijo, da država za njihovo inovativnost napravi premalo.
- Absorpcijska sposobnost kot pogoj, da podjetja zmorejo in hočejo sprejeti novosti, ki nastajajo na univerzah in inštitutih, velja bolj za problem slednjih kot za problem podjetij in drugih organizacij - možnih praktičnih uporabnikov znanja. Univerze in inštituti naj bi se podjetjem prilagodili, četudi je med slednjimi še veliko več konservativnosti.
- Zakonodaja podpira sodelovanje podjetij v grozdi in podobno, a pri merjenju daje v prvi plan kratkoročne učinke.
- Institucionalni red le navidezno vodi k inovativni družbi, saj ne podpira inoviranja upravljanja, da bi ustvarilo več prostora za demokratičnost in inovativnost ter podjetnost.

Nekaj predlogov

Očitno je za Slovenijo in njene občane nujno, da inoviranje pospešeno postane vsakdanja praksa. Država ne more in ne sme čakati, globalizacija ne čaka, razponi bogatosti v škodo manj inovativnih silno naglo in skokovito naraščajo. Kaj storiti, povzemamo iz lastnih prispevkov novejšega datuma:

- Država je (skupaj z državno sofinanciranimi organizacijami) velik kupec in to na trgu, na katerem ima kupec premoč nad ponudniki. V svoje pogoje za dobavitelje naj vgradi prednost najbolj inovativnih, ki hkrati po načelih odlične kakovosti zahtevajo nenehno inoviranje in podjetnost tudi od svojih dobaviteljev.
- Podjetnost, inovativnost, sodelovalnost, medstrokovno odprtost je treba vgraditi v šole vseh strok in stopenj. Pri odraslih velja enako (vsaj) za vse na vplivnih delovnih mestih.
- Vodstveni ljudje, nadzorni sveti in izpostavljeni strokovnjaki naj se za delovno mesto in mandat potegujejo z dokazom, da so bili inovacijsko in inovativno doslej uspešni.
- Enako mora veljati za vse položaje od državnega vrha do občinskega, vključno z nenehnim inoviranjem procesov dela v državnih organih in organizacijah, torej v vseh uporabnikih državnih sredstev, tudi v šolstvu in zdravstvu.
- Institucionalni red, ki podpira inoviranje in podjetnost ter podjetništvo, je pomemben, a ni dovolj, če ne naleti med občani na kulturo, ki ga sprejema za normalnega. Torej se je vsaj enakovredno kot z njimi treba ukvarjati s prevladujočimi navadami ljudi in predvsem njihovimi ocenami, kaj je prav in kaj narobe.

- Inoviranje kulture in stila menedžmenta je torej najbolj primarna, ne le primerna tematika, da Slovenija premaga posledice svojega nedavnega družbeno-gospodarskega razvoja in nadoknadi zamudo za najbolj bogatimi družbami, ki jo je tak razvoj povzročil.
- Podpreti ga je mogoče z modelom nagrajevanja, ki ga je razvil Avsec (Avsec 1987, Avsec in Mulej 2001), kombinirati prejemek od dela, sodelavskega lastništva podjetja, občanskega lastništva vsega gospodarstva in inoviranja v splet, sestavljen po zahodnih mednarodnih vzorih.
- Pri usposabljanju odraslih za novo delo in okolje je treba upoštevati, da je prehod iz manj inovativnih v bolj inovativna okolja in razmere težak in je ljudi treba nanje pripraviti (gl. Wagnes 2005).
- Pri organizacijah, ki niso povsem izpostavljene tržnemu pritisku, je treba povezati skrb za inoviranje in skrb za kakovost v izrecno dolžnost in pravico vodilnih (Škafar 2004). To velja tudi za državne organe.

Sklepi

Gospodarski razvoj, ki je pomenil prehajanje iz predindustrijske v sodobno družbo pod vplivom prosvetljenega absolutizma, je sicer za nami, a ne brez posledic. Predlogi, kako naprej, pri tem pa preteklost ocenjujejo enostransko in delno, tvegajo, da spregledajo kaj bistvenega in ne dajo uspeha. Inoviranje kulture in stila menedžmenta je v tej fazi najbolj bistven pogoj. Kajti kultura - odsev prevladujočih navad in mnenj, kako je treba ravnati, in stil menedžmenta - vpliv najbolj vplivnih na vse druge in njihovo kulturo, odločilno (četudi ne izključno in enolično ter linearno!) vplivata na to:

- kateri del znanja in vednosti bo kdo uporabil in kako,
- kateri del potreb in možnosti okrog sebe bo kdo zaznal in štel za prednostne in kako,
- kakšno vsebino bo na tej podlagi kdo dal svojim ciljem, da bi v njih izrazil svoja hotenja s kar najbolj celovito utemeljitvijo,
- kakšno vsebino nalog in izvedbene postopke bo na tej podlagi izbral kdo za uresničevanje svojih ciljev.

Dokler prevladujeta v vrednotah, kulturi, etiki in normah pretirana solidarnost in rutinerstvo, pač prevladujeta tudi pretirano spoštovanje do preteklosti in pričakovanje, da ji bosta sedanost in prihodnost enaka, ne pa zaradi inoviranja krepko različna. Inoviranje ostaja nekaj izjemnega, ne nekaj normalnega.

Bistvo problema Slovenije torej ni v tehnološkem delu/podsistemu inovacij, ampak v inovaciji pogojev za njih in vseh drugih tipih inovacij. Institucionalni del teh pogojev je precej inoviran, četudi morda ne dovolj dosledno in povsem, a to ni dovolj. Kultura, etika, norme in vrednote, njihovi vplivi in vplivi na njih, to je sedaj osrednje vprašanje. Dodaten zaplet glede tega je v Sloveniji tudi ekonomsko statistično dejstvo, da sicer ne spada med tistih dvajset odstotkov, ni pa dovolj daleč od njih, da bi razlika ljudi dovolj spodbujala k inoviranju. Zato je morda dobro opozorilo, da Slovenija po podatkih o konkurenčnosti nazaduje. Vendar

utegne še trajati nekaj časa, ko se bodo ljudje zavedli, da to ni problem države ali koga drugega zunaj njih samih, ampak problem v njih samih. Priročnik za to smo pripravili že pred časom (Čelan idr. 2002a, 2002b).

Viri

1. Avsec, D. (1987): *Finančne oblike družbenega pospeševanja ustvarjalnega sodelovanja mnogih v socialistični samoupravni družbi*. Dr. dis. Maribor, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
2. Avsec, D., Mulej, M. (2001): Individual Emergence By A Combination Of »Universal Stock Ownership Plan« And »Employee Stock Ownership Plan« - Experience From Slovenia. *Systemica*, 13.
3. Beck, U. (2003): Kaj je globalizacija. *Delo*, oktobra in novembra (v nadaljevanjih).
4. Bučar, M. (2004): *European Trend Chart on Innovation. Annual Policy Trends and Appraisal Report for Slovenia. Covering period: September 2003 - August 2004*. Brussels. European Commission, Enterprise Directorate-General. A publication from the Innovation/SMEs Programme.
5. CJE (2003): *Economics for the Future. Proceedings*. Cambridge, UK. Cambridge Journal of Economics.
6. Collins, J. (2001): *Why some companies make the leap... and others don't. Good to Great*. Sidney etc. Random House Business Books.
7. Creech, B. (1994): *The Five Pillars of TQM. How to Make Total Quality Work for You*. Dutton, NY. Truman Talley Books.
8. Čelan, Š., Mulej, M., Kos, M., Klinar, D., Ženko, Z., Bezlaj, C. (2002): *Od invencije do inovacije*. Ljubljana: PCMG.
9. Čelan, Š., Mulej, M., Kos, M., Klinar, D., Ženko, Z., Bezlaj, C., Knez-Riedl, J., Bastič, M. (2002): *Okvirni metodološki priročnik od invencije do inovacije*. Ljubljana: PCMG.
10. Černe, F. (1989): Novi pogledi na sodobni socializem. *Naši razgledi*, 38, 2, 27. 01. 1989.
11. Damijan, J. P., Polanec, S. (2005): Stališče. Usodna zavist. *Delo*, 04. 06. 2005, 17.
12. Dyck, R., Mulej, M. and coauthors (1998, ponatis 1999): *Self-Transformation of the Forgotten Four-Fifths*. Kendall/Hunt, Dubuque, Iowa.
13. Enciklopedija (1964): Slovenci. *Enciklopedija leksikografskog zavoda*. 58-74. Zagreb. Jugoslovenski leksikografski zavod.
14. EU (1995): *Green Paper on Innovation*. Dosegljivo: www.cordis.lu/cordis/grnpaper.html.
15. EU (1997): European Commission: Agenda 2000. Commission Opinion on Slovenia's Application for Membership of the European Union. Commission of the European Communities, Brussels.
16. EU (2000): *Communication from the Commission to the Council and the European Parliament: Innovation in a knowledge-driven economy*. Commission of the European Communities, Brussels.
17. EU (2002): *Innovation tomorrow. Innovation policy and the regulatory framework: Making innovation an integral part of the broader structural agenda. Innovation papers No 28*. Louis Lengrad & Associés, PREST (University of Manchester), ANRT - France. Luxembourg. Directorate-General for Enterprise.
18. EU (2004): Innovation and the Knowledge-Driven Economy. (2004). Commission of the European Communities.
19. Ferluga, I. (2005, intervju): Enotna davčna stopnja pravičnejša. / Enotna davčna stopnja naj bi bila nujna za pravičnejšo porazdelitev davčnih bremen, trdijo nekateri ekonomisti. Razbremeniti zgolj bogate ali vse prebivalce? *Večer, Gospodarstvo*, 03. 6. 2005, 1 in 11.
20. Galbraith, J. (1983): *The Anatomy of Power*. Boston. Houghton Mifflin Company.
21. Gerber, M. E. (2004): *Mit o podjetniku. Zakaj večina podjetij ne uspe in kako to spremeniti*. Ljubljana: Lisac & Lisac; Gea College.
22. Geyer, F. (2005): *Reflections on Socio-cybernetics*. V: Buchinger, E., Mulej, M., eds: Proceedings of the 6th International Conference of Socio-cybernetics, held on 5-10 July, 2005, in Maribor, Slovenia. ISA, RC 51 Sociocybernetics.
23. Godina V., V. (2005): Hlapci. *Večer, Sobotna priloga*, 28. 05. 2005, 44.
24. Horvat, B. (1983): *Politička ekonomija socializma*. Zagreb. Globus.
25. Hribar, S. (2005): Na svojem mestu I. Slovenija slavi Tigr. *Delo, Sobotna priloga*, 21. 5. 2005, 8-9.
26. Jaklič, M. (2005): Predlog za nacionalni akcijski načrt: prehod v inovativno družbo. *Finance*, 12. 05. 2005, 25.
27. Kajzer, R. (2005): Slovensko-hrvaški vrhunci. Intimni nasprotniki. *Delo, Sobotna priloga*, 21. 5. 2005, 2.
28. Klančnik, V. (2005, intervju): Immanuel Wallerstein, sociolog: Demokracija v kapitalizmu? Ne gre. *Delo, Sobotna priloga*. 19. 3. 2005, 16-17.
29. Knez-Riedl, J., Mulej, M., Dyck, R. (2005): Corporate Social Responsibility from the Viewpoint of Systems Thinking. *Kybernetes*, 34 (v tisku).
30. Kopper, E., Kiehl, R., Hrsg. (1997): *Globalisierung: Von der Vision zur Praxis*. Zuerich. Versus.
31. Lednik, A. (2005, pripravil): Evropski politiki optimistično-pesimistični po padcu ustavne pogodbe. Referenduma ohromila Evropo. *Večer, Po svetu*, 03. 6. 2005, 7.
32. Linden, R. (1990): *From Vision to Reality*. Charlottesville, Va. LEL Enterprises.
33. Martin, H. P., Schurmann, H. (1997): *Pasti globalizacije. Napad na demokracijo in blaginjo*. Ljubljana: CoLibri.
34. Merhar, V. (1975): *Ekonomska teorija marksizma*. Ljubljana: Zavod STS za šolstvo.
35. Merkle, J. (1980): *Management and Ideology. The Legacy of International Scientific Management Movement*. Berkely, Ca. University of California Press.
36. Merljak, S. (2005): Knjiga, Slovenci nismo srečni. *Delo, Sobotna priloga*, 21. 5. 2005, 29 *Delo, Sobotna priloga*, 21. 5. 2005, 29.

37. Mulej, M. (1971): Ne dobiček ali dohodek, ampak dobiček in dohodek. *Teorija in praksa*, 8, 8-9.
38. Mulej, M. (1976): *Entropija u ekonomskim sistemima na razini radne organizacije*. Dr. Dis. Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet.
39. Mulej, M. (1981): *O novem jugoslovanskem modelu družbene integracije*. Maribor: Založba Obzorja.
40. Mulej, M., (so)urednik (1982-2005): 2.-25. posvetovanje PODIM, zborniki. Delno v reviji *Naše gospodarstvo*, delno kot knjige.
41. Mulej, M. idr. (1987): *Inovativnopolosovanje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
42. Mulej, M., Uršič, D. (1989): Cybernetics of a country in transition from a preindustrial to a modern life: the case of Yugoslavia. V: *Support, society and culture: mutual uses of cybernetics and science*. Amsterdam, UvA, Dep. For Andragology, OOC-Program, 192-205.
43. Mulej, M. (1990a): Prehod iz rutinersko-investicijskega v inovativni socializem - predvsem kadrovski problem. *Organizacija in kadri*, 23, 1-2.
44. Mulej, M. (1990b): Inovacije in podjetništvo. *Naše gospodarstvo*, 36, 1-2.
45. Mulej, M. (1991a): Inoviranje - skupna tematika vseh strokovnjakov. *Nova proizvodnja*, 42, 3, 148-151.
46. Mulej, M. (1991b): Inovativno društvo. *Privredni pregled*, št. 4, 41-45 (V: Razvoj - omejitve i šanse).
47. Mulej, M. (1992a): Kratek povzetek zamisli o ukrepih za prehod Slovenije iz rutinerske v inovativno družbo. *Naše gospodarstvo*, 38, 1-2.
48. Mulej, M. (1992b): Osnutek zamisli o Sloveniji kot inovativni družbi. *Naše gospodarstvo*, 38, 1-2, 154-157.
49. Mulej, M., Jurše, K. (1994): Popolna kakovost in potrošniška družba. V: Pavlin, N., ur.: *Organizacija, informatika, kadri pri vodenju in upravljanju družb*. Kranj. Moderna organizacija, 393-399.
50. Mulej, M. idr. (1994): *Inovacijski management. I. del: Inoviranje managementa*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta (ponatis tudi 2004).
51. Mulej, M. (1994a): Three Years of Support for a Theory: two-generation cycles in the transition from a preindustrial to a modern society. *Cybernetics and Systems*, 25, 861-877.
52. Mulej, M. (1994b): Dimensions of Change during Development from a Preindustrial to a Modern Society. *Cybernetics and Systems*, 25, 911-930.
53. Mulej, M., Espejo, R., Jackson, M., Kajzer, Š., Mingers, J., Mlakar, P., Mulej, N., Potočan, V., Rebernik, M., Rosicky, A., Schiemenz, B., Umpleby, S., Uršič, D., Vallee, R., (2000): *Dialektična in druge mehkosistemske teorije (podlaga za celovitost in uspeh managementa)*. Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
54. Mulej, M., Ženko, Z., Potočan, V., Rebernik, M., Bučar, M. (2003a): Podjetništvo v Sloveniji - gospodarsko razvojni pogled. V: Schwarz, E. J. (Hrsg.): *Kultur.raeume*. Posvetovanje. Univerza v Celovcu.
55. Mulej, M., Ženko, Z. (2003b): Inovativno podjetništvo kot osebna lastnost in vpliv vlade nanj. *Organizacija*, 36, 5, 73-85.
56. Mulej, M., Ženko, Z., Rebernik, M., Potočan, V., Bučar, M. (2003c): Dvovgeneracijski cikli in podjetništvo v Sloveniji. *Naše gospodarstvo*, 49, 5-6, 436-453.
57. Mulej, M., Ženko, Z., Knez-Riedl, J. (2003d): Državni ukrepi za pospešeno uveljavljanje inovativne družbe in inovativnega poslovanja. *Organizacija*, 36, 6, 358-367.
58. Mulej, M. (2004): Entrepreneurship Experience In Slovenia / Yugoslavia Before The Break Of Communism In Europe. (For the Course: »International Entrepreneurship - Poland, Slovenia and Austria«, contribution as a visiting professor, University of Klagenfurt, October, 2004).
59. Mulej, M., Likar, B., Potočan, V. (2005): Increasing the Capacity of Companies to Absorb Inventions from Research Organizations and Encouraging People to Innovate. *Cybernetics and Systems, an International Journal*, 36 (pred izidom).
60. Petrin, T., Mihelič, A. (2002): Aktivnosti in načrti ministrstva za gospodarstvo, kot spodbujevalca in pospeševalca tehnološkega razvoja in inovativnosti. V: Rebernik, M., Mulej, M., Rus, M., ur., *PODIM 2002. 23. Posvetovanje o dejavnosti inoviranja. Prenos novosti v podjetniško prakso: zbornik*. Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij idr. Maribor.
61. Pivka, M., Mulej, M. (2004): Requisitely Holistic ISO Audit leads to continuous innovation/improvement. *Cybernetics and Systems*, 35, 4, 363-378.
62. Pivka, M., Uršič, D. (1999): *ISO 9000 in konkurenčnost podjetij - slovenske izkušnje*. Maribor: Management Forum.
63. Pivka, M., Uršič, D. (2001): *ISO 9000 v slovenskih podjetjih*. Maribor: Management Forum.
64. Rangus, V., Stanič, U., Lesjak, I. (2005): Akcijski načrt "Nacionalni sistem inovacij". V: Rebernik, M., Mulej, M., Rus, M., Krošlin, T., uredniki / editors: *Zbornik 25. konference / Proceedings of the 25th Conference PODIM, Ustvarjanje okolja za prenos inovacij / Shaping the Environment for Innovation Transfer*. Maribor, 10.-11. marec 2005. Inštitut za podjetništvo, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Univerza v Mariboru, 141-156.
65. Rebernik, M. (1996): *Oris sodobnih podjetniških teorij*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
66. Rebernik, M., Tominc, P. (2003): Ali je aspiracijska raven slovenskih podjetnikov prenizka? V: Rebernik, M., Mulej, M., Rus, M., ur. (2003): *Zbornik posvetovanja 24. PODIM - Podjetništvo, inovacije, management: Dostop do virov za prenos invencij / Access to resources for Invention Transfer*. UM EPF, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij, in soorganizatorji, 181-194.
67. Rebernik, M., Tominc, P., Glas, M., Pšeničny, V. (2003): GEM Global Entrepreneurship Monitor - Slovenija 2002. Kako podjetna je Slovenija. UM EPF, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij
68. Rebernik, M., idr. (2004): *Slovenski podjetniški observatorij 2003*. Maribor: UM EPF, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.

69. Rebernik, M., Tominc, P., Glas, M., Širec Rantaša, K. (2004): *Global Entrepreneurship Monitor. Slovenija 2003. Spodbujati in ohranjati razvojne ambicije*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.
70. Reich, R. (1984): *The Next American Frontier*. New York. Penguin Books.
71. Rogers, E. M. (2003): *Diffusion of Innovation. Fifth Edition*. New York etc. The Free Press.
72. Rosenberg, N., Birdzell, L. E. (1986): *The Past. How the West Grew Rich*. New York. Basic Books.
73. Rosenberg, N., Birdzell, L. E. (1986): *The Past. How the West Grew Rich*. New York. Basic Books (Krajša varianta: Prošlost. Kako se Zapad obogatilo. *Naše gospodarstvo*, 34, 2-3).
74. Samuelson, P. A. (1968): *Ekonomika. Tehnike sodobne ekonomske analize*. Ljubljana: Cankarjeva založba.
75. Savin, D. (2005): Francozi so prestrašeni, a ne samo oni. *Ekonomski »ne« Evropi. Večer*, 31. 5. 2005, 11.
76. SLORITTS (2003): *Regionalna inovacijska strategija Slovenije. SLORITTS EU Projekt No IPS-2000-01064*, 1. 11. 2001 - 31. 7. 2004, 5. Okvirni program EU »Promocija inovacij in podpora malim in srednje velikim podjetjem«, tematska konferenca 18. 03. in 13. 6. ter zaključna konferenca 07. 11. v Ljubljani ter SLORITTS (2003): *Delovne skupine SLORITTS. Predstavitev zaključkov, ovir in nekaterih predlogov po posameznih področjih delovnih skupin SLORITTS*. Ljubljana, MOL idr.
77. Stanfield, B. (2002): *Mapping the Journey of the Organization*. ICA Associates (po e-mailu 08. aprila 2005 dobil od S. Umplebyja).
78. Stare, M., Kmet Zupančič R., Bučar, M. (2004): *Slovenia - on the Way to the Information Society*. Ljubljana, IMAD.
79. Škafar, B. (2004): Inovativnost in motivacija na poti k poslovni odličnosti v komunalnem podjetju. Mag. delo. Ekonomsko-poslovna fakulteta, Univerza v Mariboru.
80. Štrancar, A. (2005): Kakšen sistem podpore potrebujejo tehnološki podjetniki. V: Rebernik, M., Mulej, M., Rus, M., Krošlin, T., uredniki / editors: *Zbornik 25. konference / Proceedings of the 25th Conference PODIM, Ustvarjanje okolja za prenos inovacij / Shaping the Environment for Innovation Transfer*. Maribor, 10.-11. marec 2005. Inštitut za podjetništvo, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Univerza v Mariboru, 215-226
81. Schumpeter, J. A. (1975): *Povjest ekonomske analize*. Zagreb. Informator.
82. Uršič, D., Anterič, S., Mulej, M. (2005): Business Process Re-engineering in Practice - An Example of a Medium-Sized Slovenian Company in Difficulties. *Systemic Practice and Action Research*, 18, 1, 89-117.
83. Zupanič, J. (2005, intervju): Ta prst bo še zmeraj žugal. Z dr. ekonomije in prvim možem strateškega sveta Micom Mrkaicem o tem, zazaj živi v paralelnem svetu, kdo trdi, da hočejo s svojimi predlogi v Sloveniji porušiti še tisto malo sociale. *Večer, Sobotna priloga*, 28. maja 2005, 36-37.
84. Wagnes, V. (2004): *Prilagajanje zaposlencev ob prehodu iz manj inovativne v bolj inovativno kulturo*. Mag. delo. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
85. World Competitiveness Report 2004.
86. Ženko, Z., Mulej, M., (1999): Participative Management in Japan, USA, and Europe. *Systemica*, 13, 1-6
87. Ženko, Z. (1999): *Comparative Analysis of Management in Japan, USA, and Europe*. Dr. dis. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
88. Ženko, Z., Mulej, M., Marn, J. (2004): Innovation before entry into the EU; the case of Slovenia. *Postcommunist Economies*, 16, 2, June, 169-189.

IMAJO DRŽAVE NA PREHODU PREKOMEREN PRIMANJKLJAJ NA TEKOČEM RAČUNU PLAČILNE BILANCE?

mag. Aleksander Aristovnik, asist.

Univerza v Ljubljani

Fakulteta za upravo

Are Current Account Deficits in Transition Countries Excessive?

1 Uvod

Tekoči račun plačilne bilance je pomemben makroekonomski pokazatelj delovanja države. Njegova pomembnost se kaže v tem, da odraža varčevalno-investicijsko vrzel, tesno povezano s stanjem v javnofinančni bilanci in bilanci zasebnega varčevanja, ki odločilno določata prihodnjo gospodarsko rast. Praktično vse države na prehodu se srečujejo s t. i. procesom dohitevanja (angl. *catching-upprocess*), ki zajema financiranje velikih vsot (produktivnega) investiranja, ne da bi se pri tem ogrožala vzdržnost njihove zunanje bilance. Istočasno države na prehodu večinoma trpijo zaradi relativno nizkih in celo stagnirajočih stopenj varčevanja. Da bi zapolnili varčevalno-investicijsko vrzel, se morejo te države obrniti na tuje vire financiranja (tuje varčevanje), kar v zadnjih petnajstih letih povzroča visoke in celo naraščajoče primanjkljaje tekočega računa v regiji. V tem pogledu je problem zunanjšega neravnovesja še posebno problematičen za države Srednje in Vzhodne Evrope (SVE), ki so se leta 2004 pridružile EU in so že izrazile željo, da bi kar najhitreje sprejele skupno evropsko valuto, tj. evro. Posledično so nove (in tudi druge perspektivne) članice EU začele iskati kompromis med procesom dohitevanja in doseganjem kvalitativnega maastrichtskega kriterija, ki zadeva plačilno bilanco (Doisy in Hervé 2003).¹

Drastičen porast primanjkljajev tekočega računa plačilne bilance v državah na prehodu je vzbudil sume o njegovi prekomernosti (angl. *excessiveness*) in skrb glede možnih posledic, ki bi jih lahko povzročilo hitro in neskladno odpravljanje teh neravnovesij. Roubini in Wachtel (1998) trdita, da primanjkljaji tekočega računa v državah na prehodu odražajo dva pomembna vidika. Na eni strani primanjkljaji odsevajo učinek strukturnih sprememb, ki s sabo prinašajo pritok tujega kapitala in pospešujejo proces gospodarskega razvoja v regiji. Po drugi strani pa primanjkljaji tekočega računa odražajo tudi neustrezno izvajanje samega procesa prehoda (npr. neustrezna makroekonomska stabilizacija, privatizacija, izvedba strukturnih reform itd.), kar vodi v nevzdržna zunanja neravnovesja, ki so velikokrat vzrok za pojav valutne oziroma plačilnobilančne krize (na primer Češka leta 1997 in Rusija leta 1998). Tudi zaradi tega so se v zadnjem času pojavile zahteve po ocenjevanju prekomernosti zunanjšega neravnovesja do sedaj (empirično) največkrat zastopanih držav na prehodu.

Medčasovni pristop k proučevanju tekočega računa plačilne bilance razkriva saldo tekočega računa kot rezultat prihodnje dinamike domačega varčevanja in investicij (Sachs 1981). Posledično je s tem povezana tudi problematika prekomernosti salda tekočega računa, saj lahko na osnovi analize vpliva posameznih dejavnikov zunanjšega ravnovesja določimo prekomerno raven salda tekočega računa ob upoštevanju posebnosti posameznih držav na prehodu. Ker

Izvleček

UDK: 336.1/5:338.23

Glavni namen članka je empirično preveriti vpliv izbranih (kratkoročnih) makroekonomskih in drugih dejavnikov primanjkljaja na tekočem računu in na tej podlagi potencialno prekomernost primanjkljajev tekočega računa držav na prehodu. Empirični rezultati, ki so v splošnem skladni s teoretičnimi in empiričnimi pričakovanji, med drugim pokažejo tudi veljavnost hipoteze o *različnih razvojnih stopnjah*, prisotnosti pojava *dvojnega primanjkljaja*, pomembnost realne apreciacije deviznega tečaja, pogojev menjave in gospodarske rasti držav EU-15 na plačilnobilančna gibanja držav na prehodu. Na koncu empirična analiza tudi pokaže, da večina držav na prehodu v obdobju 2000-2003 ni imela *ex post* prekomernega primanjkljaja na tekočem računu.

Ključne besede: primanjkljaj tekočega računa, prekomernost, države na prehodu, panelna analiza

Abstract

UDC: 336.1/5:338.23

The main aim of the article is to examine the potential excessiveness of current account deficits transition countries. It is based on the estimated impact of selected macroeconomic and other determinants of current account deficits. Empirical results, which are mainly in line with theoretical and empirical expectations, indicate, among others, the validity of *stages of development* and the *twin deficits* hypothesis, the impact of real exchange rate appreciation, and terms of trade shocks and GDP growth in the EU-15 on the external balances in the region. On the basis of the estimated impacts of the selected current account determinants, the great majority of transition countries do not show *ex post* excessive current account deficit.

Key words: current account deficit, excessiveness, transition countries, panel data analysis

JEL: C33, F32

¹ 121. člen (Pogodba o Evropski uniji 1992) navaja, da je treba pregledati, preden vstopijo države kandidatke v evroobmočje, poleg drugih (kvalitativnih) kriterijev tudi »stanje in razvoj tekočega računa plačilne bilance«. V zadnjem obdobju (junij 2004 in maj 2005) so baltiške države in Slovenija z vstopom v mehanizem deviznih tečajev (ERM II) naredile pomemben korak v smeri vstopa v evroobmočje (ECB 2005).

Tabela 1: *Tekoči račun plačilne bilance držav na prehodu (v milijardah ameriških dolarjev)*

	<i>Srednja in Vzhodna Evropa (SVE)</i>	<i>Jugovzhodna Evropa (JVE)</i>	<i>Skupnost neodvisnih držav (SND) (brez Rusije)</i>	<i>Rusija</i>	<i>Države na prehodu - skupaj</i>
1992	2,2	-2,0	-1,7	-1,2	-2,7
1993	-3,7	-2,0	-1,4	2,6	-4,5
1994	-2,8	-0,3	-3,1	5,9	-0,3
1995	1,0	-3,8	-3,0	5,0	-0,8
1996	-10,6	-6,6	-5,5	10,8	-11,9
1997	-12,6	-6,9	-6,2	-0,1	-25,8
1998	-15,0	-6,7	-7,6	0,2	-29,1
1999	-19,0	-4,4	-0,9	24,6	0,3
2000	-16,7	-4,0	0,8	46,8	26,9
2001	-14,9	-6,3	-0,9	33,9	11,8
2002	-17,2	-7,6	0,9	29,5	5,6
2003	-17,9	-11,4	1,3	39,1	11,1

Vir: WDI (2004), EIU (2004), EBRD (2004), lastni izračuni.

vpliva na saldo tekočega računa vrsta makroekonomskih in drugih dejavnikov, je smiselno empirično preveriti vpliv posameznega dejavnika na saldo tekočega računa v državah na prehodu. To je še toliko bolj pomembno, saj pomeni razumevanje dejavnikov gibanja salda tekočega računa pomembno vodilo nosilcem ekonomske politike pri sprejemanju odločitev (gl. Isard in Faruquee 1998). Hkrati ocena vpliva dejavnikov na tekoči račun pokaže *ex post* in, ob predpostavkah prihodnjega gibanja posameznih dejavnikov, *ex ante* ustrezen (še dovoljen) nivo salda tekočega računa. S tem namenom se naslednja empirična analiza osredotoča na (kratkoročen) vpliv vrste izbranih dejavnikov na dinamiko gibanja salda tekočega računa izbranih držav na prehodu.² Pri tem analiza razširi in nadgradi podobne pretekle empirične raziskave za države na prehodu (npr. Roubini in Wachtel 1999, Doisy in Hervé 2003, Zanghieri 2004, Herrmann in Jochem 2005 ipd.) v naslednjih temeljnih smernicah:

- inkluzivitev letnih podatkov za 26 oziroma 14 držav na prehodu v obdobju 1992-2003;
- uporaba večjega števila (notranjih in zunanjih) makroekonomskih in drugih spremenljivk, ki ga predlaga teoretična in empirična literatura;
- uporaba panelne analize podatkov z vključitvijo vrste modernih ekonometričnih tehnik, ki upoštevajo problematiko endogenosti spremenljivk v modelu;
- ocena *ex post* mejnega nivoja prekomernega salda tekočega računa držav na prehodu za obdobje 2000-2003.

2 Pregled razvoja salda tekočega računa držav na prehodu

Države na prehodu so se ob začetku procesa prehoda soočile z visokimi stopnjami upada bruto domačega proizvoda (BDP) in domače potrošnje. Tako je bilo v začetku devetdesetih let zaslediti negativno gospodarsko rast

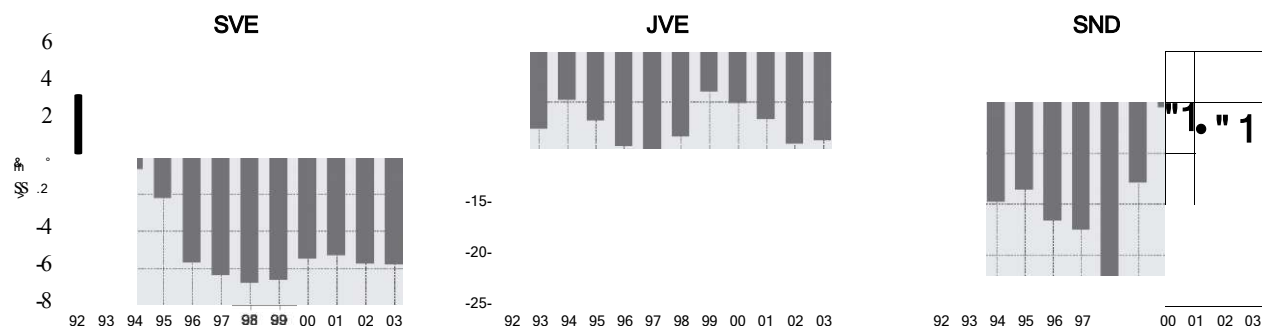
² Kratkoročni, ciklični vpliv izbranih dejavnikov tekočega računa bi bilo mogoče odpraviti z vključitvijo njihovih povprečnih vrednosti. Vendar zaradi premajhnega števila opazovanih enot (držav) dolgoročnejšega vpliva dejavnikov ni bilo mogoče oceniti.

praktično v vseh državah na prehodu. Ob uvajanju in izvedbi potrebnih reform se je sedanja in (potencialna) prihodnja gospodarska rast povrnila v obravnavane države, kar ob prepotrebnih visokih investicijskih potrebah nujno vodi v primanjkljaje na tekočem računu. Z vidika medčasovnega pristopa k proučevanju tekočega računa nas torej primanjkljaji tekočega računa držav na prehodu ne smejo presenetiti, saj naj bi bili optimalen odziv na medčasovno izravnavo potrošnje in investicijske potrebe v narodnem gospodarstvu (McGettigan 2000).

Pregled salda tekočega računa plačilne bilance držav na prehodu v obdobju 1992-2003 prikazuje njegovo postopno poslabševanje z izrazito dinamiko po letu 1995. V začetnem obdobju prehoda (do leta 1995) so bili primanjkljaji na tekočem računu držav na prehodu relativno nizki in so odražali zmanjšanje domačega povpraševanja, podcenjenost domače valute ter omejitve tujega financiranja. Leta 1995 je skupina držav na prehodu izkazovala razmeroma nizek primanjkljaj na tekočem računu v višini 0,8 milijarde dolarjev, ki pa se je v letu 1998 povečal kar na 29,1 milijarde dolarjev. Po tem letu skupina držav kot celota vseskozi izkazuje presežek na tekočem računu, ki je leta 2000 dosegla skoraj 27 milijard dolarjev, vendar pa se je v zadnjih letih ta presežek postopno zmanjšal. Glavni razlog presežka skupine držav lahko iščemo v visokih trgovinskih presežkih Rusije (velike izvoznice energentov), kar je v prvi vrsti posledica naraščajočih cen nafte v preteklih letih (Economic Survey of Europe 2005).

Natančnejši pregled saldov tekočega računa po posameznih skupinah držav na prehodu pa pokaže na veliko raznolikost salda tekočega računa tako med posameznimi skupinami držav na prehodu kakor tudi znotraj njih. Tako skupini držav Srednje in Vzhodne Evrope (SVE) in Jugovzhodne Evrope (JVE) skoraj celotno proučevano obdobje izkazuje primanjkljaj na tekočem računu. Še posebej je ta izrazit po letu 1995, ko se znatno poveča primanjkljaj na tekočem računu v obeh obravnavanih skupinah držav, pri čemer je bila dinamika povečevanja primanjkljaja na tekočem računu znatno intenzivnejša na strani držav SVE. Naraščajoče zunanje neravnovesje je odražalo kombinacijo delovanja različnih dejavnikov, kot

Slika 1: Povprečni saldo tekočega računa plačilne bilance po posameznih skupinah držav na prehod v obdobju 1992-2003 (v % BDP; netehtano povprečje)



Vir: WDI (2004), EIU (2004), EBRD (2004), lastni izračuni.

so dolgoročna gospodarska rast, strukturni dejavniki, zunanji šoki in domača ekonomska politika. To delovanje se je odrazilo tudi v nenehni realni apreciaciji domače valute, naraščajočem trgovinskem primanjkljaju, zmanjševanju salda storitvene bilance, naraščajočem zadolževanju in repatriaciji dobičkov v večino obravnavanih držav (World Economic Outlook 2000).³ Kasneje, po letu 1998, se je zunanje ravnovesje v povprečju rahlo izboljšalo, pa vendarle je v zadnjih letih moč zaslediti ponovni trend njegovega naraščanja (gl. tabelo 1).⁴

Prava posebnost v smislu absolutno izraženega primanjkljaja na tekočem računu je skupina držav Skupnosti neodvisnih držav (SND), ki praktično v celotnem obdobju (razen obdobja ruske finančne krize (1997-98)) izkazuje presežke, z izrazito dinamiko povečevanja po letu 1998. Glavni razlog omenjene posebnosti je Rusija, ki beleži ogromne presežke na tekočem računu in s tem izkrivlja realno sliko obravnavane skupine. Zato je smiselno pogledati tudi skupino SND brez Rusije, ki kaže tendenco postopnega povečevanja negativnega salda tekočega računa do leta 1998. Do takšne dinamike gibanja salda tekočega računa je privedla vrsta dejavnikov. Tako se je z začetkom procesa prehoda mnogo držav SND soočilo z večjim poslabšanjem pogojev menjave kot posledico propada Sveta za vzajemno ekonomsko pomoč (COMECON), ki je povzročilo približevanje - dvig cen (uvoznih) energentov k tržnim cenam (McGettigan 2000). Poleg tega je proces prestrukturiranja narodnega gospodarstva zahteval visoko stopnjo uvoza kapitalnega blaga (in storitev). Nenazadnje so obravnavane države beležile visoke primanjkljaje v javnofinančni bilanci, ki je odsevala velik upad gospodarske dejavnosti v prvih letih

prehoda in javnofinančno prestrukturiranje. Kasneje, po ruski krizi, je delovanje prilagoditvene ekonomske politike (vključno z izboljšanjem pogojev menjave) povzročilo znatno izboljšanje zunanjega neravnovesja, kar je pomenilo, da je obravnavana skupina držav v posameznih letih beležila tudi presežke (gl. tabelo 1).⁵

Bolj kot absolutni podatki so za analiziranje, zaradi lažje primerjave, bolj smiselni relativni podatki, npr. saldo tekočega računa glede na bruto domači proizvod (BDP). Na sliki 1, ki prikazuje povprečni saldo tekočega računa posamezne skupine držav na prehodu v obdobju 1992-2003, lahko opazimo visoke povprečne relativne primanjkljaje na tekočem računu (kot delež v BDP) skupine držav SVE. Medtem ko je bil leta 1992 povprečen saldo tekočega računa še pozitiven - posledica visokega upada BDP (povprečna gospodarska rast tega leta je bila 1,3 odstotka) - se je v naslednjih letih nenehno povečeval. Posebno izrazito se je primanjkljaj povečeval po letu 1995, ko je presegel 5 odstotkov BDP in dosegel vrhunec leta 1998 s skoraj 7 odstotki BDP, predvsem na račun baltičskih držav (Litva - 11,7 odstotka BDP, Latvija - 10,7 odstotka in Estonija - 8,6 odstotka), Slovaške (-9,6 odstotka BDP) in Madžarske (-7,2 odstotka BDP). Tudi skupina držav SND doseže, s podobno dinamiko razvoja povprečnega primanjkljaja kot države SVE po letu 1995, najvišji povprečni primanjkljaj tekočega računa leta 1998, vendar pa je ta bistveno višji (-13,7 odstotka). Glavni razlog za tako visok povprečen primanjkljaj predstavlja predvsem pet držav skupine z okoli 20- ali večodstotnim primanjkljajem tekočega računa v BDP (npr. Turkmenistan -37,4 odstotka, Azerbajdžan -30,7 odstotka ipd.). Na drugi strani je skupina držav JVE dosegla najvišji povprečni primanjkljaj v proučevanem obdobju že leta 1992, ko je znašal kar 20,3 odstotka BDP kot posledica ogromnega primanjkljaja Albanije (-68,5 odstotka). Kasneje se je ta primanjkljaj postopno zmanjševal, vendar se je v drugi polovici devetdesetih začel ponovno povečevati (podobno kot v obeh drugih skupinah držav) in dosegel najvišjo raven leta 1997, ko je znašal skoraj 10 odstotkov BDP (npr. v BiH -31,0 odstotka).

V državah na prehodu je mogoče velik del realne apreciacije pripisati t. i. zdravi apreciaciji (zaradi Balassa-Samuelsonovega učinka (B-S)), ki je značilna za hitro rastoča narodna gospodarstva, v katerih je proces realne konvergence povezan predvsem z rastjo produktivnosti menjalnega sektorja. Tako npr. Coricelli in Jazbec (2001) ocenjujeta, da znaša učinek B-S v (19 izbranih) državah na prehodu nekje med 0,7 in 1,2 odstotka letno v obdobju 1990-1998.

⁴ To gre v prvi vrsti pripisati znižanju domačih investicij v BDP (države SVE) in domačega varčevanja v BDP (države JVE).

⁵ To lahko pripišemo predvsem povišanju domačega (zasebnega in javnega) varčevanja v regiji.

V obdobju po ruski krizi (po letu 1998) skupina držav SND beleži znaten upad povprečnega primanjkljaja na tekočem računu, predvsem na račun visokih presežkov Rusije skozi celotno obdobje (npr. 18 odstotkov BDP leta 2000), kot tudi Ukrajine (7,7 odstotka leta 2002) in Turkmenistana (7,9 odstotka leta 2003). Veliko manjši upad oziroma stagnacijo povprečnega primanjkljaja beleži skupina držav SVE, in sicer le za okoli slabo odstotno točko, na -5,9 odstotka BDP leta 2003. Razlog za tako šibko izboljšanje lahko iščemo v vztrajanju visokega primanjkljaja baltiških držav in Madžarske ter znatnem povečanju primanjkljaja Češke za skoraj 4 odstotne točke v obdobju 1999-2003 (na 6,6 odstotka BDP leta 2003). Na drugi strani je za skupino držav JVE značilno postopno poslabševanje stanja na tekočem računu, in sicer iz ravni -4,1 odstotka BDP (leta 1999) na raven -8,9 odstotka BDP (leta 2003), kot posledica povečevanja primanjkljaja praktično v vseh državah regije.

3 Koncept prekomernosti primanjkljaja na tekočem računu

Edwards (2001) v svojem obsežnem delu opisuje razvijajoče se poglede ekonomistov glede narave in posledic primanjkljajev tekočega računa. Ta odnos se je v času spremenil iz pogleda, da »tekoči račun je pomemben«, v prevladujoče mnenje, da »primanjkljaj tekočega računa ni pomemben, če je javni sektor v ravnovesju«, kasneje pa v mnenje, da »je primanjkljaj tekočega računa lahko pomemben«. Spreminjajoči pogled na tekoči račun je povzročil tudi odmik od v sedemdesetih letih prevladujočega elastičnega pristopa k proučevanju tekočega računa in preusmeritve pozornosti na medčasovni vidik obstoječih primanjkljajev tekočega računa. Na osnovi nacionalnega računovodstva je tekoči račun enostavno razlika med domačim varčevanjem in investiranjem. Ker sta varčevanje in investiranje sama po sebi medčasovna pojava, mora isto veljati tudi za tekoči račun (medtem ko je velikost zasebnega varčevanja odvisna glede na položaj v življenjskem ciklu, je obseg investiranja odvisen od pričakovanih donosov).

V zvezi s tem sta Obstfeld and Rogoff (1996) pripravila obsežen pregled modernih modelov tekočega računa, ki predvidevajo medčasovno optimizacijo tako za potrošnike kakor tudi za podjetja. Pri tej vrsti modelov (predvideva se stalna obrestna mera) je medčasovna izravnava potrošnje eno izmed temeljnih gonilnih sil dinamike tekočega računa. V skladu z medčasovnim pristopom bo primanjkljaj tekočega računa višji, če je domači proizvod pod svojo trajno vrednostjo. Na podoben način se bo primanjkljaj tekočega računa povečal, če je investiranje večje od njegove trajne vrednosti. Razlog za to je ta, da se bodo novi investicijski projekti financirali tudi s pomočjo tujih finančnih virov in s tem povzročili povečanje primanjkljaja tekočega računa. Podobno bo povečana državna potrošnja povzročila višji primanjkljaj tekočega računa. Če odpravimo predpostavko o stalni svetovni obrestni meri, stanje neto tujega imetja neke države in stopnja svetovne obrestne mere bistveno vplivata na višino primanjkljaja tekočega računa. Če je država neto dolжник in svetovna obrestna mera preseže svoj trajen nivo, bo to povzročilo tudi povišanje primanjkljaja tekočega računa (Miller 2002).

V zadnjih treh desetletjih je večina finančnih kriz osvetlila vlogo, ki jo imajo veliki primanjkljaji tekočega računa, preden se začnejo obdobja krize. Posledično je pojem prekomernega primanjkljaja tekočega računa postal pomembno teoretično, politično in gospodarsko vprašanje.⁶ Pri tem se pojavlja glavna težava v tem, daje težko oceniti prekomernost salda tekočega računa, saj izračunavanje optimalne poti zanemarja pomanjkljivosti na kapitalskem trgu (npr. omejena mobilnost in likvidnost). V zadnjem obdobju so se izoblikovali modeli, ki proučujejo, ali je določen saldo na tekočem računu prekomeren. Skupno tem modelom je to, da ugotavljajo t. i. ravnovesno pot zunanjega neravnovesja, ki temelji na medčasovnem modelu tekočega računa plačilne bilance. S primerjavo teoretično pričakovanega salda in dejansko doseženega salda tekočega računa plačilne bilance ugotavljamo, ali je določen saldo tekočega računa prekomeren. Izpostavimo lahko dva glavna empirična pristopa za ocenjevanje prekomernega salda na tekočem računu.

Prvi pristop (gl. npr. Glick in Rogoff 1995, Razin 1995) se opira na strukturne ocene modelov, ki vključujejo odziv salda tekočega računa na različne vrste (produktivnih) šokov (npr. začasni in trajni, lokalni in globalni itd.) ter tako omogočajo ocenjevanje vztrajnosti neravnovesij na tekočem računu. Zaradi pomena vključevanja prilagoditvenih stroškov investicij in stohastične produktivnosti se je omenjeni pristop uveljavil predvsem pri ocenjevanju prekomernega salda tekočega računa v razvitih državah. Empirično aplikacija pristopa sta prva izvedla Glick in Rogoff (1995), ki sta ugotovila, daje pomembno razlikovati med vplivom globalnih in lokalnih šokov produktivnosti na saldo tekočega računa. Tako ugotavljata, da se domače investicije pozitivno odzivajo na obe vrsti šokov produktivnosti v državah G-7. Hkrati ugotavljata, da se saldo tekočega računa odziva negativno na lokalne šoke, medtem ko na globalne šoke ni odziva. Avtorja izpostavljata, da obstaja uganka, zakaj se investicije bolj odzovejo na lokalni šok kot pa saldo tekočega računa. Tovrstno vprašanje poskuša razrešiti Gruber (2002), ki predlaga vključitev vztrajnosti v agregatno potrošnjo (angl. *habit formation in aggregate consumption*). S to spremembo modela Gruber ugotovi, da ni nič nenavadnega, če je negativni odziv salda tekočega računa na lokalne šoke manjši, kot je pozitivni odziv domačih investicij. Tudi Iscan (2000) razširi teoretični model Glicka in Rogoffa (1995), in sicer z menjalnimi in nemenjalnimi proizvodnimi sektorji, ter ugotovi, da se saldo tekočega računa držav G-7 bolj odziva na lokalne spremembe šokov produktivnosti v menjalnem sektorju kot pa na

Pojem prekomernosti je treba ločevati od pojmov solventnosti in vzdržnosti, ki sta usmerjena predvsem v binarno ocenjevanje, tj. narodno gospodarstvo je/ni solventno/vzdržno. Sicer Frenkel in Rose (1996) ugotavljata, da je gospodarstvo solventno, dokler sedanja vrednost prihodnjih trgovinskih presežkov presega zunanjo zadolženost gospodarstva. Po drugi strani Milesi-Ferreti in Razin (v nadaljevanju MFR) (1996, 1997) izpostavljata, da je tekoči račun plačilne bilance vzdržen, če gospodarstvo ne krši lastne medčasovne proračunske omejitve, ob predpostavki nespremenjene obstoječe ekonomske politike in makroekonomskega okolja.

investicije. Podobno ugotavljata tudi Perez de Gracia in CiDnado (2001) za izbrane evropske države, v katerih lokalni šoki produktivnosti vplivajo bolj intenzivno na saldo tekočega računa kakor na domače investicije, kar pomeni, da se tako zasebna potrošnja kakor investicije odzovejo na nastale šoke v obravnavanih državah.

Drugi pristop uporablja modele, ki vključujejo ekonometrične tehnike t. i. vektorske avtoregresije (VAR) za ocenjevanje salda tekočega računa na osnovi predpostavke o izravnavi potrošnje; enak je negativni sedanji diskontirani vrednosti pričakovanih sprememb neto proizvoda (tj. BDP zmanjšan za zasebne investicije in potrošnjo države). Model, ki temelji na empirični aplikaciji Campbellove metodologije (1987), torej predpostavlja, da saldo tekočega računa odseva vse razpoložljive informacije, vezane na prihodnje spremembe neto proizvoda. Ali drugače povedano, današnje spremembe neto proizvoda niso posledica preteklih sprememb neto proizvoda. Na osnovi modela se nato izračuna predvideno gibanje salda tekočega računa, ki se potem primerja z dejanskim, da se ugotovi potencialna prekomernost doseženega salda tekočega računa plačilne bilance. Tovrstna metodologija je bila uporabljena v vrsti empiričnih raziskav, ki so proučevale obnašanje salda tekočega računa tako v razvitih državah (npr. Sheffrin in Woo 1990, Otto 1992, Ghosh 1995) kot tudi v državah v razvoju (npr. Ghosh in Ostry 1995, Ostry 1996).

Ne nazadnje se v zadnjem času prekomerni saldo tekočega računa velikokrat ugotavlja s pomočjo vrste dejavnikov, ki jih predlaga teoretična literatura vključno z medčasovnimi modeli (npr. Khan in Knight 1983, Debelle in Farugee 1996, Calderon idr. 2002, Chinn in Prasad 2003, Doisy in Hervé 2003, in Zanghieri 2004). Na osnovi izračunanih vrednosti, ki jih določajo izbrani dejavniki, se primerja dejanska in predvidena vrednost saldov tekočega računa. Na osnovi tovrstnega način, ki ga bomo v nadaljevanju empirične analize uporabili tudi v članku, bomo ugotavljali, katero narodno gospodarstvo ima v posameznih obdobjih prekomeren (dejanski) saldo tekočega računa.

4 Pregled nekaterih preteklih empiričnih spoznanj o dejavnikih primanjkljaja na tekočem računu plačilne bilance

Pretekle empirične raziskave so se v veliki meri osredotočale na proučevanje vpliva šokov posamezne makroekonomske spremenljivke na dinamiko tekočega računa plačilne bilance posamezne države ali vrste držav z različnimi ekonometričnimi tehnikami. Tako so se številne empirične raziskave osredotočale na vpliv (neto) javnofinančnega varčevanja na saldo tekočega računa (problematiko *dvojnega primanjkljaja*). Poleg tega je veliko pozornost pritegnil tudi vpliv pogojev menjave, Kent (1997) je na primer ugotovil, da države s kratkotrajnimi šoki pogojev menjave kažejo pozitivno povezanost med spremenljivkama oziroma države z dolgotrajnimi šoki pogojev kažejo negativno povezanost med spremenljivkama (gl. tudi Backus idr. 1994, Debelle in Faraquee 1996, Iscan 1998, Serven 1999). Proučevali so se vplivi tudi drugih makroekonomskih

spremenljivk, kot je vpliv realnega deviznega tečaja (npr. Stockman 1987, Lee in Chinn 1998, Chinn 2005 itd.), globalnih produktivnostnih šokov (Glick in Rogoff 1995) na saldo tekočega računa plačilne bilance izbranih držav.

V zadnjem obdobju, predvsem zaradi pojava globalizacije, tj. vedno večje odprtosti za blagovne in kapitalske tokove ter posledično vedno pogostejših finančnih kriz, kakor tudi zaradi napredka ekonometrične tehnologije in izboljšav podatkovnih baz, zasledimo postopen porast obširnejših raziskav skupine dejavnikov tekočega računa plačilne bilance. Kljub temu dandanes še vedno obstaja relativno majhno število empiričnih raziskav, ki pregledno proučujejo širšo skupino dejavnikov tekočega računa z vključitvijo večjega števila držav skozi daljše časovno obdobje. Eden prvih poskusov tovrstnega proučevanja pomeni raziskava Kahna in Knighta (1983), ki je vključevala 32 držav v razvoju (neizvoznice nafte) v obdobju 1973-1980. Pri tem sta ugotovila pomemben vpliv tako zunanjih dejavnikov (npr. naraščajoča tuja realna obrestna, padajoča realna gospodarska rast razvitih držav in vztrajno zniževanje pogojev menjave) kakor tudi notranjih dejavnikov (npr. naraščajoči javnofinančni primanjkljaj in realna apreciacija domače valute). Naslednji poskus razlage (kratkoročnih in dolgoročnih) dejavnikov tekočega računa pomeni raziskava, ki sta jo opravila Debelle in Faruquee (1996); vključevala je 21 razvitih držav (panelna analiza) in dodatnih 34 razvitih držav in držav v razvoju (prečna analiza). Analiza dolgoročnih dejavnikov (panelna analiza) pokaže, da javnofinančna bilanca, pogoji menjave in omejitvev kapitalskih tokov ne igrajo pomembnejše vloge pri določanju salda tekočega računa. Hkrati sta tudi ugotovita, da kratkoročna sprememba fiskalne politike, pogojev menjave, realnega deviznega tečaja, kakor tudi položaj v poslovnem ciklu odločilno določajo saldo tekočega računa plačilne bilance obravnavanih držav.

V ospredju obravnavanih raziskav iz zadnjega obdobja lahko postavimo predvsem dve obširni dinamični raziskavi dejavnikov tekočega računa. Prva empirična raziskava, tj. raziskava Calderon idr. (2002), proučuje vpliv velikega števila makroekonomskih spremenljivk na primanjkljaj tekočega računa 44 držav v razvoju za obdobje 1966-1994. Z uporabo panelne analize raziskava ugotavlja, da je v obravnavanih držav prisoten zmeren vztrajnostni učinek primanjkljaja tekočega računa. Hkrati raziskava pokaže, da poslabšanje pogojev menjave in realna apreciacija domače valute povečuje primanjkljaj tekočega računa, medtem ko ga zunanji dejavniki (npr. povečanje gospodarske rasti razvitih držav ali povišanje tujih obrestnih mer) znižujejo. Druga empirična raziskava, ki sta jo na osnovi 18 razvitih držav in 71 držav v razvoju za obdobje 1971-1995 izvedla Chinn in Prasad (2003), ugotavlja, da srednjeročno javnofinančna bilanca, začetno stanje neto tujega premoženja in, posebej za države v razvoju, finančno poglobljanje in spremenljivost pogojev menjave, pozitivno vplivajo na saldo tekočega računa plačilne bilance. Poleg tega rezultati za države v razvoju potrjujejo tudi negativen vpliv odprtosti narodnega gospodarstva na saldo tekočega računa in omejeno veljavnost hipoteze razvojnih stanj.

Tabela 2: Izbrani dejavniki primanjkljaja na tekočem računu plačilne bilance

Spremenljivka	Teoretično pričakovan predznak	Empirični predznak in vir
Vztrajnostni učinek	+	+ Debelle in Faruqee (1996), Reisen (1998), Calderon idr. (2002), Chinn in Prasad (2003), Zanghieri (2004), Bussiere idr. (2004), Hermann in Jochem (2005)
Notranji dejavniki		
Rast domačega proizvoda	+	+ MFR (1996, 1997), Aristovnik in Zajc (2001)
	Lokalni produktivnostni šok (začasni/trajni): +/-	+ Glick in Rogoff (1995), Razin (1995), Reisen (1998)
	Globalni produktivnostni šok (začasni/trajni): +/-0	0 Reisen (1998)
Zaostanek v razvoju (relativni domači proizvod)	.	Backus idr. (1994), Chinn in Prasad (2003), , Bussiere idr. (2004), Hermann in Jochem (2005)
Bruto domače investicije	+	+ Glick in Rogoff (1995), Debelle in Faruqee (1996), Reisen (1998), Bussiere idr. (2004), Hermann in Jochem (2005)
Nacionalno varčevanje	.	Calderon idr. (2002)
Demografski dejavniki	+	Doisy in Hervé (2003)
Javnofinančni primanjkljaj	+	+ Debelle in Faruqee (1996), Aristovnik in Zajc (2001), Doisy in Hervé (2003), Zanghieri (2004), Bussiere idr. (2004), Hermann in Jochem (2005), Duczynski (2005)
Dejavniki menjalnega sektorja		
Stopnja odprtosti	+/-	MFR (1996, 1997), Calderon idr. (2002), Chinn in Prasad (2003), Doisy in Hervé (2003), Duczynski (2005)
Realni efektivni devizni tečaj	Marshall-Lernerjev učinek:	+ Debelle in Faruqee (1996), Aristovnik in Zajc (2001), Calderon idr. (2002), Hermann in Jochem (2005)
Pogoji menjave	Harberger-Laursen-Metzlerjev učinek:	Razin (1995), Debelle in Faruqee (1996), Reisen (1998), Iscan (1998), Calderon idr. (2002), Duncan (2003)
		J-krivulja: Tornell in Lane (1998), Serven (1999) S-krivulja: Senhadji (1998)
Neto tuje premoženje	+/-	+/- Calderon idr. (2002), Chinn in Prasad (2003)
Zunanji dejavniki		
Gospodarska rast razvitih držav	.	MFR (1996, 1997), Calderon idr. (2002)
Svetovna realna obrestna mera	Neto upnica: +	0
	Neto dolžnica: -	Reisen (1998)
		Calderon idr. (2002)

Opomba: + povzroči povečanje primanjkljaja; - povzroči zmanjšanje primanjkljaja.

Vir: Lastni prikaz.

Zaradi njihove postopne integracije v mednarodne gospodarske tokove, ki je znatno povečala njihova zunanja neravnovesja, so v zadnjih letih za tovrstne raziskave postale zanimive tudi države na prehodu. Kljub temu je kratkost časovnih serij, pomanjkanje in nepopolnost podatkov ter relativno majhno število držav vodilo v redke empirične

raziskave dejavnikov salda tekočega računa teh držav. Največkrat so tovrstne empirične raziskave nastajale s ciljem oceniti dinamiko razvoja in vzdržnost salda tekočega računa držav na prehodu. Tako je (statična) panelna analiza Aristovnik in Zajc (2001) za 12 držav SVE in JVE na osnovi letnih podatkov za obdobje 1992-2000 pokazala, da

javnofinančni primanjkljaj, stopnja investiranja (v BDP), realna apreciacija domače valute in realna obrestna mera negativno vplivajo na saldo tekočega računa obravnavanih držav na prehodu. Do podobnih empiričnih rezultatov je na osnovi panelnih podatkov 13 držav SVE in JVE za obdobje 1992-1999 prišel tudi Aristovnik (2002), ki poleg tega ugotavlja, da imata gospodarska rast in stanje zunanjega dolga (v BDP) negativen vpliv na saldo tekočega računa. Hkrati je ugotovil tudi pozitiven vpliv domačega varčevanja (v BDP) in izvoza blaga in storitev (v BDP) na tekočo bilanco držav SVE in JVE v obravnavanem obdobju.

Podobno raziskavo, ki vključuje 7 držav na prehodu v obdobju 1990-1999, sta izvedla tudi Doisy in Hervé (2003) in pokazala pozitiven vpliv javnofinančne bilance, odprtosti narodnega gospodarstva, rasti deleža kapitala v dodani vrednosti, stopnje zunanjega dolga in presenetljivo tudi povečane stopnje odvisnosti prebivalstva na saldo tekočega računa plačilne bilance. Po drugi strani je empirična raziskava potrdila negativen vpliv povečevanja deleža zasebnega sektorja v domačem proizvodu in višjega domačega proizvoda na prebivalca. Hkrati raziskava ni potrdila obstoja hipoteze *razvojnih stopenj* v obravnavanih državah na prehodu.

Raziskavo s ciljem raziskati vzdržljivost salda tekočega računa izbranih držav na prehodu so izvedli tudi Bussière idr. (2004). Dinamična panelna analiza, ki je vključevala 21 držav OECD v obdobju 1980-2002 ter 10 novih članic EU in 2 pristopni državi (Bolgarija in Romunija) v obdobju 1995-2002, je pokazala zmerno stopnjo vztrajnostnega učinka, potrditev hipoteze *različnih razvojnih stopenj*, pozitiven vpliv javnofinančne bilance in negativen vpliv zasebnih investicij na bilanco tekočega računa. Zanghieri (2004) je ugotavljal kratkoročne dejavnike tekočega računa plačilne bilance držav na prehodu v vključitvijo 10 držav na prehodu (države SVE ter Bolgarija in Romunija) v obdobju 1990-2003. Tudi ta raziskava je potrdila pozitiven vpliv javnofinančne bilance in makroekonomske nestabilnosti, relativno visoko stopnjo vztrajnostnega učinka ter negativen vpliv finančnega poglobljanja na saldo tekočega računa.

Eno najnovejših raziskav dejavnikov salda tekočega računa držav na prehodu sta opravila Herrmann in Jochem (2005). V njej proučujeta najpomembnejše dejavnike salda tekočega računa držav SVE na osnovi dinamične panelne analize četrletnih podatkov v obdobju 1994 in 2004. Raziskava pokaže, da saldo tekočega računa obravnavanih držav v prvi vrsti izkazuje proces dohitevanja, tj. pozitivno povezanost z relativno stopnjo gospodarske razvitosti in negativno povezanostjo z bruto investicijami. Hkrati ugotavljata, da je pozitiven učinek realne konvergence na saldo tekočega računa držav SVE v veliki meri izničen z učinkom realne apreciacije domače valute. Rezultati empirične analize so tudi potrdili šibko prisotnost pojava dvojnega primanjkljaja in verjetno izboljšanje salda tekočega računa ob nadaljnji integraciji finančnega trga v globalni finančni trg. Na koncu avtorja raziskave tudi ugotovita, da visoki zunanji primanjkljaji posameznih obravnavanih držav na prehodu lahko predstavljajo resno oviro pri prevzemu

skupne evropske valute evro.

Povzetek nekaterih najpomembnejših preteklih empiričnih raziskav dejavnikov tekočega računa plačilne bilance različnih avtorjev, vključno s teoretično pričakovanimi in empirično ugotovljenimi rezultati za različne skupine držav je predstavljen v tabeli 2.

5 Dejavniki tekočega računa plačilne bilance in njegova prekomernost v državah na prehodu

5.1 Empirična metodologija

Glavni cilj empirične analize je identificirati najpomembnejše (kratkoročne) dejavnike primanjkljaja na tekočem računu držav na prehodu v obdobju 1992-2003. Gre pa prvo takšno celovito empirično analizo, ki bo upoštevala praktično vse države na prehodu v razpoložljivem časovnem razponu. Upoštevajoč predhodna teoretična spoznanja in empirične analize (npr. Debelle in Faruqee 1996, Calderon idr. 2002, Chinn in Prasad 2003, Zanghieri 2004) bo ocenjen naslednji splošno oblikovani dinamični model tekočega računa:

$$CA_{i,t} = a + PCA_{i,t} + \gamma X_{i,t} + \eta + a_t \quad (1)$$

kjer predstavlja bilanca tekočega računa (CA) odvisno spremenljivko za *i-to* državo v času *t*. Medtem ko *a* zajema učinke, ki so skupni za vse države in se ne spreminjajo v času, vektorja *P* in *y* predstavljata regresijske koeficiente za odloženo odvisno spremenljivko oziroma za izbrane neodvisne spremenljivke, vključene v model. Vektor X_{it} vključuje neodvisne spremenljivke, in sicer v razširjenem dinamičnem modelu (*model A*) rast bruto domačega proizvoda (GDPG), relativni dohodek (RELY), stopnjo neto varčevanja javnega sektorja (GOVB), odprtost gospodarstva (OPEN), zunanji dolg (EXTDEBT) in gospodarsko rast EU (GDP-EU), ter v ožjem modelu (*model B*), poleg GOVB tudi relativno odvisnost prebivalstva (RELDEP), realni devizni tečaj (REER) ter pogoje menjave (TOT).⁷ in s_{it} predstavljata dvodelno napako regresijskega modela, kjer prva (s_{it}) zajema neopazovane in v času nespremenljive učinke države, druga (s_{it}) pa zajema napako regresijskega modela, ki je nastala zaradi izpuščenih spremenljivk v modelu. Oba modela sta v svoji obliki predstavljena v nadaljevanju:

Model A:

$$CA_{it} = a_0 + \beta CA_{it-1} + \gamma_1 GDPG_{it} + \gamma_2 \ln(RELY_{it}) + \gamma_3 GOVB_{it} + \gamma_4 OPEN_{it} + \gamma_5 EXTDEBT_{it-1} + \gamma_6 GDPG-EU_{it} + \eta_i + s_{it} \quad (2)$$

Model B:

$$CA_{it} = a_0 + \beta CA_{it-1} + \gamma_1 \ln(RELDEP_{it}) + \gamma_2 GOVB_{it} + \gamma_3 \ln(REER_{it}) + \gamma_4 \ln(TOT_{it}) + \eta_i + s_{it} \quad (3)$$

⁷ Dodatna vključitev spremenljivk, kot so finančno poglobljanje (razmerje med denarnim agregatom M2 in BDP) in tuja realna obrestna mera (Libor) ne izboljšata modela, saj pokazeta statistično neznačilno oceno parcialnega regresijskega koeficienta s teoretično pričakovanim predznakom.

Osnovna metoda, ki je uporabljena za testiranje vpliva izbranih dejavnikov na primanjkljaj tekočega računa, je torej panelna analiza, ki omogoča hkratno obravnavo tako presečnih podatkov kot tudi podatkov časovne serije.⁸ Ocene na osnovi metode najmanjših kvadratov (OLS metodologije) izkazujejo pristranskost iz dveh temeljnih razlogov. Prvič, ker je odvisna spremenljivka (CA) funkcija napake (ε), to velja tudi za odloženo odvisno spremenljivko. In drugič, ker je verjetno v povezanosti z eno ali več preostalimi spremenljivkami na desni strani modela (1). Zato je bistvena prednost panelne analize pred metodo regresije (na osnovi OLS) ta, da z upoštevanjem tako časovne dinamike kot tudi heterogenosti opazovanih enot omogoča izločanje učinkov manjkajočih spremenljivk iz modela.⁹

Kot prva je uporabljena metoda LSDV (angl. *Least Squares Dummy Variable*) ali model s stalnim učinkom FEM (angl. *Fixed Effect Model*). Metoda LSDV naj bi se uporabila v primeru velike heterogenosti med izbranimi enotami (v našem primeru med državami na prehodu) v panelu. Poleg tega je smiselna uporaba tovrstne metode, kadar vstopajo določene spremenljivke v obliki indeksov (npr. RELY, REER ipd.). Nenazadnje, LSDV je primerna, ko je v model vključena velika večina populacije. Breusch-Paganov test LM (preverjanje prečne korelacije) potrjuje primernost uporabe panelnih podatkov v obravnavanih modelih A in B. Hkrati Hausmanov test med koeficienti fiksnih in spremenljivih učinkov daje prednost uporabi metode LSDV, saj je možno z minimalnim tveganjem (1 %) zavrniti hipotezo, da individualni specifični učinki niso v korelaciji s preostalimi v model vključenimi neodvisnimi spremenljivkami. Poleg preverjanja prečne korelacije je dodatno izveden tudi modificiran Waldov test (test panelne heteroskedastičnosti) kakor tudi Woolbridgev test (test serijske korelacije). Izvedeni testi na podatkih držav na prehodu pokažejo, da je, poleg že dokazane prečne korelacije, prisotna tudi panelna heteroskedastičnost in serijska korelacija napake (gl. tabeli 3 in 4). Zato sta bili dodatno uporabljeni dve splošno znani ekonometrični tehniki, tj. popravljena Parks-Kmentova metoda GLS (angl. *Generalized Least Square*) in Beck-Katzova metoda PCSE (angl. *Panel-Corrected Standard Errors*).¹⁰

Kljub uporabi zgoraj navedenih metod je zaradi vključitve odložene odvisne spremenljivke na desni strani enačbe verjetno še vedno prisotna pristranskost ocen. To potrjuje verjeten obstoj endogenosti v dinamičnem modelu, ki se kaže v povezanosti posameznih spremenljivk na desni strani enačbe z Arellano in Bond (1991) v tem primeru predlagata uporabo metodologije GMM-IV (angl. *Generalized Method of Moments*), ki omogoča izračun pravilnejših ocen regresijskih koeficientov dinamičnega

modela. Metodologija predvideva transformacijo modela (1) v obliko prvih diferenc ter s tem odpravo povezanosti med $-r CA_{it-i}$ in X_{it} :

$$\begin{aligned} \Delta CA_{it} - CA_{i,t-1} &= \beta (CV_{it} - CA_{it}) + \\ &+ \gamma (X_{it} - X_{it-1}) + (\varepsilon_{it} - \varepsilon_{i,t-1}) \end{aligned} \quad (4)$$

V nadaljevanju je odložena odvisna spremenljivka, $(CA_{it-1} - CA_{i,t-2})$, instrumentalizirana s pomočjo $CA_{i,t-2}$ in različnih dodatnih odlogov odvisne spremenljivke. Primernost uporabe metodologije GMM-IV pokažeta dva specifikacijska testa. Prvi je t. i. Sarganov test, ki preverja primernost uporabljenih instrumentov v modelu, pri čemer nezmožnost zavrnitve ničelne hipoteze podpira pravilnost izračunanih rezultatov modela. Drugi test, tj. Arellani-Bondov test omogoča preverjanje serijske povezanosti diferenciranih rezidualov na različnih ravneh (prvi, drugi in tretji). Če test onemogoča zavrnitev ničelne hipoteze o neobstoju serijske povezanosti na drugi ravni, lahko zaključimo, da je originalni ε_{it} serijsko nepovezan.¹¹ Rezultati parcialnih regresijskih koeficientov, vključno z vsemi predstavljenimi testi, so predstavljeni v tabelah 3 in 4.

5.2 Empirični podatki

Predhodno predstavljena modela bosta testirana na vzorcu 26 držav na prehodu (*model A*) oziroma na vzorcu 14 držav (*model B*) v obdobju 1992-2003.¹² Ocene bodo temeljile na osnovi neuravnoteženega panela podatkov, saj za določene izbrane države na prehodu ni bilo razpoložljivih podatkov za vsa leta. Odvisna spremenljivka je v obeh modelih tekoči račun plačilne bilance (CA), izražen kot delež v BDP (negativna vrednost izraža primanjkljaj na tekočem računu). Neodvisne spremenljivke v *modelu A*, poleg odložene odvisne spremenljivke, so: (a) gospodarska rast, ki jo predstavlja realna rast BDP (GDPG); (b) relativni dohodek na prebivalca glede na dohodek na prebivalca držav EU-15 (RELY); (c) javnofinančna bilanca, izražena kot delež v BDP (GOVB); (č) odprtost gospodarstva, merjena kot razmerje med mednarodno trgovino (blaga in storitev) in BDP (OPEN); zunanji dolg, izražen kot delež v BDP (EXTDEBT); in realna gospodarska rast EU (GDPG-EU). Na drugi strani so v *modelu B*, poleg odložene odvisne spremenljivke in GOVB, še naslednje neodvisne spremenljivke: (a) relativna odvisnost, ki jo predstavlja razmerje med odvisnim prebivalstvom (mlajši od 15 in starejši od 65 let) in delovno sposobnim prebivalstvom (od 15 do 65 let) glede na povprečje vseh držav na prehodu (RELDEP); (b) realni efektivni devizni tečaj (REER) je izražen kot indeks z baznim letom 1997, pri čemer naraščanje indeksa odseva realno apreciacijo domače valute; in (c) razmerje med izvoznimi in uvoznimi cenami, tj. pogoji menjave (TOT), pri čemer je indeks predstavljen z baznim letom 1996. Razlaga spremenljivk, viri podatkov in v vzorec vključene države kot tudi osnovne deskriptivne statistike izbranih spremenljivk so predstavljene v tabelah 1 in 2, v prilogi.

⁸ Pregled korelacijskih koeficientov med neodvisnimi spremenljivkami pokaže odsotnost multi-kolinearnosti (gl. tabelo 3 in 4, priloga)

⁹ Empirična analiza je izvedena s pomočjo statističnega paketa STATA 8.0.

¹⁰ Podrobneje gl. Green (2000).

¹¹ Več o tem gl. Arellano in Bond (1991).

¹² Razlog za znatno nižje število vključenih držav v model B je pomanjkanje podatkov o REER in TOT.

5.2.1 Empirični rezultati

Rezultate empirične analize srednjeročnih dejavnikov tekočega računa plačilne bilance držav na prehodu z uporabo metodologije LSDV, FGLS, OLS-PCSE in GMM-IV za oba modela (A in B) prikazujeta tabeli 3 in 4. Ocene delnih regresijskih koeficientov, ki jih v nadaljevanju podrobneje predstavljamo, so v splošnem skladne s teoretičnimi pričakovanji in preteklimi empiričnimi analizami. Ker je za dinamičen panel najprimernejša uporaba metodologije GMM-IV, se bomo v nadaljevanju osredotočili predvsem na rezultate ocen te metodologije. Hkrati nam bodo za večjo robustnost ocen služile tudi ocene na osnovi drugih ekonometričnih metod.

Vztrajnostni učinek. Empirična analiza pokaže, da je odložena bilanca tekočega računa pozitivno in statistično značilno povezana z bilanco tekočega računa. Ocenjeni delni regresijski koeficient na osnovi GMM-IV (0,33 - model A in 0,19 - model B) izkazuje zmernost vztrajnostnega učinka, kar potrjuje tudi rezultati preostalih ekonometričnih metod (gl. tabeli 3 in 4). Rezultati kažejo na relativno počasno prilagajanje tekočega računa svojemu ravnovesju, ki ga verjetno spodbuja obnašanje zasebnega sektorja. Ker saldo tekočega računa odseva tudi odločitve glede neto varčevanja posameznikov, ki je komplementarno spremembi zasebne potrošnje, relativno počasna sprememba zasebne potrošnje vpliva na zmerno stopnjo vztrajnostnega učinka. Ugotovitev potrjuje rezultate ocen, ki so jih dobili Bussičre idr. (2004),

Zanghieri (2004) ter Herrmann in Jochem (2005) v izbranih državah na prehodu.

Notranji (domači) dejavniki

Realna gospodarska rast: Eksogeno povečanje domače gospodarske rasti vodi v povečanje primanjkljaj na tekočem računu. Rezultat je skladen s teoretičnimi pričakovanji, da naj bi domača gospodarska rast vzpodbujala povpraševanje po domačem kakor tudi po tujem blagu in storitvah ter tako posledično povzročala primanjkljaj na tekočem računu (Gandolfo 2004, Abel in Bernanke 2001). Tako povečanje realne gospodarske rasti za 1 odstotno točko poslabša bilanco tekočega računa (v % BDP) za okoli 0,54 odstotne točke. To potrjuje domnevo, ki je skladna z medčasovnim pristopom k proučevanju tekočega računa, in sicer, da povečanje gospodarske rasti v državah na prehodu v večji meri vpliva na povečanje investicij kot na varčevanje. Torej gre za potrditev teorije realnih poslovnih ciklov (gl. Barro 1997) v tistem delu, kjer zagovarja prevlado učinka gospodarske rasti na investicije nad učinkom na varčevanje. Hkrati je rezultat skladen tudi s t. i. novo keynesiansko makroekonomijo (Mankiw 2003), ki predvideva proticiklično delovanje salda tekočega računa, saj se s povečevanjem domačega proizvoda povečuje uvoz blaga in storitev. To potrjujejo tudi znatno nižji parcialni regresijski koeficienti, izkazani ob uporabi preostalih ekonometričnih metod (tj. neupoštevanju problema endogenosti), ki nakazujejo, da višji primanjkljaj na tekočem računu verjetno vodi do nižje gospodarske rasti. Empirični

Tabela 3: Ocene dinamičnega modela A tekočega računa - vseh držav na prehodu (1992-2003) (odvisna spremenljivka - CA)

Neodvisne spremenljivke	LSDV	FGLS	OLS-PCSE	GMM-IV
Vztrajnostni učinek				
CA-1	0,349*** (0,051)	0,438** (0,044)	0,432*** (0,101)	0,330** (0,065)
Notranji dejavniki				
GDPG	-0,158 (0,053)	-0,155 (0,045)	-0,197** (0,080)	-0,544** (0,233)
RELY (log)	0,066** (0,038)	0,004 (0,004)	0,012** (0,007)	0,064*** (0,021)
GOVB	0,727*** (0,143)	0,653*** (0,097)	0,608*** (0,177)	0,391** (0,199)
Dejavniki menjalnega sektorja				
OPEN	-0,019 (0,023)	-0,027 (0,008)	-0,038** (0,011)	-0,011 (0,030)
EXTDEBT-1	0,043 (0,018)	0,020** (0,011)	0,038 (0,016)	0,024 (0,036)
Zunanji dejavniki				
GDPG-EU	0,750** (0,343)	0,388** (0,208)	0,650 (0,500)	1,243** (0,605)
Prilagojen R ²	0,357		0,457	
Št. držav	26	26	26	26
Št. opazovanj	255	255	255	207
Hausmanov test (χ^2)		82,62***		
Modificiran Waldov test (χ^2)		2249,48		
Breusch-Paganov LM (χ^2)		6,13*		
Woolbridgev test (F)		56,64***		
Sarganov test (p)				0,179
Arellano-Bondov test AR(1) (p)				0,000
Arellano-Bondov test AR(2) (p)				0,010

Opomba: ***, **, * predstavljajo statistično značilne razlike pri 1-, 5- in 10-odstotnem tveganju; v oklepajih so standardne napake.

Vir: Lastni izračuni.

rezultat držav na prehodu potrjuje, kar so v svojih raziskavah ugotovili Zanghieri (2004) za izbrane države na prehodu, Calderon idr. (2002) za države v razvoju ter Chinn in Prasad (2003) za razvite države.

Relativni dohodek. Pozitivni delni regresijski koeficient relativnega dohodka kaže na relativno močan vpliv stopnje razvoja na bilanco tekočega računa v regiji. Rezultat je skladen s t. i. hipotezo o različnih razvojnih stopnjah (angl. *stages of development hypothesis*), ki pravi, da potrebuje narodno gospodarstvo za doseg realne konvergence višje primanjkljaje na tekočem računu. Empirični rezultati (GMM-IV) pokažejo, da za 10 % nižja raven razvitosti držav na prehodu od povprečja držav EU-15 zahteva povečanje primanjkljaja tekočega računa za okoli 0,64 odstotne točke. To se sklada z zahtevo po višji zadolženosti obravnavanih držav s ciljem povečanja prihodnjega domačega proizvoda. Do podobnih ugotovitev so prišle tudi raziskave Calderon idr. (2002), Chinn idr. (2003), Zanghieri (2004) ter Herrmann in Jochem (2005).

Javnofinančna bilanca. Vpliv javnofinančne bilance na saldo tekočega računa je pozitiven in statistično značilen. Zagovorniki hipoteze t. i. *dvojnega primanjkljaja* poudarjajo (v nasprotju z rikardijanci), da javnofinančni primanjkljaj povzroča primanjkljaj na tekočem računu. Povečanje javnofinančnega primanjkljaja namreč zmanjša nacionalno varčevanje, kar učinkuje negativno na bilanco tekočega računa (Abel in Bernanke 2001). Empirični rezultati za države na prehodu pokažejo, da povišanje javnofinančnega primanjkljaja za eno odstotno točko vodi v povečanje primanjkljaja na tekočem računu za okoli 0,40 odstotne točke v *modelu A* in okoli 0,25 odstotne točke v *modelu B*). Če se torej poveča neto varčevanje države za okoli eno odstotno točko, se zmanjša neto zasebno varčevanje za okoli 0,60 odstotne točke (*model A*), kar nakazuje na zmerno likvidnostno omejitev in togost domače zasebne potrošnje. Empirični rezultati so skladni s predhodnimi podobnimi empiričnimi analizami (npr. Roubinni 1988, Chinn in Prasad 2003, Zanghieri 2004, Herrmann in Jochem 2005 itd). Pozitivna, statistično značilna vrednost parcialnega regresijskega koeficienta kaže na veljavnost *dvojnega primanjkljaja* v obravnavanih državah.

Relativna odvisnost prebivalstva. Vključitev in proučevanje demografskega dejavnika, tj. razmerja med odvisnim (mlajšimi od 15 let in starejšimi od 65 let) in delovno sposobnimi (od 15 do 65 let) pokaže negativen in statistično značilen rezultat le na osnovi ocen metodologije FGLS in OLS-PCSE. Negativna povezanost odvisnosti prebivalstva s saldonom tekočega računa je tesno povezana s teorijo varčevanja življenjskega cikla, kjer mlajša in starejša populacija manj varčujeta. Tako delna potrditev demografskega vpliva na saldo tekočega računa v državah na prehodu najverjetneje poteka preko (negativnega) vpliva na domače (zasebno in javno) varčevanje, kar dodatno potrjuje na verjeten obstoj dvojnega primanjkljaja v regiji (gl. tudi Loayza idr. 2000). Podobne empirične rezultate so dobili Debelle in Faraquee (1996), Chinn in Prasad (2003), Zanghieri (2004) in Bussière idr. (2004).

Dejavniki menjalnega sektorja

Stopnja odprtosti. Odprtost narodnega gospodarstva skladno s pričakovanji izkazuje nizek negativen, vendar statistično neznačilne parcialni regresijski koeficient (GMM-IV). Delno potrditev povezanosti med spremenljivkama izkazujejo statistično značilni rezultati ocen na osnovi metodologije FGLS in OLS-PCSE. MFR (1996) poudarjata, da je negativna povezanost med spremenljivkama posledica večje zmožnosti servisiranja zunanega dolga bolj odprtega gospodarstva. Hkrati rezultat nakazuje, da je primanjkljaj tekočega računa držav na prehodu verjetno v veliki meri povezan z liberalizacijo kapitalnega in finančnega računa in ne z odprtostjo narodnega gospodarstva.¹³ Sicer so empirični rezultati za države na prehodu skladni z ugotovitvami raziskave Chinna in Prasada (2003) za države v razvoju.

Realni efektivni devizni tečaj. Vpliv realnega deviznega tečaja je (pričakovano) negativen in statistično značilen, kar potrjuje veljavnost Mundell-Flemingovega modela, saj realna apreciacija domače valute negativno vpliva na saldo tekočega računa. Vpliv depreciacije domače valute (tj. zmanjšanje realnega deviznega tečaja) povzroči izboljšanje salda tekočega računa plačilne bilance izbranih držav na prehodu, čeprav je njen ekonomski učinek majhen. Tako 10-odstotno znižanje realnega deviznega tečaja vodi v zmanjšanje primanjkljaja tekočega računa za okoli 0,90 odstotne točke. Hkrati rezultati zavrnejo veljavnost J-krivulje v izbranih državah na prehodu.¹⁴ Do podobnih zaključkov so v svojih raziskavah prišli tudi Aristovnik in Zajc (2001), Calderon idr. (2002) ter Herrmann in Jochem (2005).

Pogoji menjave. Empirični rezultati pokažejo pozitiven in statistično značilen vpliv spremembe pogojev menjave na saldo tekočega računa izbranih držav na prehodu. Izboljšanje pogojev menjave za 10 % naj bi znižalo primanjkljaj tekočega računa za 0,6 do 1,4 odstotne točke, odvisno od uporabljene metode ocenjevanja. Tovrsten rezultat tudi potrjuje prisotnost Harberger-Laursen-Metzlerjevega učinka v regiji (npr. Obstfeld 1982, Mendoza 1995), saj očitno ugodni začasni šoki pogojev menjave povzročijo znižanje tekočega dohodka, ki je večje od znižanja trajnega dohodka v obravnavanih državah.¹⁵

¹³ Za primer lahko navedemo Slovenijo, ki ni beležila večjega primanjkljaja na tekočem računu, dokler ni liberalizirala kapitalnega in finančnega dela plačilne bilance (s sprejetjem Zakona o deviznem poslovanju v letu 1999 (Ur. l. RS, št. 23/99 in 35/01)).

¹⁴ V skladu s paradigmo J-krivulje bi pričakovali pozitiven predznak tekoče spremenljivke in negativen predznak odložene spremenljivke realnega deviznega tečaja. Empirični rezultati (ni prikaza) tega ne potrdijo, saj tekoča spremenljivka ohrani velikost in statistično značilnost, medtem ko odložena spremenljivka pokaže pravičen predznak, vendar je rezultat statistično neznačilen.

¹⁵ Ekonomska teorija ne ponuja enoznačnega odgovora o vplivu pogojev menjave na saldo tekočega računa. Harberger-Laursen-Metzlerjev učinek lahko razdelimo na tri transmisijske kanale (Duncan, 2003): (a) preko kanala varčevanja (npr. Sachs 1981, Svensson in Razin 1983); (b) preko varčevalno-investicijskega kanala (npr. Kent 1997, Serven 1999); in (c) preko kanala državnih izdatkov (Tornell in Lane 1994).

Tabela 4: *Ocene dinamičnega modela B tekočega računa - 14 držav na prehodu (1992-2003) (Odvisna spremenljivka: CA)*

Neodvisne spremenljivke	LSDV	FGLS	OLS-PCSE	GMM-IV
Vztrajnostni učinek				
CA-1	0,193~ (0,083)	0,424 (0,067)	0,406*** (0,109)	0,191** (0,091)
Notranji dejavniki				
RELDEP (log)	0,043 (0,133)	-0,180 (0,056)	-0,158*** (0,058)	-0,370 (0,290)
GOVB	0,262 (0,123)	0,424 (0,067)	0,174 (0,136)	0,256** (0,134)
Dejavniki menjalnega sektorja				
REER (log)	-0,086 (0,025)	-0,094 (0,019)	-0,092*** (0,023)	-0,090** (0,038)
TOT (log)	0,057** (0,029)	0,060** (0,025)	0,057 (0,028)	0,143*** (0,043)
Prilagojen R ²	0,335		0,455	
Št. držav	14	14	14	14
Št. opazovanj	141	141	141	119
Hausmanov test (<i>i</i> ²)		73,45***		
Modificiran Waldov test (% ²)		123,91***		
Breusch-Paganov LM (<i>z</i> ²)		2,90**		
Woolbridgjev test (F)		67,61***		
Sarganov test (p)				0,197
Arellano-Bondov test AR(1) (p)				0,000
Arellano-Bondov test AR(2) (p)				0,367

Opomba: ***, **, * predstavljajo statistično značilne razlike pri 1-, 5- in 10-odstotnem tveganju; v oklepajih so standardne napake.

Vir: Lastni izračuni.

V skladu z medčasovnim pristopom k proučevanju tekočega računa plačilne bilance to vodi v znižanje domačega varčevanja in posledičnega poslabšanja salda tekočega računa. Do podobnih rezultatov so prišli tudi Debelle in Faruqee (1996), Calderon idr. (2002) in Aristovnik (2002).

Zunanji dolg. Vpliv odloga stanja zunanjega dolga na lastni tok (primanjkljaj tekočega računa znatno sooblikuje stanje zunanjega dolga) je v veliki meri kompleksen in nelinearen. To še posebej velja za države na prehodu, kjer so posamezne države začele proces prehoda z visokimi, iz centralno-planskega obdobja podedovanimi zunanjimi dolgovi (npr. Albanija, Bolgarija in Litva s preko 100 % BDP), medtem ko so nekatere druge začele proces prehoda praktično brez dolga (npr. Latvija in Estonija). Tudi zato ne preseneča statistično neznačilen in pozitiven vpliv odloženega zunanjega dolga kot indikatorja stanja neto tujega premoženja države na tekoči saldo tekočega računa. Podobne, vendar statistično značilne ocene dobimo ob upoštevanju ocen, pridobljenih z uporabo preostalih metod. Ob upoštevanju le-teh empirična analiza pokaže, da višja zadolženost za eno odstotno točko v preteklem letu povzroči izboljšanje salda tekočega računa za 0,02-0,04 odstotne točke v tekočem letu. Ta rezultat kaže, da imajo države, ki vodijo višje primanjkljaje na tekočem računu, postopoma otežen dostop na mednarodni trg kapitala in zaradi strahu pred potencialno nezmožnostjo servisiranja visokega zunanjega dolga postajajo manj zanimive za tuje investitorje. Po drugi strani ugotovljeni parcialni regresijski koeficient odseva izvajanje procesa plačilnobilančnega prilagajanja v obravnavanih državah na prehodu. Rezultat potrjuje ugotovitve, ki so jih v svojih raziskavah zapisali Doisy in Hervé (2003) ter Zanghieri (2004).

Zunanji dejavnik

Realna gospodarska rast EU. S povečevanjem gospodarske rasti držav EU-15, tj. skupine najpomembnejših trgovinskih partneric držav na prehodu, lahko pričakujemo povečano povpraševanje po proizvodih in storitvah držav na prehodu, kakor tudi zmanjšan pritok kapitala v države na prehodu. Posledično naj bi to vodilo v izboljšanje salda tekočega računa držav na prehodu. Empirični rezultat *modela A* pokaže, da povečanje gospodarske rasti držav EU-15 za 1 odstotno točko povzroči zmanjšanje primanjkljaja od 0,75 do 1,25 odstotne točke. To dodatno potrjuje velik pomen gospodarske rasti najpomembnejših trgovinskih partneric držav na prehodu pri zmanjševanju in zagotavljanju vzdržnosti njihovih saldov tekočega računa plačilne bilance. Ugotovitve so tudi skladne z empiričnimi rezultati raziskav Calderona idr. (2002).

Na podlagi predhodnih ocen *modelov A* in *B* smo izračunali (*expost*) vzdržni položaj tekočega računa plačilne bilance izbranih držav na prehodu. Tabela 5 prikazuje ocene povprečnih saldov tekočega računa (obdobje 2000-2003) s pomočjo tehnike LSDV, ki daje podobne rezultate kot uporaba tehnike GMM-IV. Ocene *modelov A* in *B* pokažejo minimalna odstopanja pričakovanih vrednosti saldov tekočega računa, kar dodatno potrjuje pravilnost izbire vključenih spremenljivk v oba modela. V skladu z rezultati Bussiéra idr. (2004) analiza pokaže, da v obravnavanem obdobju večina držav na prehodu ne izkazuje prekomernega salda tekočega računa. V skupini držav SVE sta izjemi le odstopanja Latvije in Estonije, ki v obdobju beležita v povprečju dobrih 8 odstotkov primanjkljaja. Relativno pogost pojav previsokega primanjkljaja tekočega računa je zaslediti v državah JVE, saj Albanija, Bolgarija in BiH presegajo pričakovano

Tabela 5: Ocena primerne (dovoljene) salda tekočega računa izbranih držav na prehodu (povprečje 2000-2003)

	Pričakovan CA (povprečje 2000-2003) model A	Pričakovan CA (povprečje 2000-2003) model B	Dejanski CA (povprečje 2000-2003)
SVE			
Češka	-7,7	-6,0	-5,9
Estonija	-6,3	-7,1	-8,8
Madžarska	-9,3	-7,8	-7,7
Latvija	-5,3	-	-8,4
Litva	-7,7	-7,7	-5,6
Poljska	-4,5	-4,1	-3,4
Slovaška	-6,3	-5,5	-5,2
Slovenija	-0,9	0,0	-0,2
JVE			
Albanija	-4,4	-	-6,6
Bolgarija	-3,9	3,3	-6,6
Bosna in Hercegovina	-15,2	-	-16,0
Hrvaška	-6,8	-6,7	-5,5
Makedonija	-7,1	-5,1	-5,9
Romunija	-5,3	-4,7	-4,6
SND			
Armenija	-11,5	-	-9,8
Azerbajdžan	-13,4	-	-11,3
Belorusija	-3,3	-	-3,2
Gruzija	-5,9	-	-6,9
Kazahstan	-0,2	3,5	-1,1
Kirgizija	-6,2	-	-3,1
Moldavija	-7,9	8,4	-7,4
Rusija	11,3	10,3	11,4
Tadžikistan	-3,9	-	-4,7
Turkmenistan	-8,4	-	6,3
Ukrajina	3,9	-	5,5
Uzbekistan	1,0	-	1,7

Opomba: (-) izračun ni mogoč zaradi manjkajočih podatkov.

Vir: Lastni izračuni.

povprečno bilanco tekočega računa. Večjo pozornost zunanjemu neravnovesju bi bilo treba posvetiti tudi v posameznih državah SND, tj. Gruziji, Kazahstanu in Tadžikistanu. Zanimivo je, da posamezne države na prehodu, kljub izjemno visoki ravni zunanjega neravnovesja (npr. v Azerbajdžan je povprečen primanjkljaja 11,3 % BDP, v Armeniji 9,8 % BDP in na Madžarskem 7,7 % BDP), niso imele prekomernega primanjkljaja na tekočem računu.

6 Sklep

Ena glavnih značilnosti mednarodnih ekonomskih odnosov držav na prehodu predstavlja naraščajoči primanjkljaj na tekočem računu plačilne bilance in s tem posledična nevarnost, da bo prekomeren. Ta primanjkljaj je razumljiva posledica procesa izravnave potrošnje (angl. *consumption smoothing*) v času in financiranja kapitalskih projektov v obravnavanih državah, ki naj bi pospešili proces realne konvergence. Teoretično in empirično ekonomska znanost pričakuje, da bo v prihodnosti ta primanjkljaj izravnani s presežki na tekočem računu, kar pa ni zagotovljeno. Zato smo se v članku osredotočili na oceno prekomernega nivoja zunanjega neravnovesja držav na prehodu s pomočjo vpliva izbranih (kratkoročnih) makroekonomskih in drugih dejavnikov primanjkljaja na tekočem računu obravnavanih držav v obdobju 1992-2003. Na osnovi rezultatov analize ugotavljamo, da so empirični rezultati obeh modelov (A in B) na osnovi panelnih podatkov

v skladu s teoretičnimi pričakovanji in v veliki meri tudi z dosedanjimi empiričnimi analizami. Tako prisotnost vztrajnostnega učinka bilance tekočega računa kaže na postopno prilagajanje salda tekočega računa njegovemu ravnovesju. Povečana gospodarska rast v regiji povzroča negativen vpliv na saldo tekočega računa plačilne bilance, kar je pričakovani učinek za države, ki se razmeroma hitro približujejo višji stopnji razvitosti. To ugotovitev potrjuje tudi vpliv relativnega dohodka na tekoči račun, saj rezultati potrjujejo veljavnost hipoteze o različnih razvojnih stopnjah, tj. da se države z nižjim BDP na prebivalca (po SKM) soočajo z višjimi primanjkljaji na tekočem računu. Empirični rezultati tudi kažejo na veliko verjetnost prisotnosti pojava dvojnega primanjkljaja, kakor tudi na delno potrditev vpliva demografskega dejavnika (odvisnosti prebivalstva) v obravnavanih državah. Med dejavniki menjalnega sektorja izstopata predvsem realna apreciacija deviznega tečaja in poslabšanje pogojev menjave, kar oboje povzroča poslabšanje stanja na tekočem računu držav v regiji. Velika navezanost na trge starih držav članic EU-15 potrjuje močan pozitiven vpliv njihove gospodarske rasti držav na plačilnobilančna gibanja držav na prehodu.

Ob upoštevanju ugotovljenega vpliva dejavnikov salda tekočega računa večina držav na prehodu v zadnjem obdobju (2000-2003) ni imela *ex post* prekomernega primanjkljaja na tekočem računu. To tudi potrjuje upravičenost relativno

visokih primanjkljajev v posameznih državah na prehodu (npr. Azerbajdžan in Madžarska). Problematika prekomernosti primanjkljaja tekočega računa pa se v zadnjem obdobju kaže predvsem v manj razvitih državah na prehodu (npr. Albanija, Latvija in Tadžikistan), ki presegajo ocenjeno mejo zunanjega makroekonomskega ravnovesja. To seveda ne izključuje možnosti pojava plačilnobilančnega prilagajanja (ali celo krize) v katerikoli drugi državi na prehodu, saj ocene prekomernega primanjkljaja tekočega računa ne vključujejo likvidnostne problematike, tj. ali si je država še naprej sposobna zagotoviti financiranje nastalega primanjkljaja.

Literatura in viri

1. Abel A. B., Bernanke B. S. (2001). *Macroeconomics*. Boston: Addison Wesley Longman.
2. Arellano M., S. Bond (1991). *Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations*, Review of Economic Studies, Vol.58, 277-297.
3. Aristovnik A., Zajc K. (2001). *Current Account Performance and Fiscal Policy: Evidence on the Twin Deficits in Central and Eastern Europe*; Economics of Transition: Theory, Experience and EU Enlargement, INFER Annual Conference 2001, 121-140.
4. Aristovnik, A. (2002). *What determines the current account balances in Central and Eastern Europe?*, Naše gospodarstvo, 2002, let. 48, št. 5/6, 450-467
5. Backus, David K. in Kehoe, Patrick J. in Kydland, Finn E (1994). *Data from Dynamics of the Trade Balance and the Terms of Trade; The J-Curve?*, American Economic Review, (84), 1, March 1994.
6. Barro J. Robert (1996). *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*, NBER Working Papers 5698, National Bureau of Economic Research.
7. Bussière, M., Fratzscher, M., Müller G. J. (2004). *Current account dynamics in OECD and EU acceding countries - an intertemporal approach*. Frankfurt: EIB, Working Paper Series, No. 311.
8. Calderon Cesar et al. (2002). *Determinants of Current Account Deficits in Developing Countries*, Contributions to Macroeconomics, Vol. 2, Issue 1.
9. Campbell, J. Y. (1987). *Does Saving Anticipate Declining Labor Income? An Alternative Test of the Permanent Income Hypothesis*, Econometrica, 55(6), 1249-1273.
10. Chinn Menzie, Prasad Eswar S. (2003). *Medium-term Determinants of Current Accounts in Industrial and Developing Countries: An Empirical Exploration*. Journal of International Economics, Elsevier, Vol. 59(1), 47-76.
11. Chinn Menzie (2005). *A Primer on Real Effective Exchange Rates: Determinants, Overvaluation, Trade Flows and Competitive Devaluation*, NBER Working Paper, No. 11521.
12. Coricelli, F., Jazbec, B. (2001). *Real Exchange Rate Dynamics in Transition Economies*, CEPR Discussion Papers, No. 2869.
13. DeBelle Guy, Faruqee Hamid (1996). *What Determines the Current Account? A Cross-sectional and Panel Approach*, IMF Working Paper, WP 96/58.
14. Doisy, H., Hervé, K. (2003). *Les implications des déficits courants des PECO*, Economies Internationales, No. 95, 59-88.
15. Duczynski P. (2005). *Long-run Current Account Deficits in Transition Economies*, Eastern European Economics, Vol. 43, No. 3, 21-54.
16. Duncan Roberto (2003). *The Harberger-Laursen-Metzler Effect Revisited: An Indirect-Utility-Function Approach*, Working Papers Central Bank of Chile 250, Central Bank of Chile.
17. ECB (2004). *Convergence Report 2004*, Frankfurt.
18. Edwards Sebastian (2001). *Does the Current Account Matter?*, NBER Working Paper, No. 8275.
19. Eurostat, European Union, on-line.
20. Frankel, J. A., Rose, A. K. (1996). *Currency Crashes in Emerging Markets: An Empirical Treatment*, International Finance Discussion Papers, No. 534.
21. *International Financial Statistics* (various years), IMF.
22. Gandolfo Giancarlo (2004). *Elements of International Economics*, Berlin, Springer-Verlag.
23. Ghosh, A. R. (1995). *International Capital Mobility Amongst the Major Industrialised Countries: Too Little or too Much?*, The Economic Journal, 105.
24. Ghosh, Atish R., Ostry, Jonathan D. (1995). *The Current Account in Developing Countries: A Perspective from the Consumption-Smoothing Approach*, World Bank Economic Review, Oxford University Press, Vol. 9(2), pages 305-33.
25. Glick, R., and K. Rogoff (1995). *Global versus Country-Specific Productivity Shocks and the Current Account*, Journal of Monetary Economics, Vol. 35.
26. Greene William H. (2000). *Econometric Analysis*. New York, Prentice Hall.
27. Gruber Joseph W. (2002). *Productivity shocks, habits, and the current account*, International Finance Discussion Paper, No. 733.
28. Herrmann S., Jochem Axel (2005). *Determinants of Current Account Developments in Central and Eastern European EU Member States - Consequences for Enlargement of the Euro Area*, Discussion Paper, No. 32.
29. Isard Peter, Hamid Faruqee (1998). *Exchange Rate Assessment: Extensions of the Macroeconomic Balance Approach*, IMF Occasional Paper, No. 167.
30. Iscan, T. (1998). *The Terms of Trade, Productivity Shocks, and The Current Account*, Department of Economics at Dalhousie University working papers archive global, Dalhousie, Department of Economics.
31. Iscan, T. (2000). *The Terms of Trade, Productivity Growth, and the Current Account*, Journal of Monetary Economics, Vol. 45.
32. Kahn, Mohsin S., Malcolm D. Knight (1983). *Determinants of Current Account Balances of Non-Oil Developing Countries in the 1970s: An Empirical Analysis*, IMF Staff Papers, 30: 819-842.

33. Kent, C. (1997). *The Response of the Current Account to Terms of Trade Shocks: A Panel Data Study*, Research Discussion Paper, Reserve Bank of Australia.
34. Lee, J., Chinn, M.D. (1998). *The Current Account and the Real Exchange Rate: A Structural VAR Analysis of Major Currencies*, Papers 97-98-17, California Irvine - School of Social Sciences.
35. Mankiw Gregory N. (2003). *Macroeconomics*. 5th Edition. New York, Worth Publishers.
36. McGettigan, D. (2000). *Current Account and External Sustainability in the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union*. IMF Occasional Paper, No. 189.
37. Mendoza, E. (1995). The Terms of Trade, the Real Exchange Rate, and Economic Fluctuations, *International Economic Review* 36(1): 101-37.
38. Milesi-Ferretti, G.M., Razin, A. (1996). *Sustainability of Persistent Current Account Deficits*, NBER Working Paper, No. 5467.
39. Milesi-Ferretti, G.M., Razin, A. (1997). *Sharp Reductions in Current Account Deficits: An Empirical Analysis*, NBER Working Paper, No. 6310
40. Miller, N. C. (2002). *Balance of Payments and Exchange Rate Theories*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
41. Obstfeld, M (1982). *Aggregate Spending and the Terms of Trade: Is There a Laursen-Metzler Effect?* Quarterly Journal of Economics, 97, 251-70.
42. Obstfeld Maurice, Rogoff Kenneth (1994). *The Intemporal Approach to the Current Account*, NBER Working Paper, No. 4893.
43. Obstfeld, M., Rogoff K. (1996). *Foundations of International Macroeconomics*. Cambridge, MA: MIT Press.
44. Otto, G. (1992). *Testing a Present-Value Model of the Current Account: Evidence from US and Canadian Time Series*, Journal of International Money and Finance, 11.
45. Pérez de Gracia Fernando, Cunado Juncal (2001). *Intertemporal Current Account and Productivity Shocks: Evidence for Some European Countries*, Working Papers on International Economics and Finance 01-05, FEDEA.
46. Razin, A. (1995). *The Dynamic-Optimizing Approach to the Current Account: Theory and Evidence*, in: Kenen »Understanding Interdependence: The Macroeconomics of the Open Economy«.
47. Reisen, H. (1998). *Sustainable and Excessive Current Account Deficits*, OECD Technical Papers, No. 132.
48. Roubini Nouriel (1988). *Current Account and Budget Deficits in an Inter-temporal Model of Consumption and Taxation Smoothing. A Solution to the 'Feldstein-Horioka Puzzle'?*, NBER Working Paper, No. 2773.
49. Roubini Nouriel, Wachtel Paul (1999). *Current-Account Sustainability in Transition Economies*. Balance of Payments, Exchange Rates, and Competitiveness in Transition Economies, Kluwer Academic Publishers, 19-93.
50. Sachs, J. D. (1981). *The Current Account and Macroeconomic Adjustment in the 1970s*, Brookings Papers on Economic Activity, No. 1.
51. Senhadji, A. S. (1998). *Dynamics of the trade balance and the terms of trade in LDCs: The S-curve*, Journal of International Economics, 1998, 46, 105-131.
52. Serven, L. (1999). *Terms-of-trade Shocks and Optimal Investment: Another Look at the Laursen-Metzler effect.* Journal of International Money and Finance 18: 337-65.
53. Sheffrin, S. M., W. T. Woo (1990). *Present Value Tests of an Intertemporal Model of the Current Account*, Journal of International Economics, 29.
54. Stockman, A. C. (1987). The equilibrium approach to exchange rates, *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Review*, 73, 12-30.
55. Svensson, L. and A. Razin (1983). *The Terms of Trade and the Current Account: The Harberger-Laursen-Metzler Effect*. Journal of Political Economy 91(1), 97-125.
56. Tornell, A. and P. Lane (1994). *Are Windfalls a Curse? A Non-representative Agent Model of the Current Account and Fiscal Policy*, NBER Working Paper 4839.
57. *Transition Report 2004*, EBRD.
58. UN Economic Commission For Europe (2005): *Economic Survey of Europe*, No. 1.
59. *Zakon o deviznem poslovanju v letu 1999*, Ur. l. RS, št. 23/99 in 35/01.
60. Zanghieri, P. (2004). *Current Account Dynamics in New EU members: Sustainability and Policy Issues*, CEPPII, Working Papers.
61. *World Development Indicators (WDI)*. World Bank, on-line.
62. *World Economic Outlook - Focus on Transition Economies* (October 2000), IMF, Washington.

Priloga**Tabela 1:** Razlaga spremenljivk in viri podatkov

<i>Spremenljivka</i>	<i>Oznaka</i>	<i>Razlaga</i>	<i>Opomba</i>	<i>Vir podatkov</i>
Bilanca tekočega računa	CA	Bilanca tekočega računa (% BDP)	Pozitivna (negativna) vrednost pomeni presežek (primanjkljaj)	<i>EIU</i> <i>EBRD</i> <i>IFS</i>
Gospodarska rast	GDPG	Stopnja rasti realnega BDP (v %)		<i>WDI</i>
Relativni dohodek	RELY	Relativni BDP na prebivalca (po PKM) glede na povp. EU-15 (v ln)		<i>WDI</i> <i>EUROSTAT</i>
Javnofinančna bilanca	GOVB	Javnofinančna bilanca (% BDP)	Pozitivna (negativna) vrednost pomeni presežek (primanjkljaj)	<i>EBRD</i>
Relativna odvisnost prebivalstva	RELDEP	Razmerje med odvisnimi (mlajši od 15 ln starejši od 65 let) in delovno sposobnim prebivalstvom (od 15 do 65 let) glede na povprečje vseh držav na prehodu (v ln)		<i>WDI</i>
Stopnja odprtosti	OPEN	Razmerje med mednarodno trgovino (blago in storitve) in BDP (v % BDP)		<i>WDI</i>
Realni efektivni devizni tečaj	REER	Realni efektivni devizni tečaj, bazno leto 1997 =100 (v ln)	Povečanje indeksa predstavlja realno apreciacijo domače valute	<i>EIU</i>
Pogoji menjave	TOT	Razmerje med izvoznimi in uvoznimi cenami bazno leto 1996 =100 (v ln)		<i>EIU</i>
Zunanji dolg	EXTDEBT	Zunanji dolg (% BDP)		<i>EBRD</i>
Realna gospodarska rast EU	GDPG-EU	Stopnja rasti realnega BDP EU-15 (v %)		<i>EUROSTAT</i>
DRŽAVE vključene v model A		SVE - Češka, Estonija, Madžarska, Latvija, Litva, Poljska, Slovaška in Slovenija; JVE - Albanija, Bosna in Hercegovina, Bolgarija, Hrvaška, Makedonija, Romunija; SND - Armenija, Azerbajdžan, Belorusija, Gruzija, Kazahstan, Kirgizija, Moldavija, Rusija, Tadžikistan, Turkmenistan, Ukrajina in Uzbekistan		
DRŽAVE vključene v model B		SVE - Češka, Estonija, Madžarska, Litva, Poljska, Slovaška in Slovenija; JVE - Bolgarija, Hrvaška, Makedonija, Romunija; SND - Kazahstan, Moldavija, Rusija		

Opomba: * WDI - World Development Indicators (World Bank); EUROSTAT - EU database;

EBRD - Transition Report (different issues); IFS - International Financial Statistics (IMF).

Vir: Lasten prikaz.

Tabela 2: Dejavniki tekočega računa plačilne bilance: deskriptivna statistika za 26 držav na prehodu, (letni podatki, 1992-2003)

Spremenljivka	Število opazovanj	Aritmetična sredina	Standardni odklon	Najnižja vrednost	Najvišja vrednost
Bilanca tekočega računa (CA)	306	-0,06109	0,10104	-0,685	0,685
Notranji dejavniki					
Realna gospodarska rast (GDPG)	316	0,13237	0,10598	-0,449	0,859
Relativni dohodek (RELY)"	308	-1,65895	0,76872	-3,5367	-0.43510
Javnofinancijska bilanca (GOVB)	313	-0,43633	0,57040	-0,547	0,031
Relativna odvisnost prebivalstva (RELDEP)*	324	-0,01522	0,16856	-0,26084	0,45929
Dejavniki menjalnega sektorja					
Stopnja odprtosti (OPEN)	307	0,97035	0,33169	0,35962	1,91352
Realni efektivni devizni tečaj (REER)*	181	4,517367	0,3199754	2,375557	4,96783
Pogoji menjave (TOT)"	172	4,60747	0,1199813	4,279915	5,05745
Zunanji dolg (EXTDEBT)	302	0,49427	0,31451	0,040	1,92878
Zunanji dejavniki					
Realna gospodarska rast EU (GDPG-EU)	12	0,01875	0,01117	-0,004	0,036

Vir: Izračuni avtorja.

Tabela 3: Korelacijska matrika dejavnikov tekočega računa plačilne bilanc - za 26 držav na prehodu, (letni podatki, 1992-2003)

	CA_i	GDPG	RELY"	GOVB	OPEN	EXT-DEBT-1	GDPG-EU
CA_i	1,00						
GDPG	-0,11	1,00					
RELY"	0,30	0,01	1,00				
GOVB	0,44	0,25	0,24	1,00			
OPEN	-0,03	-0,02	0,18	0,26	1,00		
EXTDEBT_i	-0,23	0,30	-0,22	-0,11	0,15	1,00	
GDPG-EU	-0,09	0,02	-0,07	0,02	-0,04	-0,06	1,00

Opomba: * naravni logaritem spremenljivke.

Vir: Izračuni avtorja.

Tabela 4: Korelacijska matrika dejavnikov tekočega računa plačilne bilance - za 14 držav na prehodu, (letni podatki, 1992-2003)

	CA_i	GOVB	RELDEP"	OPEN	REER*	TOT*
CA_i	1,00					
GOVB	0,29	1,00				
RELDEP"	-0,38	-0,18	1,00			
OPEN	-0,34	0,16	0,05	1,00		
REER"	-0,33	0,01	-0,04	0,17	1,00	
TOT"	0,01	0,09	0,07	0,01	0,30	1,00

Opomba: * naravni logaritem spremenljivke.

Vir: Izračuni avtorja.

FINANČNO PREMOŽENJE DRŽAVE IN PRIVATIZACIJA: TEORIJA IN REALNOST V SLOVENIJI

mag. Primož Dolenc, asist.

Ministrstvo za finance - Zakladnica in
Univerza na Primorskem
Fakulteta za management Koper

State-Owned Financial Assets and Privatization: Theory and Reality in Slovenia

1 Uvod

Vloga držav na domačih in mednarodnih finančnih trgih je tradicionalno velika, čeprav se le-ta bistveno razlikuje od velikosti, odprtosti in tradicionalne vloge države, političnega sistema, razvitosti domačega finančnega trga in drugih dejavnikov. Za države v tranziciji se zdi, da je vloga države v domačem gospodarstvu zelo velika, posledično pa je velika tudi vloga države na domačem finančnem trgu. Gupta idr. (2001, 4) v razpravi o ustrezni vlogi države na domačem finančnem trgu v tranzicijskih državah ugotavljajo, da je optimalno aktivnost in način poseganja države na domačem finančnem trgu izredno težko definirati s teoretičnega stališča, morda pa je to mogoče definirati posredno, preko optimalne vloge države na širšem gospodarskem področju.

Država na domači finančni trg posega posredno preko regulative in neposredno preko finančnih naložb in terjatev države. Za države v tranziciji je značilno, da so imele ob prehodu na nov politični in gospodarski sistem specifičen in z razvitimi gospodarstvi neprimerljiv finančni sistem. Tudi Slovenija je tako morala ob osamosvojitvi začeti razvijati povsem novo regulativo za področje finančnega trga, ki naj bi bila čim bolj podobna tisti iz finančno razvitih držav, vendar prilagojena našim specifikam. Po drugi strani pa je začela tudi neposredno delovati na finančnem trgu, in sicer tako na področju finančnih naložb kakor tudi na področju zadolževanja.

Medtem ko se v finančno razvitih državah kot ključna vloga države na finančnem trgu v zadnjem času izpostavlja predvsem upravljanje državnega dolga, pa je za tranzicijske države še vedno aktualno tudi vprašanje upravljanja finančnega premoženja države, predvsem s stališča privatizacije le-tega. Predvsem se postavlja vprašanje, katere finančne naložbe naj ima država v svojem portfelju in katere naj - po ekonomski logiki dobrega gospodarja - prepusti privatni iniciativi. Mackenzie (1998, 363) je mnenja, da privatizacija ni - ali vsaj naj ne bi bila - prvenstveno namenjena zapolnjevanju proračunske vrzeli, ampak naj bi država z njo dosegla večjo učinkovitost gospodarstva in posledično večjo blaginjo preko večje ravni bruto domačega proizvoda. To mnenje so potrdile številne empirične študije o pozitivnih narodnogospodarskih učinkih privatizacije.

Namen tega prispevka je proučiti teoretična in empirična izhodišča pri vlogi države kot lastniku finančnega premoženja ter vidike privatizacije le-tega. Na podlagi teh ugotovitev želimo proučiti vlogo države na področju premoženja v Sloveniji in aplicirati povzeta teoretična in empirična izhodišča pri kritični oceni in oblikovanju strategije nadaljnjega upravljanja finančnega premoženja pri nas.

Struktura prispevka sledi temu namenu. V drugem poglavju so predstavljena teoretična in empirična izhodišča o državnem lastništvu finančnega premoženja ter različni vidiki privatizacije le-tega. V tretjem poglavju proučujemo primer Slovenije, pri čemer ne segamo v zgodnje obdobje odprave družbene lastnine s certifikatsko privatizacijo, ampak se osredotočamo izključno na obdobje po tem. Ključno vprašanje, ki si ga zastavljamo, je, katera podjetja naj Slovenija obdrži v državnem lastništvu in kakšna je ali naj bi bila strategija upravljanja finančnega

Izvleček

UDK: 336.1/.5:338.246.025.88(497.4)
V zahodnoevropskih državah so bile države (vlade) pred obsežnimi vali privatizacije pomembne lastnice finančnega premoženja, ki pa so ga kasneje večinoma privatizirale. Zakaj so države po več desetletjih lastništva in kljub teoretičnim opravičilom začele z obsežnimi privatizacijami državnih podjetij? Prispevek obravnava to tematiko s teoretičnega in empiričnega stališča ter proučuje razmere v Sloveniji. Za tranzicijske države je namreč še vedno in ponovno aktualno vprašanje upravljanja finančnega premoženja države, predvsem s stališča privatizacije le-tega. Zanima nas, kakšna je strategija in perspektiva finančnega premoženja države pri nas.

Ključne besede: finančno premoženje, privatizacija, država, strategija

Abstract

UDC: 336.1/.5:338.246.025.88(497.4)
Western-European states (governments) were important owners of financial assets before massive waves of privatization; however, these assets have been mostly privatized. Why did governments privatize state-owned assets after several decades of ownership and despite theoretical justification? This article discusses these questions from theoretical and empirical perspectives and analyses the situation in Slovenia. For transition countries the question of management of state-owned financial assets is still (or again) present, especially from the point of view of privatization. We are interested in the country's strategy and outlook for state-owned financial assets in Slovenia.
Key words: financial assets, privatization, state, strategy

JEL: H11, L32, L33

premoženja pri nas. Posebej se dotaknemo tudi problema posrednega lastništva države pri nas, ki je zaradi široke vpetosti države v gospodarstvo bistveno bolj problematično kot samo neposredno lastništvo države. Prispevek zaključujemo s sklepom.

2 Teoretična in empirična izhodišča

Javni sektor se običajno razume kot alternativa trgu. Bistvena razlika med javnim in privatnim sektorjem je, da v privatnem sektorju uporabnik plača za blago ali storitev neposredne stroške¹ (tržno ceno), uporabnik *proizvodnje* javnega sektorja pa ne plača teh stroškov, ampak si stroške s plačevanjem davkov deli s preostalimi davkoplačevalci (Bailey 2002). Kot razlaga Setnikar-Cankar (1998), je bistveni pomen ekonomskega angažiranja države nemotena oskrba kakovostnih ter varnih dobrin in storitev. Gre za dejavnosti, ki so posebnega, to je javnega pomena in jih običajno zagotavlja država po netržnih principih, financirajo pa se predvsem iz proračunskih sredstev.

Ekonomska teorija opravičuje poseganje države na trg samo takrat, ko se s tem izboljša alokacijska učinkovitost; to pa je mogoče samo v primeru, ko tržno delovanje ne zagotavlja Paretovega optimuma. Connolly in Munro (1999) sta mnenja, da je državna intervencija upravičena samo takrat, ko le-ta tržno neučinkovitost zmanjša in ne poveča. Vendar pa, kot navajata, je za povečanje učinkovitosti in doseganje Paretovega optimuma s poseganjem države potreben velik obseg informacij o ustrezni alokaciji proizvodnih virov in zagotavljanju tržnih ali javnih dobrin.

Pri vsem tem gre običajno predvsem za skrb države za izobrazbo, znanost, kulturo, šport, socialno varnost itd., kar država zagotavlja v večini držav preko državnih institucij ali privatnih organizacij s koncesijo države za opravljanje teh storitev. Poleg tega pa ima država lahko v lasti tudi kapitalske naložbe v podjetjih, ki *proizvajajo* bolj ali manj javne dobrine, ali pa nadzoruje podjetja, ki se ukvarjajo s tovrstno proizvodnjo. Predvsem gre pri tem za teoretično in praktično vprašanje o upravičenosti poseganja države. V tem delu se bomo ukvarjali izključno s slednjim vprašanjem, torej z državnimi podjetji. Le-ta definira Nellis (1986) kot subjekte v lasti ali vsaj pod nadzorom države, ki naj bi večino svojega prihodka pridobila s prodajo (blaga ali storitev), imelajasnopravno istovetnost in samostojno računovodstvo.

V razvitih državah je državno lastništvo v sedanjem obdobju manj poudarjeno; bistveno večji poudarek je na upravljanju državnega dolga kot druge strani državnega *asset-liability managementa*. Hrovatin (1999) poroča, da so imele zahodnoevropske države pred obsežnimi privatizacijami v osemdesetih in devetdesetih letih 20. stoletja v državni lasti velika podjetja s področja telekomunikacij in poštne storitve, železniške infrastrukture in prometa, prenosa električne energije in distribucije, distribucije plina, javnega transporta, letalskega prometa ... Foster (1992) omenja, da so v Veliki Britaniji podjetja v državni lasti, ki so bila kasneje privatizirana ali pa tudi ne,

Ob predpostavki popolne konkurence.

nastala bodisi z nacionalizacijo v petdesetih letih prejšnjega stoletja bodisi jih je ustanovila država. Podobno so nastala državna podjetja tudi v preostalih evropskih državah. Vendar pa se pri kapitalskih naložbah države postavlja kar nekaj vprašanj, na primer:

- Katera podjetja je smotno imeti v državni lasti?
- Kakšna je učinkovitost državnih podjetij?
- Ali mora imeti država večinski oziroma odločilni delež v teh podjetjih?
- Zakaj se v zadnjih dvajsetih letih dogajajo obsežne privatizacije državnih podjetij?

Poseganje države na trgu je - kot že rečeno - ekonomsko upravičeno samo, če se s tem poveča alokacijska učinkovitost ekonomije. Bailey (2002) omenja dva možna vzroka, kdaj je morda upravičeno, da država poseže na trg. Prvi razlog so razmere, ko *tržne cene niso enake mejnim stroškom produkcije dobrin in storitev* v vseh sektorjih gospodarstva. Gre torej za razmere nepopolne konkurence, ko imajo producenti večjo ali manjšo monopolno moč, in sicer bodisi zaradi ekonomij obsega, omejitev konkurenčnosti trga ali nepopolnih informacij. Drugi razlog pa so razmere, ko *tržne cene ne morejo vključevati vseh stroškov in koristi produkcije*. Gre torej za proizvode ali storitve, ki so meritorne dobrine² ali javne dobrine. Pri prvih tržni subjekti niso pripravljeni kupiti optimalne količine teh dobrin, pri drugih pa trg teh dobrin sploh ne obstaja. Pri vsem tem gre za dobrine, kjer trg (torej proizvajalci in potrošniki) - kot smo omenili - ne more vključiti vseh stroškov in koristi produkcije; s proizvodnjo ali potrošnjo teh dobrin torej nastajajo določene pozitivne ali negativne eksternalije.

Predstavljena teoretična izhodišča o tem, katera podjetja³ naj bi država imela v svoji lasti, so torej relativno jasna. Prvič, gre za podjetja, ki delujejo na nekonkurenčnem ali popolnoma monopolnem trgu. Pri tem lahko tržne nepopolnosti izhajajo iz katerega koli razloga, ki smo ga omenili zgoraj. Poleg tega pa je treba omeniti, da države lahko tudi umetno ustvarijo monopol; na primer na področju fiksne telefonije in tako opravičijo državno lastnino. In drugič, gre za podjetja, ki proizvajajo dobrine posebnega gospodarskega pomena, ki bodisi sploh nimajo tržne cene (ker trg zanje ne obstaja) bodisi tržna cena in tako določena količina produkcije ali porabe ni narodnogospodarsko optimalna. Tipičen primer tega so na primer prevozniške storitve v mestih, kjer tržna cena (ali stroški) na nereguliranem trgu ne more upoštevati tudi vseh pozitivnih eksternalij uporabe javnega transporta.⁴

Hkrati pa ne smemo pozabiti Keynesove doktrine, s katero je po veliki depresiji v tridesetih letih prejšnjega stoletja lahko zelo prepričljivo zagovarjal poseganje države

² Stanovnik (2004) te dobrine imenuje dobrine posebnega družbenega pomena.

³ Omejujemo se izključno na kapitalske naložbe, čeprav država omenjene dobrine zagotavlja tudi drugače (šole, bolnišnice itd.).

⁴ Te so na primer manjša onesnaženost zraka v mestih, manjši hrup itd.

v gospodarstvo. Sai in Rao (1999) nastanek državnih podjetij oziroma nacionalizacijo razlagata tudi s to doktrino, saj država lahko najlažje neposredno posega v gospodarstvo preko svojih podjetij. S tem bi lahko pojasnili tudi deleže držav v podjetjih, ki ne proizvajajo meritornih ali javnih dobrin. V sedemdesetih letih je bilo kar 20 % celotnih investicij v zahodnoevropskih državah rezultat investiranja državnih podjetij, država pa lahko državna podjetja uporablja tudi za pospeševanje gospodarske aktivnosti in vzdrževanje nizkih cen pomembnih dobrin (Bailey 2002).

Ramanadham (1991) omenja nekaj sociopolitičnih in ekonomskih vzrokov za ustanovitev državnih podjetij oziroma nacionalizacijo po drugi svetovni vojni, kar se je zgodilo praktično v vseh zahodnoevropskih državah:

- *Razvoj industrije in storitvenih dejavnosti.* V tem obdobju je šlo za pomanjkanje raznih vrst industrije in storitvenih dejavnosti ter pomanjkanje kapitala za investicije v nove tehnologije. Vse to je vodilo do alokacijske neučinkovitosti.
- *Večja kakovost storitev.* Razvoj mest in industrije je bil kritično odvisen od nemotene dobave na primer električne energije in drugih energentov.
- *Produkcijska učinkovitost* je zahtevala doseganje ekonomij obsega.
- *Pravičnost* je narekovala poseganje države na področja nepopolne konkurence in omejevanje možnosti izkoriščanja monopolnega položaja.

K temu Bailey (2002) dodaja še nekaj razlogov oziroma »opravičil« za državno lastnino, hkrati pa opozarja na nekatera protislovja doslej omenjenih vzrokov za nacionalizacijo oziroma ustanavljanje državnih podjetij. *Prvič*, argument, da državna lastnina zagotavlja pravičnost *per-se*, ni dovolj trden. Monopolna podjetja lahko tudi v državni lasti zlorabljajo svoj monopolni položaj s postavljanjem previsokih cen. To se sicer ne odraža v nenormalnih (monopolnih) dobičkih, ampak v pretiranih stroških produkcije⁵ ali pa v nezadovoljivi kakovosti blaga in storitev. Pretirani dobički namreč politično in javno niso sprejemljivi, medtem ko sta zadnja primera bolj zakrita. Za monopolnim položajem se pogosto skriva tudi previsoka zaposlenost v državnih podjetjih, saj država pogosto uporablja svoja podjetja tudi v socialne namene; na primer za ohranjanje zaposlenosti v gospodarsko šibkejših regijah. Vsi ti primeri posledično privedejo do izkoriščanja potrošnikov. *Drugič*, z ustanovitvijo državnega podjetja, ki pokrije celotno potrebo trga (na primer pri distribuciji električne energije), se gospodarstvo pogosto sicer izogne podvajanju infrastrukture, to pa omogoča tudi doseganje ekonomij obsega. Vendar pa so ekonomije obsega potreben, na pa tudi zadosten pogoj za zmanjševanje stroškov. Bailey - tako kot drugi avtorji⁶ - kot ključni pomen za učinkovitost izpostavlja konkurenčnost trga, ki pa ji večina državnih

Sem lahko vključimo tudi stroške menedžmenta.

Npr. Foster (1992), Caves (1980), Aharoni (1981), Barnett (2000) in drugi.

podjetij ni izpostavljena. *Tretjič*, nekatera podjetja so države nacionalizirale za zagotavljanje nacionalne stabilnosti in varnosti (na primer železarska industrija, letalski promet, vojaška industrija itd.). *Četrtič*, država lahko z državnim podjetjem tudi prepreči določene negativne eksternalije, ki jih sicer ne bi mogla. *Petič*, nekatera podjetja je država ustanovila tudi z namenom, da bi ugodila določenim interesnim skupinam. In *šestič*, obstoj državnih podjetij lahko razložimo tudi s teorijo javne izbire.

2.1 Problematika državne lastnine v podjetjih in privatizacija

Države so pred obsežnimi vali privatizacije dejansko v svoji lasti imele podjetja, ki so *proizvajala* proizvode ali storitve, ki smo jih opredelili v prejšnjem podpoglavju. Bailey (2002) navaja seznam takšnih podjetij v Veliki Britaniji; gre za več kot 50 podjetij, ki jih je po drugi svetovni vojni ustanovila ali nacionalizirala država. Pregled nacionaliziranih oziroma državnih podjetij v zahodnoevropskih državah je podala na primer Hrovatinova (1999). Pri tem ne bilo nič posebej nenavadnega, če ne bi država do konca prejšnjega stoletja (po petdesetih letih) večino teh podjetij privatizirala.

Postavlja se torej vprašanje, zakaj so države po več desetletjih in kljub teoretičnim »opravičilom« začele z obsežnimi privatizacijami državnih podjetij. Literatura v zvezi s privatizacijo državnih podjetij izpostavlja tri vidike privatizacije:

- (produkcijska) učinkovitost državnih podjetij,
- motivi za privatizacijo,
- tehnike privatizacije.

2.1.1 Učinkovitost državnih podjetij

Teoretično in empirično dokazano dejstvo je, da so državna podjetja v povprečju manj učinkovita od privatnih. Yeaple in Moskowitz (1995) namreč navajata čez 100 empiričnih študij, ki primerjajo učinkovitost državnih podjetij s privatnimi; večina teh študij potrjuje teoretična izhodišča, da naj bi bila državna podjetja manj učinkovita od privatnih. Manjšo učinkovitost lahko s teoretičnega stališča razložimo z vidika razpršenosti in strukture lastništva, X-neučinkovitosti in teorije javne izbire.

2.1.1.1 Razpršenost in struktura lastništva

Ne glede na to, ali je podjetje v privatni ali državni lasti, posamezni lastnik (delničar) pogosto nima posebnega interesa ali moči za izboljšanje vodenja podjetja. Posledično to pripelje do tega, da vodstvo podjetja (angl. menedžment) lahko sledi svojim osebnim ciljem na škodo lastnikov (Jensen in Meckling 1976).

V primeru državnih podjetij gre za najbolj razpršeno lastništvo, saj so končni lastniki teh podjetij davkoplačevalci, ki pa so neorganizirani in ne morejo oblikovati kohezivne skupine, ki bi bila sposobna (politično) neodvisno vplivati na odločitve menedžmenta in ga strokovno nadzorovati. Zeckhauser in Horn (1989) pa omenjata tri interesne skupine, ki lahko (za doseganje svojih parcialnih ciljev) vplivajo na vodenje podjetja s širšim vplivom na stroške državljanov;

to so delavski sindikati, proizvajalci in potrošniki. Pri vsem tem je problem principala in agenta, ki je tako ali tako prisoten, kadar sta vodstvo in lastništvo podjetja ločena, še bolj izrazit.

V primeru državnih podjetij je izredno pomemben politični proces. Omenili smo že, da opravljajo državna podjetja širšo družbeno funkcijo, zato jih je težko ali skoraj nemogoče obravnavati samo kot finančno ali kapitalsko naložbo države s pričakovanim neposrednim finančnim učinkom (to je rast vrednosti in prihodki iz lastništva). Vendar tudi v političnem procesu prihaja do konflikta interesov različnih političnih skupin in tudi različnih vladnih resorjev. Aharoni (1981) omenja možen primer konflikta dveh vladnih resorjev: ministrstva za finance, ki se zavzema za nizke stroške, in ministrstva za delo, ki se zavzema za čim večjo zaposlenost. Rezultat političnih pogajanj je neki kompromis, ki običajno ne more biti ekonomsko optimalen.

Omenili smo že problem principala in agenta. Pri državnih podjetjih se med ta dva subjekta oziroma med skupini subjektov postavijo še državni uradniki. Vickers in Yarrow (1988) omenjata, da imajo državni uradniki pogosto drugačne cilje kot davkoplačevalci; državna podjetja lahko namreč uporabljajo v svojo osebno korist, ki ni nujno (oziroma je redko) samo finančna.

Posebna oblika lastništva državnega podjetja⁷ običajno varuje menedžment pred prevzemom podjetja in njegovo zamenjavo, kar zmanjšuje zainteresiranost vodstva podjetja za učinkovito vodenje in povečuje njegovo neučinkovitost. Kot ugotavljata Yeaple in Moskowitz (1995), v podjetjih z državnim lastništvom pri tem ne veljajo takšne zakonitosti kot v privatnih podjetjih. Tam namreč lahko lastniki v skrajnem primeru zaradi neučinkovitosti podjetja (v tem primeru premajhnega dobička) začnejo svoje delnice prodajati na trgu, kar znižuje tržno ceno in povečuje možnosti za prevzem podjetja; običajno takšnemu prevzemu sledi zamenjava menedžmenta.

Za državna podjetja pa velja še ena posebnost: zaradi običajno posebnega ekonomskega pomena, ki vključuje tudi socialno komponento, državna podjetja praktično ne morejo propasti; državna podjetja imajo, kot to imenuje Jensen (1989), mehko proračunsko omejitev. Preden se namreč državnemu podjetju (zaradi neučinkovitosti ali katerega koli drugega razloga) zgodi stečaj, običajno preteče ogromno časa, porabljenih je veliko proračunskih sredstev, prihaja do širšega socialnega dialoga itd. Poleg tega paje običajno tudi politično nesprejemljivo, da bi država pustila propasti svoje podjetje, hkrati paje vprašanje, ali bi bili socialni stroški za državo v primeru stečaja res nižji od dejanskih proračunskih transferov, ki jih slabo stoječe podjetje dobi. Seveda se pri tem ponovno vrnemo na izhodiščno vprašanje, zakaj so - glede na to, daje to empirično dokazano - državna podjetja manj učinkovita.

Struktura lastništva in primerjalno nižja učinkovitost državnih podjetij je povezana še s problematiko nagrajevanja menedžmenta v državnih podjetjih (Doamekpor 1999). V privatnih podjetjih struktura lastništva omogoča nagrajevanje menedžmenta (tudi) v delnicah uspešnega podjetja, pri vsem tem paje kriterij uspešnosti več ali manj znan - to je dobiček. V državnih podjetjih je problemov pri tem več. *Prvič*, kriterija za nagrajevanje v državnih podjetjih praktično ni, ker ta podjetja niso ali, kot smo že omenili, običajno niso profitno usmerjena. *Drugič*, v državnih podjetjih ni možnosti za podeljevanje nagrad v obliki delnic podjetja. In *tretjič*, visoke razlike med plačami (tudi) menedžmenta v državnih podjetjih običajno niso sprejemljive. Lastniki (torej davkoplačevalci in posredno država) menedžment težko neposredno motivirajo za učinkovito vodenje. Kljub temu pa verjetno v nobeni državi ne manjka zainteresiranosti menedžerjev za prevzem vodenja državnih podjetij, ker jim to lahko daje druge, posredne koristi, o čemer smo doslej že razpravljali.

2.7.7.2 X-neučinkovitost

Kljub potencialnemu doseganju alokacijske učinkovitosti državnih podjetij pa se pri teh podjetjih pojavlja problem X-neučinkovitosti. Bailey (2002) X-učinkovitost definira kot koncept menedžerske in tehnološke učinkovitosti na ravni podjetja, in sicer v povezavi s predpostavko o maksimiranju dobička kot cilju podjetja. Podjetje je X-učinkovito, če menedžment uporablja učinkovito tehnologijo, učinkovita produkcijska sredstva in načine reševanja organizacijskih problemov ter proizvaja proizvode po najnižjih stroških.

Pri tem gre predvsem za predpostavko, da so podjetja X-učinkovita, če so izpostavljena konkurenčnemu trgu. Konkurenca paje, kot smo že omenili, v državnem sektorju običajno omejena. Doamekpor (1995) poudarja, da ta nekonkurenčnost trga ne spodbuja državnih podjetij, da bi težila k doseganju odličnih rezultatov. Konkurenčnost trgov ima namreč to pozitivno lastnost, da omogoča potrošnikom izbiro, kar podjetja spodbuja v zniževanje proizvodnih stroškov, konkurenca pa izloča neučinkovite producente. Raziskave Kaya in Thompsona (1986), Dombergerja in Piggota (1986) ter Vickersa in Yarrowa (1988) so pokazale, da je konkurenčnost trga, na katerem državna podjetja prodajajo blago ali storitve, celo veliko bolj pomembna za učinkovitost kot lastništvo *per-se*.

Konkurenčnost pa se ne nanaša samo na trg blaga in storitev, ampak tudi na trge proizvodnih dejavnikov in kapitalne trge. Yeaple in Moskowitz (1995) trdita, da mora biti tudi državno podjetje učinkovito, če produkcijska sredstva kupuje, proizvedene dobrine pa prodaja na konkurenčnem trgu in ima trdo proračunsko omejitev. Podobno je tudi v primeru, da država ni trden oziroma zavezan lastnik podjetja, tako daje možno podjetje v primeru slabega vodenja in posledično nizke tržne cene tudi prevzeti. Slednje je seveda bolj ali manj možno v primeru, ko država ni večinska lastnica podjetja, z delnicami podjetja pa se trguje na organiziranem trgu vrednostnih papirjev.

⁷ Kot smo opredelili v definiciji državnega podjetja, je dovolj že pretežno lastništvo države.

Vendar pa v praksi, kot opozarja Doamekpor (1999), država v želji po uspešnem konkuriranju njenih podjetij na trgu pogosto v takšni ali drugačni obliki svoja podjetja podpira oziroma subvencionira. V takšnem primeru menedžment ni prisiljen uporabljati metod, ki bi izboljšale celotno delovanje državnega podjetja.

2.1.1.3 Teorija javne izbire

Teorija javne izbire izhaja iz predpostavke, da ljudje (tudi menedžerji v državnih podjetjih) vedno delujejo v smeri čim večjega zadovoljevanja svojih osebnih interesov. Niskanen (1971) tako trdi, da bodo menedžerji v državnih podjetjih skušali maksimirati svoje osebne koristi s povečanjem količine proizvodnje; s tem se bosta povečala njihov javni ugled in moč. Po drugi strani takšna podjetja tudi veliko več sredstev kot privatna podjetja porabijo za reklamiranje in sponzoriranje.

Državna podjetja tudi niso sposobna proizvajati dobrin po minimalnih možnih stroških in dosegati dobička, saj je temu običajno posvečeno zelo malo pozornosti.

2.1.1.4 Empirične študije učinkovitosti državnih podjetij

Empirične študije učinkovitosti državnih podjetij se osredotočajo na primerjavo privatnih in državnih podjetij, podjetij, ki delujejo na konkurenčnem trgu ali v visoko regulirani panogi, na primerjavo učinkovitosti podjetij pred privatizacijo in po njej ter primerjavo učinkovitosti državnih podjetij v državah v razvoju in tranzicijskih državah, v katerih je delež državne lastnine večji kot v razvitih državah.

Yeaple in Moskowitz (1995) opozarjata, da mnogo študij učinkovitosti državnih podjetij ne upošteva posebnega položaja, ki ga imajo državna podjetja v gospodarstvu, na primer preprečevanje izkoriščanja monopolnega položaja. Borchedering idr. (1982) pa opozarjajo na dejstvo, da se mnoge raziskave osredotočajo predvsem na stroške produkcije, s tem pa pozabljajo na vzroke, zaradi katerih nastajajo razlike med privatnimi in državnimi podjetji.

Ne glede na to večina empiričnih raziskav potrjuje tezo, da so privatna podjetja relativno bolj učinkovita od državnih. Yeaple in Moskowitz (1995) kot najbolj relevantno empirično raziskavo s tega področja omenjata študijo Boardmana in Vininga (1992), ki sta primerjala 500 privatnih in državnih podjetij iz različnih držav. Po izločitvi razlik med sektorji in državami sta lahko dokazala znatno večjo učinkovitost privatnih podjetij v primerjavi z državnimi.

Shirley in Galal (1994) sta v svoji raziskavi s primerjavo učinkovitosti podjetij⁸ pred privatizacijo in po njej ugotovila, da se je praktično v vseh primerih učinkovitost podjetja, merjena z različnimi dejavniki, s privatizacijo izboljšala. Podobno ugotavljata tudi Bishop in Thompson (1993), ki sta proučevala privatizirana državna podjetja v Veliki Britaniji. Pri tem sta ugotovila, da je mnogo izboljšav

V raziskavo so bila vključena privatizirana državna podjetja tako iz razvitih držav kot tudi iz držav v razvoju, ter podjetja, ki so delovala tako na konkurenčnem kakor tudi na reguliranem trgu.

predvsem posledica prestrukturiranja podjetij pred privatizacijo, hkrati pa se je učinkovitost bistveno izboljšala v podjetjih, ki so bila takoj po privatizaciji izpostavljena neposredni konkurenci. Meggison idr. (1994) so analizirali 61 podjetij iz 18 držav in 32 sektorjev ter ugotovili veliko izboljšanje dobičkonosnosti in operativne učinkovitosti podjetij v treh letih po privatizaciji.

Omenili smo že, da državno lastništvo samo po sebi še ni nujni pogoj za neučinkovitost oziroma manjšo učinkovitost državnega podjetja v primerjavi s privatnim. Caves in Christensen (1980) sta dokazala, da sta imeli dve konkurenčni podjetji s področja železniškega prometa v Kanadi (eno podjetje je bilo v državni, drugo pa v privatni lasti) skoraj enako celotno faktorsko produktivnost. Avtorja to razlagata s konkurenčnostjo trga in strogo regulativo. Finsinger (1984) je celo ugotovil, da imajo pri nemških življenjskih zavarovanjih državne zavarovalnice nižje stroške kot njihove privatne konkurentke. Podobne so tudi ugotovitve Yunkerja (1975), Meyerja (1975) in Neubergerja (1977), ki so primerjali ameriška državna in privatna podjetja s področja dobave električne energije.

2.1.2 Motivi za privatizacijo državnih podjetij

V prejšnjem podpoglavju smo prikazali teoretična izhodišča in empirične dokaze, da so državna podjetja večinoma manj učinkovita od privatnih podjetij, predvsem če delujejo na nekonkurenčnem trgu. Hrovatin (1999) meni, da je privatizacija, ki se je v zahodnoevropskih državah začela v osemdesetih letih 20. stoletja, ena izmed najučinkovitejših metod izboljšanja učinkovitosti državnih podjetij; 14 zahodnoevropskih držav je namreč do leta 1993 izvedlo vsaj en privatizacijski program. Pri tem pa Vickers in Wright (1988) ločita zelo radikalni pristop pri privatizaciji, kot sta ga imeli Francija in Velika Britanija, in bolj zmeren, dolgotrajen, previden in omejen pristop, ki je bil značilen za druge države.

Motive za privatizacijo lahko razdelimo v pet kategorij (Wright 1994):

- ideološki,
- ekonomski,
- menedžerski,
- politični,
- finančni.

Ideološki motiv je bil predvsem opazen v začetnih letih privatizacije državnih podjetij; to obdobje je namreč sovpadalo z liberalno doktrino, ki je bila takrat na oblasti v državah, ki so začele s privatizacijo (Velika Britanija, Francija, Zahodna Nemčija, Grčija itd.). Hrovatin (1999) začetek privatizacije v Veliki Britaniji povezuje z zmago Thatcherjeve (liberalne) vlade, Dumez in Junemaitre (1986) privatizacijo v Franciji povezuje s prevzemom oblasti desno usmerjene vlade, medtem ko Esser (1994) privatizacijo v Zahodni Nemčiji predvsem razume kot slovo od socialno-demokratske preteklosti. Obsežni privatizacijski programi seveda niso mogli biti dolgoročno podprti samo z ideološko prepričanostjo vlad posameznih držav, zato so kasneje postali bolj pomembni drugi motivi.

Večino *ekonomskih motivov* za privatizacijo smo omenili, ko smo prikazali, da so v večini primerov državna podjetja manj učinkovita od privatnih. Hrovatin (1999) meni, da lahko država z nalaganjem makroekonomskih in socialno-redistribucijskih ciljev na ramena državnih podjetij še dodatno poglobi ekonomsko neučinkovitost državnih podjetij.

V obdobju, ko se je v državah začela privatizacija, so državna podjetja večinoma potrebovala pospešeno prestrukturiranje, ki je pogosto vključevalo tudi velika odpuščenja delovne sile. Vlade so takšne nepopularne ukrepe najraje prepustile privatnemu sektorju.

Menedžerski motiv za privatizacijo je tesno povezan z ekonomskim motivom. Privatizacija običajno privede do racionalizacije menedžerske strukture v podjetju ter večjega in bolj strokovnega neposrednega nadzora lastnikov.

Med *politične motive* lahko štejemo preprečitev neposrednega vmešavanja politike v vodenje podjetja, Hrovatin (1999) pa izpostavlja še zmanjšanje moči sindikalnih gibanj, ki so v državnih podjetjih običajno najmočnejša, in pridobivanje politične podpore desno usmerjenih volivcev.

Finančni cilji pa so predvsem povezani z javnofinančnimi razmerami, v katerih so se znašle države v posameznih fazah privatizacije. Yeaple in Moskowitz (1995) med te vzroke štejeta potrebo držav po zmanjšanju proračunskih izdatkov in državnega dolga. Državna podjetja so bila pogosto deležna takšne ali drugačne državne pomoči, kar pa zaostrene fiskalne razmere v obdobju največjih privatizacij niso dopuščale (Bailey 2002).

Hrovatin (1999) poudarja, da so države začele z novimi valovi privatizacije tudi z oblikovanjem maastrihtskih kriterijev, saj so lahko države s kupnino privatiziranih državnih podjetij zmanjšale državni dolg. Državna podjetja namreč niso mogla financirati svojih investicijskih programov z izdajo lastniških vrednostnih papirjev, to je povečanjem kapitala, z nekaj izjemami pa so bila omejena tudi pri zadolževanju (Bailey 2002). Pogosto so se državna podjetja zadolževala pri državi ali pa z državnim jamstvom; zaradi že omenjene mehke proračunske omejitve pogosto obveznosti državnih podjetij niso bile izpolnjene, kar je neposredno ali posredno povečalo državni dolg.

Barnett (2000) poleg teh finančnih motivov predvsem za Veliko Britanijo, Francijo, Italijo, Švedsko, Norveško in Portugalsko omenja še razvoj kapitalskega trga, ki ga je povzročila privatizacija v teh državah z aktivnejšim sodelovanjem domačih in tujih investitorjev.

2.1.3 Tehnike privatizacije

Privatizacijo običajno razumemo kot obliko denacionalizacije, to je prodaje državnega podjetja. Vendar je to samo ena izmed oblik privatizacije oziroma zmanjšanja neposrednega vpliva države v gospodarstvo. Bailey (2002) poleg prodaje državnih podjetij kot obliko privatizacije razume tudi liberalizacijo trga in izvajanje javnih storitev s strani privatnih podjetij.

2.1.3.1 Priprava na privatizacijo

Pred samo izvedbo privatizacije je potrebna intenzivna priprava. Yeaple in Moskowitz (1995) predlagata, da država pred prodajo državnih podjetij le-ta ustrezno prestrukturira, saj naj bi to spodbudilo zanimanje potencialnih kupcev in povečalo ceno državnemu podjetju. Pri tem se v praksi pojavljata predvsem dva problema, in sicer velikost državnega podjetja in zaposlenost. Oboje je - zaradi že omenjenih razlogov - pri državnih podjetjih običajno preveliko.

Prvi problem je lažje rešljiv; Nankani (1988) predlaga razdelitev (pre)velikega, preveč diverzificiranega državnega podjetja v manjše, bolj zaokrožene enote, kar bi olajšalo prodajo privatnemu sektorju.

Problem običajne prezaposlenosti v državnih podjetjih je lahko večji problem; kot enega izmed ekonomskih motivov privatizacije smo omenili tudi, da država pogosto skuša breme nepopularnih ukrepov zmanjševanja zaposlenosti prevaliti na privatni sektor. Vendar to s stališča ugodne privatizacije po mnenju Thompsona (1992) ni ustrezno; država mora pred privatizacijo poskrbeti za ustrezno število in strukturo zaposlenih v državnem podjetju, ki ga namerava privatizirati.

Problem privatizacije državnih podjetij, ki ga mora rešiti država, je tudi preprečitev izkoriščanja monopolnega položaja, če je panoga monopolna. Leeds (1991) in Thompson (1992) predlagata dve možni rešitvi:

- oblikovanje regulatornih agencij, ki nadzirajo podjetja v monopolnih panogah,
- razdelitev državnega podjetja v konkurenčni in nekonkurenčni del, pri čemer lahko nekonkurenčni del podjetja ostane v državnih rokah.

2.1.3.2 Izvedba privatizacije

Prodaja državnega podjetja

Države večino svojih podjetij privatizirajo z javno ali privatno prodajo, pri čemer ni možno *a-priori* reči, katera oblika prodaje je bolj učinkovita (Yeaple in Moskowitz 1995).

Javna prodaja državnih podjetij je najbolj pogosta oblika privatizacije državnih podjetij v razvitih državah. Bailey (2002) omenja, da sta pri tem možni dve obliki prodaje: država bodisi določi fiksno ceno za enoto premoženja (eno delnico) bodisi se ta cena licitira. V Veliki Britaniji so na primer prvo obliko uporabili za privatizacijo podjetij, kot sta British Telecom in British Gas, drugo obliko pa za privatizacijo podjetij, kot sta Britoil in Enterprise Oil.

Z javno prodajo lahko država običajno doseže maksimalni finančni izplen iz privatizacije, vendar pa je ta oblika po našem mnenju manj primerna, če se želi država poleg finančnega nadomestila za prodano državno podjetje s kupci dogovoriti še za kakšne druge aranžmaje (na primer ohranjanje števila delavcev, ohranjanje proizvodnega programa itd.).

Prednost takšne oblike prodaje državnih podjetij pa je spoznanje, da tovrstna oblika spodbuja razvoj kapitalskega trga in pritegne večje število investitorjev (Vuylsteke, 1988). Vendar za države s slabo razvitim kapitalskim trgom Blanchard idr. (1991) opozarjajo na nevarnost uporabe takšne oblike privatizacije; saj:

- lahko pride do zelo razpršenega lastništva, kar lahko povzroči produkcijsko neučinkovitost,
- lahko zaradi relativno velike ponudbe povzroči tudi zmanjšanje cen na kapitalskem trgu.

Kadar se želi država izogniti omenjenim problemom javne prodaje, če nima razvitega kapitalskega trga ali če ima poleg finančnega izplena iz privatizacije še druge cilje, lahko država državna podjetja proda preko privatne ponudbe. V praksi države privatno ponudbo pogosto kombinirajo z javno prodajo.

Yeaple in Moskovitz (1995) kot prednost privatne prodaje izpostavljata predvsem troje:

- privatna prodaja zagotavlja koncentrirano lastništvo,
- pred prodajo ni nujno prestrukturirati podjetja,
- možno se je pogajati tudi o nefinančnih aspektih prodaje.

Van del Walle (1989) pri tem opozarja na problem privatne prodaje, če v državi ni dovolj potencialnih velikih investitorjev ali če le-ti niso pripravljeni prevzeti velikih podjetij. Rešitev v tem primeru je, da država proda državno podjetje tujemu investitorju, kar pa je lahko zelo pogosto politično ali ekonomsko⁹ problematično.

Ena od možnosti privatno-javne prodaje je menedžersko-delavski odkup. Študije izpostavljajo vsaj dve prednosti:

- tovrstna oblika lahko zagotovi prodajo slabše stoječih državnih podjetij, ki v nasprotnem primeru sploh ne bi mogli biti prodani (Berg in Shirley 1987),
- tovrstna oblika zmanjša nasprotovanje privatizaciji tako delavcev kot menedžmenta (Leeds 1991).

Kadar drugih metod privatizacije ni možno ali smiselno izpeljati ali pa je takšen politični konsenz, potem je možna oblika privatizacije tudi vavčerska privatizacija. Ta se uporablja in se je uporabljala predvsem v tranzicijskih državah in državah v razvoju. Yeaple in Moskovitz (1995) sta mnenja, da se na ta način lahko »privatizira gospodarstvo čez noč«, ne glede na to, kakšno je stanje razvitosti kapitalskega trga ali kumulirani obseg varčevanja. V zvezi s tem pa Frydman idr. (1993) opozarjajo, da je potencialni problem te oblike privatizacije razpršeno lastništvo (podobno kot pri javni prodaji).

Liberalizacija trga

Ena izmed (kvazi) oblik privatizacije je tudi liberalizacija trga, kar pomeni, da umetno (politično) ustvarjeni monopoli izgubijo to obliko, preostala podjetja pa lahko prosto vstopijo

V Sloveniji je bila vsaka prodaja domačega podjetja tujcem s stališča vodenja monetarne politike do nedavnega problematična, saj je to od centralne banke zahtevalo sterilizacijo kapitalskega priliva.

v panogo. Omenjali smo že rezultate študij, ki so pokazale, daje bolj kot lastništvo pomembna konkurenčnost trga, zato lahko vstop ali vsaj možnost vstopa novih privatnih podjetij v panogo izboljša tudi učinkovitost obstoječih državnih podjetij, ki so prej delovala kot monopolna podjetja.

Bailey (1995) omenja nekaj panog, ki so primerna za tovrstno obliko *privatizacije*: potniški promet, telekomunikacije, proizvodnja električne energije, dobava plina gospodinjstvom ...

Izvajanje javnih storitev s strani privatnih podjetij

Kadar je narava panoge takšna, da se monopolu ni mogoče izogniti, država pa vseeno želi zagotoviti večjo konkurenco na tem trgu in večjo učinkovitost proizvodnje, lahko država poveri izvajanje javnih storitev privatnemu podjetju. V tem primeru se ohrani monopolna narava panoge, vendar pa gre za konkurenco pri izbiri najprimernejšega podjetja; gre za podelitev koncesije ali pa fTanšize. Hrovatin (1999) meni, da sta se ti dve obliki *privatizacije* izkazali kot izjemno primerni prav za javne storitve. Kljub temu da monopola v panogi ni smiselno odpraviti, se ohranja konkurenčnost, saj je dodeljevanje koncesij in franšiz le začasno.

2.1.3.3 Učinki privatizacije

O mikroučinkih privatizacije smo že govorili v delu, kjer smo pojasnjevali razloge o smiselnosti privatizacije državnih podjetij iz določenih panog. V tem podglavju želimo samo na kratko prikazati makroučinke privatizacije, torej učinke, ki vplivajo na celotno gospodarstvo.

Učinke privatizacije lahko - glede na študije procesov privatizacije¹⁰ - razdelimo v tri sklope:

- makroekonomski učinki,
- fiskalni učinki,
- učinki privatizacije na kapitalski trg.

Skupna ugotovitev večine študij učinkov privatizacije je, da le-ta pozitivno vpliva na vse tri omenjene vidike. Mackenzie (1997) je dokazal, da ima privatizacija, če kupnina privatiziranih podjetij ni porabljena za povečanje proračunske porabe, tako kratkoročne kakor tudi dolgoročne učinke na povečanje ravni in stopnje rasti bruto domačega proizvoda. Podobno so na vzorcu 18 držav z empirično analizo dokazali tudi Barnett (2000) ter Davis idr. (2000). Barnett (2000) je namreč ugotovil, da privatizacija v vrednosti enega odstotka bruto domačega proizvoda povzroči povečanje realne rasti bruto domačega proizvoda za 0,5 odstotne točke v tekočem letu in za 0,4 odstotne točke v naslednjem letu. Poleg tega pa ugotavlja tudi, da se zaradi tega zmanjša nezaposlenost, in sicer za četrtnino odstotne točke.

Glede fiskalnih učinkov tako Davis idr. (2000), kakor tudi Barnett (2000) ugotavljajo, da privatizacija izboljša javne finance države. Ne glede na to, ali je denar od privatizacije namenjen za pokrivanje proračunskega

¹⁰ Na primer Mackenzie (1997), Barnett (2000), Davis idr. (1995), Mansor (1993), Leeds (1991) itd.

primanjkljaja ali pa za zmanjšanje državnega dolga, lahko ta prihodek države razumemo kot privarčevan. Analize so namreč pokazale, da države zaradi privatizacijskih prihodkov niso povečale svoje proračunske porabe, ampak so zmanjšale državni dolg ali pa so se v tekočem letu na novo zadolžile za manj, kot bi se v nasprotnem primeru.

Privatizacija praviloma tudi poveča učinkovitost kapitalnega trga (Yeaple in Moskovitz 1995), vendar pa je bilo to možno empirično dokazati samo v državah, ki so imele pred privatizacijo slabo razvite kapitalne trge. Leeds (1991) na primer ugotavlja, da privatizacija spodbudi nove investitorje, ki začnejo delovati na borzi, še posebej ima takšen učinek vavčerska privatizacija (oziroma privatizacija s certifikati pri nas). Cook in Colon (1988) sta dokazala, da v državah v razvoju privatizacija poveča borzno kapitalizacijo in promet, Leeds (1991) pa je ugotovil, da je v izbranih državah v razvoju po privatizaciji vrednost delnic na borzi porasla za 15 odstotkov.

3 Upravljanje finančnega premoženja države in privatizacija v Sloveniji

V Sloveniji je upravljanje finančnega premoženja države v splošnem poverjeno Ministrstvu za finance, ki je imelo do leta 2005 v okviru direktorata za zakladništvo oblikovan poseben sektor - Sektor za upravljanje finančnega premoženja države, v letu 2005 pa je bil z novo vlado po volitvah celo ustanovljen poseben direktorat za javno premoženje. Vendar pa so za posamezne pravne osebe, kjer ima država delež v kapitalu pristojna različna resorna ministrstva, in sicer običajno glede na obliko poslov posamezne pravne osebe. Tako je na primer za Telekom Slovenije, d. d., pristojno Ministrstvo za promet in zveze, za Kapitalski sklad pokojninskega in invalidskega zavarovanja, d. d., je pristojno Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve itd.

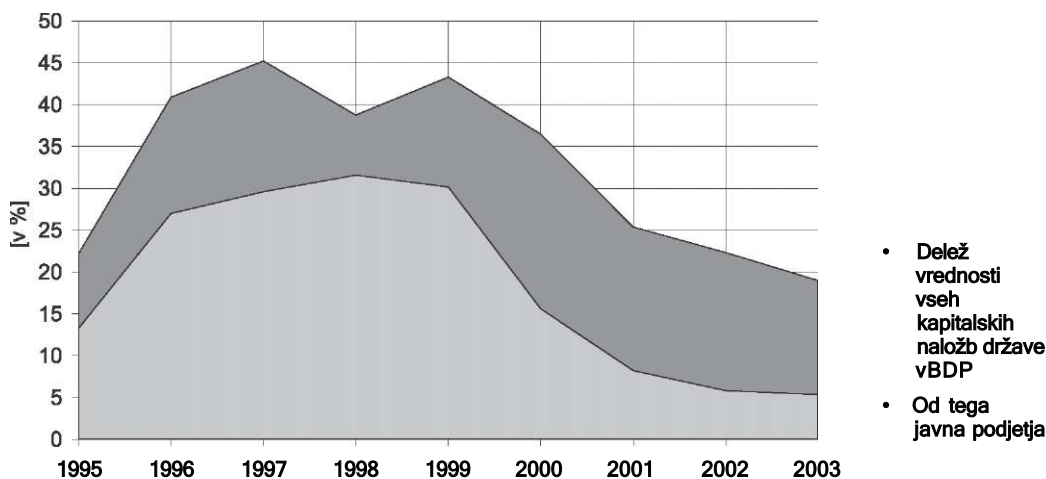
Osnovni pravni akt, ki določa upravljanje finančnega premoženja, je Zakon o javnih financah. Na njegovi osnovi so sprejeti nekateri podzakonski akti, na primer Odlok o programu prodaje državnega finančnega in stvarnega premoženja, Uredba o postopkih prodaje in drugih oblikah razpolaganja s finančnim premoženjem države in občin ... Prodajo oziroma upravljanje določenih pravnih oseb, v katerih ima država svoj delež v kapitalu, pa urejajo posebni zakoni, na primer Zakon o prevzemu in načinu poravnave obveznosti Slovenskih železarn v zvezi s programom prestrukturiranja.

3.1 Pravne osebe, v katerih ima Republika Slovenija neposredni delež v kapitalu

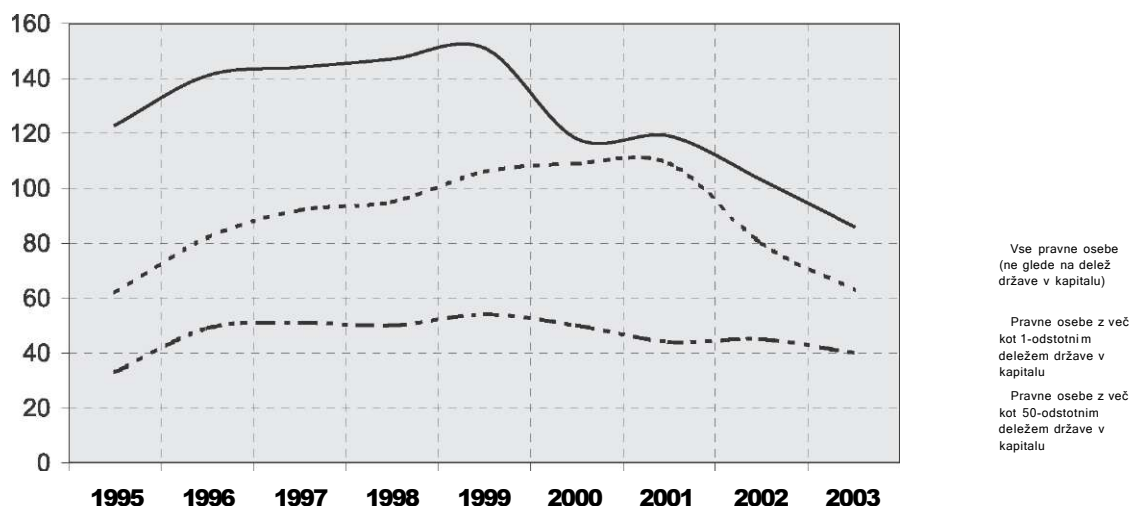
V prilogi je prikazan pregled pravnih oseb, v katerih je imela država svoj (neposredni) lastniški delež po letih v obdobju od 1995 do 2003, na Slika 1 in Slika 2 pa so prikazani nekateri zbirni podatki. V naši analizi se bomo osredotočili predvsem na delež vrednosti kapitalskih naložb države v bruto domačem proizvodu ter število in pravno-organizacijske oblike pravnih oseb, v katerih je imela država svoj neposredni lastniški delež.

Vrednost vseh kapitalskih naložb države, izražena z deležem v bruto domačem proizvodu, se je v proučevanem obdobju gibala na ravni približno tretjine bruto domačega proizvoda. Rezultati analize časovne vrste tega deleža so pokazali, da v celotnem proučevanem obdobju linearni trend ni prisoten. Vendar pa že Slika 1 nakazuje, da se je vrednost vseh kapitalskih naložb države v bruto domačem proizvodu v začetnem obdobju povečevala, potem pa je se začela zniževati. Podobno se je v proučevanem obdobju gibal tudi delež vrednosti javnih podjetij (na ravni države) v bruto domačem proizvodu.

Slika 1: Delež vrednosti vseh kapitalskih naložb države v BDP in od tega delež vrednosti javnih podjetij v BDP po letih v obdobju 1995-2003 v %



Vir: Priloga, UMAR (2003), lastni izračuni.

Slika 2: Število pravnih oseb, v katerih je imela država delež v kapitalu, po letih v obdobju 1995-2003

Vir: Priloga, lastni izračuni.

Kljub relativno kratki časovni vrsti, ki je na voljo, smo s Chowovim testom, s katerim ugotavljamo strukturne prelome časovnih vrst, lahko dokazali, da pri deležu vseh kapitalskih naložb in tudi samo javnih podjetij v bruto domačem proizvodu obstaja prelomna točka, v kateri se je trend gibanja obrnil. Pri obeh časovnih vrstah je ta prelomna točka enaka, in sicer leto 1999. V prvem podobdobju se je delež vseh kapitalskih naložb države v bruto domačem proizvodu letno povečeval v povprečju za 11 odstotnih točk letno, v drugem podobdobju pa je trend postal negativen, saj se je proučevani pojav v povprečju začel zmanjševati za okvirno 4 odstotne točke letno.

Pri deležu vrednosti javnih podjetij v bruto domačem proizvodu trenda v obeh podobdobjih nista bila tako izrazita. V prvem podobdobju je delež vrednosti javnih podjetij v bruto domačem proizvodu naraščal v povprečju za slabih 8 odstotnih točk letno, v drugem podobdobju pa se je pojav v povprečju zmanjševal, in sicer za 1,6 odstotne točke letno.

Po deležu vseh kapitalskih naložb države in javnih podjetij (na ravni države) v bruto domačem proizvodu je bilo torej odločilno leto 1999, ko se je trend povečevanja vloge države v tem segmentu gospodarstva obrnil.

Podobno lahko ugotovimo tudi iz spodnje slike, ki prikazuje število pravnih oseb, v katerih je imela država delež v kapitalu. Do leta 1999 se je število pravnih oseb, v katerih je država imela delež v kapitalu, povečeval, in sicer v povprečju za dobrih 6 pravnih oseb letno. Po letu 1999 se je trend rasti obrnil, saj se je število pravnih oseb, v katerih je država imela delež v kapitalu, začel intenzivno zmanjševati, in sicer v povprečju za skoraj 15 pravnih oseb letno.

Vendar pa nam podrobnejša analiza pokaže, iz katerih pravnih oseb se je predvsem umikala država v tem času. Država je v proučevanem obdobju ohranjala približno enako raven števila pravnih oseb, v katerih je imela odločilni oziroma večinski delež (več kot 50 odstotkov kapitala), in sicer približno 46. Delež podjetij, v katerih država ni imela

zanemarljivega deleža,¹¹ pa se je začel zniževati šele po letu 2001. Tako je imelo v letu 2000 največji prispevek k zniževanju števila pravnih oseb, v katerih je imela država kapitalski delež, zmanjšanje udeležbe države v pravnih osebah, v katerih je imela zanemarljiv delež (manj kot 1 odstotek kapitala). Dejansko je šlo pri tem za čiščenje portfelja neposrednih kapitalskih naložb države. V letih 2002 in 2003 je država predvsem zmanjšala svojo udeležbo v preostalih podjetjih, v katerih je imela manj kot večinski delež; število takšnih pravnih oseb se je do konca leta 2003 zmanjšalo na nekaj več kot 20 pravnih oseb. Ob koncu leta 2003 je imela država odločilni (več kot 50-odstotni) delež v kapitalu še v 40 pravnih osebah.

3.2 Strategija upravljanja državnih podjetij in državnega finančnega premoženja

Predvsem po letu 1999, ko se je - kot smo ugotovili - trend udeležbe države v kapitalu pravnih oseb večinoma začel zniževati (razen pri številu podjetij, v katerih ima država večinski delež v kapitalu), se zdi, da ima država podobno strategijo kot Velika Britanija v začetku devetdesetih let 20. stoletja, ko je bila strategija države čimprejšnji umik iz gospodarstva. Dokaz za to lahko najdemo v razpravi prejšnjega podpoglavja in proučitvi odlokov o programu prodaje državnega finančnega in stvarnega premoženja za pretekla leta.

Na podlagi tega lahko sklepamo, da je strategija države ohraniti večinski ali vsaj pomemben delež v kapitalu nekaterih pomembnih strateških pravnih oseb, delež v kapitalu preostalih pravnih oseb pa želi država čim prej prodati. V Odloku o programu prodaje državnega finančnega in stvarnega premoženja za leti 2004 in 2005 je tako navedeno, da bo država v tem obdobju skušala prodati deleže v 23 pravnih osebah, pri čemer naj bi kar v 22 pravnih osebah prodala celoten delež v kapitalu, s katerim razpolaga.

¹¹ Pri tem smo kot kriterij upoštevali manj kot enoodstotni delež v kapitalu.

Država naj bi v podjetjih, naštetih v prejšnjem podpoglavju, v katerih ima neposredno večinski delež v kapitalu, tako do konca leta 2005 svoj večinski delež zmanjšala pod 50 odstotkov pri Luki Koper, d. d., Peku tovarni obutve, d. d., Slovenskih železarnah, d. d., itd. V večinski državni lasti naj bi tako ostala predvsem oba državna sklada (Kapitalska družba pokojninskega in invalidskega zavarovanja, d. d., in Slovenska odškodninska družba, d. d.), javna podjetja, rudniki, Slovenska izvozna družba, d. d., Aerodrom Ljubljana, d. d., in še nekatera podjetja.

Večinoma torej država - po našem mnenju - sledi pravilni strategiji, da obdrži v svoji lasti samo tista podjetja, ki delujejo na nekonkurenčnem ali popolnoma monopolnem trgu, ali podjetja, ki proizvajajo dobrine posebnega gospodarskega pomena; tako kot smo opredelili v teoretičnih izhodiščih o tem, katera podjetja naj bi imela država v svoji lasti.

Kljub temu pa naj bi v večinski državni lasti ostalo nekaj podjetij, ki bi jih bilo po našem mnenju tudi smiselno privatizirati, seveda ob upoštevanju doseganja ugodnih rezultatov v smislu čim večjih prihodkov od prodaje in drugih ciljev. Eno izmed njih je Aerodrom Ljubljana d. d., ki (še) ni predviden za prodajo. Naše mnenje je, da bi bilo v tem primeru smiselno uporabiti strategijo, ki jo je država pripravila za Luko Koper, d. d., V točki 2.5.2.6 Uredbe o programu prodaje državnega finančnega in stvarnega premoženja za leti 2004 in 2005 je namreč zapisano, da je »začetek postopka privatizacije vezan na predhodno sklenitev pogodbe o ureditvi medsebojnih razmerij, pogodbe o najemu zemljišč v lasti Republike Slovenije in koncesijske pogodbe med Republiko Slovenijo in Luko Koper, d. d.« Bistvo tega je, da se infrastruktura ohrani v državni lasti in jo dobi podjetje samo v upravljanje, tržne storitve pa opravlja gospodarska družba brez (odločilne) državne lastnine v njej. Podobno bi bilo smiselno urediti tudi v primeru Aerodroma Ljubljana, m. d. d., pri čemer bi se s pogodbo o najemu zemljišč in koncesijske pogodbe za uporabo infrastrukture uredila medsebojna razmerja med podjetjem in državo; država bi torej ohranila lastništvo zemljišč in infrastrukture, ne bi pa ji bilo treba biti lastniško udeležena v podjetju.

Podobno je pri podjetju Telekom Slovenija, d. d., v katerem je imela država konec leta 62,5-odstotni delež v kapitalu. Tudi pri tem podjetju ni po liberalizaciji trga fiksne telefonije nobenega vzroka več za takšno kapitalsko udeležbo države. Vprašanje je seveda, kdaj je pravi trenutek za privatizacijo, in sicer s stališča doseganja čim večje kupnine in/ali zagotovitve strateškega lastnika. V točki 2.5.2.7 Uredbe o programu prodaje državnega finančnega in stvarnega premoženja za leti 2004 in 2005 je navedeno, da bo dokončni znesek privatizacije »odvisen od finančnih okoliščin in strateških odločitev glede nadaljnjega razvoja družbe.« Poleg tega pa je morda za državo prodaja problematična tudi s stališča Zakona o vračanju vlaganj v telekomunikacijsko omrežje, saj so na kupnino od prodaje deleža države v Telekomu Slovenije, d. d., vezane obveznosti, ki jih bo morala država zagotoviti upravičencem za povračilo vlaganj v telekomunikacijsko omrežje.

Zadnja dva primera sta na primer popolnoma v nasprotju z uspešno privatizacijo največje slovenske banke - Nove Ljubljanske banke, d. d., - v letu 2001, za katero je država našla strateškega kupca in s tem zagotovila dolgoročni razvoj banke. Vprašanje je samo, kako smiselno je ohranjati približno tretjinski delež države v kapitalu te banke.

3.3 Privatizacija nefinančnih podjetij

Pri nas predstavlja osnovo za program prodaje finančnega premoženja države Odlok o programu prodaje državnega finančnega in stvarnega premoženja (v nadaljnjem besedilu bomo slednjega imenovali Odlok), ki na osnovi prvega odstavka 80. člena Zakona o javnih financah, tretjega odstavka 108. člena ter prvega odstavka 171. člena Poslovnika Državnega zbora sprejme Državni zbor po sprejemu državnega proračuna. Glede na to, daje v zadnjem času praksa sprejemanja dveletnih državnih proračunov, se tudi Odlok sprejema za dve leti. Zadnji je bil tako sprejet konec leta 2003 in opredeljuje program prodaje državnega finančnega in stvarnega premoženja za leti 2004 in 2005 (Uradni list RS, št. 130/2003).

Prva ugotovitev, ki se poraja pri proučevanju tega Odloka, je zanimivost ali bolj nelogičnost, da isti odlok velja tako za državno stvarno premoženje¹² kakor za državno finančno premoženje, čeprav sta obliki tega finančnega premoženja popolnoma različni, prav tako pa sta popolnoma različni vlogi obeh vrst premoženja. Tako je popolnoma logično, da se tudi cilji in metode privatizacije obeh vrst tega premoženja nedvomno bistveno razlikujejo.

Metode prodaje državnega premoženja so sicer opredeljene posebej, saj lahko te določi neposredno Vlada Republike Slovenije z uredbo. Podobno kot pri Odloku je tudi pri uredbi do leta 2003 veljala nelogičnost, saj je Uredba o postopkih prodaje in drugih oblikah razpolaganja z državnim premoženjem iz leta 2001 (Uradni list RS, št. 47/2001) hkrati opredeljevala tako postopke in metode prodaje oziroma razpolaganje tako z državnim stvarnim kakor tudi s finančnim premoženjem. Vendar paje Vlada to nelogičnost odpravila v letu 2003, ko je sprejela uredbo o prodaji in drugih oblikah razpolaganja z državnim premoženjem, in sicer ločeno za finančno in stvarno premoženje. Za državno finančno premoženje tako od konca leta 2003 dalje velja Uredba o prodaji in drugih oblikah razpolaganja s finančnim premoženjem države in občin (Uradni list RS, št. 123/2003).

Odlok določa, da so od vseh zgoraj omenjenih vrst finančnega premoženja države primeren predmet prodaje zaradi zagotavljanja in planiranja prejemkov proračuna samo kapitalske naložbe države, torej delnice in poslovni deleži v gospodarskih družbah in ustanoviteljske, članske in druge pravice upravljanja v drugih pravnih osebah, katerih imetnik je država.

¹² V to kategorijo med drugim štejemo tudi prevozna sredstva, druga osnovna sredstva, objekte in zemljišča itd.

3.3.1 Cilji privatizacije

Cilji privatizacije oziroma prodaje finančnega premoženja države¹³ v Sloveniji so natančno definirani v podpoglavju 2.3.1 omenjenega Odloka. V tem podpoglavju bomo najprej pogledali, kakšna je formalna opredelitev ciljev privatizacije pri nas, potem pa bomo te cilje kritično ocenili s stališča teoretskih in empiričnih ugotovitev iz podpoglavja 2.1.

3.3.1.1 Uradni cilji privatizacije državnega finančnega premoženja oziroma prodaje kapitalskih naložb

»Ozko proračunsko gledano je namen prodaje kapitalskih naložb zagotovitev likvidnih (denarnih) prejemkov proračuna. Cilj, ki se ga želi s tem doseči, je zato maksimalizacija proračunskih prejemkov v pomenu čim višje prodajne cene.

Pri posameznih vrstah kapitalskih naložb zaradi širših makroekonomskih interesov države, povezanih z gospodarskim razvojem, maksimalizacija proračunskih prejemkov ne more biti edini ključni cilj prodaje. Pri prodaji teh vrst kapitalskih naložb je treba namreč hkrati zagotoviti doseganje makroekonomskih ciljev, in sicer zlasti doseganje trajne in stabilne rasti gospodarstva, izboljšanje kakovosti in kapacitete javnih storitev ter zagotovitev uspešnejšega in konkurenčnejšega gospodarskega sistema.

Cilj prodaje državnega premoženja je narediti podjetja, ki so v večinski državni lasti bolj konkurenčna na globalnem trgu (v Sloveniji in zunaj Slovenije). Pri tem izbiramo takšne strateške partnerje, ki bodo sposobni, ne le zgolj zmanjševati stroške, temveč in predvsem komplementarno povečati kakovost storitev in poslovnih procesov.

Temeljni cilj pri prodaji državnega premoženja je dajanje poudarka na vseh ravneh javnemu interesu pri privatizaciji. Javni interes je graditi sodobne korporativne principe v podjetjih in bankah, pri čemer gre za kombinacijo izkušenj (tudi partnerjev iz tujine in domačega znanja in izkušenj), kar je v podjetjih in bankah v interesu vseh partnerjev: lastnikov, komitentov in zaposlenih.

Javni interes je tudi dolgoročno vzdrževanje solidnih izvedbenih učinkovitosti podjetij in bank, za dolgoročno vzdrževanje kakovosti in razvoja zaposlovanja ter dolgoročno naravnost v razvojno strukturo investicij.

Nenazadnje je interes tudi v doseganju višine kupnine, ki se uporabi za zmanjševanje javnega dolga, znižanje stroškov financiranja javnega dolga, pa tudi oblikovanje dolgoročnih nominalnih obrestnih mer ter zniževanje inflacije.« (Odlok o programu prodaje državnega finančnega in stvarnega premoženja za leti 2004 in 2005, Uradni list RS, št. 130/2003).

3.3.1.2 Kritična ocena uradnih ciljev privatizacije s stališča predhodnih teoretskih in empiričnih ugotovitev

V podpoglavju 2.1.2 smo omenjali običajne motive in cilje privatizacije državnega premoženja, ki smo jih razdelili v pet kategorij. Za zgornjo opredelitev (uradnih) ciljev privatizacije v Sloveniji lahko rečemo, da spadajo v sklop ekonomskih, menedžerskih in finančnih ciljev, pri čemer je najbolj izpostavljen finančni cilj. Že takoj v začetku je namreč zapisano, da je osnovni cilj privatizacije maksimiranje proračunskih prejemkov.

Kljub vsemu pa se zdi, da so osnovni cilji privatizacije pri nas preveč obsežno postavljeni, tako da so v določeni meri nelogični oziroma izključujoči. Doseganje obeh ključnih ciljev privatizacije hkrati (maksimiranje proračunskih prejemkov in doseganje makroekonomskih ciljev) je dokaj iluzoren koncept. Menimo namreč, daje med obema ključnima ciljema pogosto določen *trade-off*. Potencialni kupec državnega podjetja je običajno (ali po ekonomski logiki) pripravljen plačati manj za nakup podjetja, če je hkrati zavezan zagotavljati še neke makroekonomske cilje, ki imajo s stališča države sicer pozitivne eksternalije, s stališča kupca pa predstavljajo določene stroške.

Če mora na primer kupec državnega podjetja zaradi doseganja makroekonomskih ciljev čim večje zaposlenosti in čim manjšega obsega pomoči za brezposelne po nakupu državnega podjetja ohraniti sicer presežne delavce, bo to nedvomno vplivalo na povečane prihodnje stroške podjetja in tako nižjo ponujeno ceno. Podobno je na primer, če mora kupec državnega podjetja zagotavljati visoke ekološke standarde, ki državi zagotavljajo določene prihranke; tudi v tem primeru se ponujena cena po ekonomski logiki nujno zmanjša.

Po našem mnenju bi morala država natančno definirati tiste panoge, za katere ima javni interes in doseganje makroekonomskih ciljev ključni poudarek, ter preostale panoge, za katere je cilj države pri privatizaciji izključno doseganje čim večje kupnine. Temu je država v zadnjih letih *de-facto* sicer sledila, saj je - kot je prikazano v tabeli o deležu države v kapitalu pravnih oseb (Priloga) - v zadnjih letih izstopila iz večine podjetij, v katerih po vseh teoretskih in empiričnih izhodiščih, ki smo jih obravnavali, naj ne bi imela lastniškega interesa. Ravno zato paje nekoliko moteče, da za preostanek deležev v lastništvu podjetij država ne opredeli natančno, kakšen je javni interes pri posamezni naložbi; ali želi država s privatizacijo posameznega kapitalskega deleža doseči cilj čim večje kupnine ali čim bolj širokih makroekonomskih ciljev. Oba cilja je namreč nemogoče maksimalno dosegati.

3.3.2 Uporaba sredstev od privatizacije

Način uporabe sredstev kupnin od privatizacije opredeljuje Zakon o javnih financah, in sicer v svojem 74. členu. Gre za splošno pravilo o namenskosti uporabe kupnin, doseženih s prodajo kapitalskih naložb države kot vrste finančnega premoženja. Kupnina od privatizacije se namreč lahko uporabi samo za izpolnjevanje tekoče dospelih obveznosti iz zadolževanja ali predčasno odplačilo teh obveznosti.

¹³ Pri tem se seveda omejujemo samo na kapitalске naložbe, saj so druge vrste finančnega premoženja države bolj v funkciji upravljanja likvidnosti, kar bomo analizirali v posebnem poglavju.

Kupnina od privatizacije pa se lahko v skladu z zakonom uporabi tudi za:

- namen, določen s posebnim zakonom ali zakonom, ki ureja izvrševanje proračuna za posamezno leto,
- nakup novega stvarnega ali finančnega premoženja države, če kupnina presega obseg sredstev, potrebnih za odplačilo dolgov v računu financiranja, ali če ni glavnice dolga, ki zapadejo v plačilo v proračunskem letu,
- plačilo stroškov pripravljanih dejanj za prodajo kapitalske naložbe in drugih stroškov, povezanih s prodajo naložbe.

Vzpostavljen koncept namenskosti porabe kupnine od privatizacije, ki je uveljavljen pri nas, je po našem mnenju najbolj smiseln koncept. Omenili smo že mnenje Davisa idr. (2000) in Barnetta (2000), ki so prepričani, da je narodnogospodarski učinek sicer popolnoma enak, če je kupnina namenjena pokrivanju proračunskega primanjkljaja ali zmanjšanju državnega dolga. Vendar pa je pri nas uveljavljen koncept po našem mnenju ustrezen predvsem zato, ker zmanjša možnosti političnega procesa v porabi sredstev iz privatizacije. Tako je manjša verjetnost (oziroma je formalno sploh ni), da bi se sredstva iz privatizacije prelila v pretirano tekočo proračunsko porabo, državni dolg pa bi ostal nespremenjen in bi ga bilo treba pokrivati s kasnejšimi proračunskimi presežki. V tem se torej bolj nagibamo na stališče Mackenzija (1998), ki je mnenja, da privatizacija ni - oziroma naj ne bi bila - prvenstveno namenjena zapolnjevanju proračunske vrzeli.

3.3.3 Metode in postopki prodaje

Metode in postopki, ki jih država uporablja pri privatizaciji, so delno opredeljeni že v Odloku, kjer je v poglavju 2.4 določeno, da morajo biti »metode in postopki prodaje kapitalskih naložb določeni tako, da omogočajo hkratno doseganje obeh ključnih ciljev prodaje državnega premoženja.«

3.3.3.1 Metode privatizacije

Delno so metode in postopki privatizacije določeni v Zakonu o javnih financah, najbolj konkretno pa v Uredbi o prodaji in drugih oblikah razpolaganja s finančnim premoženjem države in občin (Uradni list RS, št. 123/2003) (v nadaljnjem besedilu bomo slednjo imenovali Uredba). Opozorili smo že na pomanjkljivost, ki je bila odpravljena šele v letu 2003, saj so bili dotlej postopki prodaje tako stvarnega kakor tudi finančnega premoženja združeni v eni sami uredbi, čeprav ti dve obliki premoženja države nikakor ni mogoče obravnavati skupaj.

Kot določa 2. člen nove Uredbe se tako le-ta uporablja samo za prodajo in druge oblike razpolaganja s finančnim premoženjem države in s kapitalskimi naložbami, ki jih ima pravna oseba, v kateri ima država večinsko kapitalsko naložbo.

Uredba določa, da je »treba izbrati tisto metodo privatizacije, ki državi zagotavlja najugodnejši ekonomski učinek prodaje, pri tem pa je praviloma primarni cilj prodaje doseganje čim višje kupnine«, možne pa so predvsem

naslednje štiri metode prodaje državnega finančnega premoženja:

- javna ponudba,
- javna dražba,
- javno zbiranje ponudb in
- neposredna sklenitev pogodbe.

Javna ponudba je v Uredbi definirana kot »na nedoločen oziroma določljiv krog oseb naslovljeno javno vabilo k nakupu pod vnaprej objavljenimi pogoji in vsebuje vse bistvene sestavine pogodbe.« Pri tej metodi gre v bistvu za *licitiranje količine* finančnega premoženja pod vnaprej postavljenimi pogoji, kar pa so cena in morebitni drugi pogoji. Država s ponudniki namreč sklepa pogodbe po vrstnem redu do prodane celotne količine.

Javna dražba je definirana kot »javna prodaja pod vnaprej objavljenimi pogoji prodaje, pri kateri je prodajna pogodba sklenjena s ponudnikom, ki izpolnjuje pogoje in ponudi najvišjo ceno nad izključno ceno.« V tem primeru gre za razliko od javne ponudbe za licitiranje cene za razpisano *količino* finančnega premoženja.

Pri obeh omenjenih ponudbah mora država dodatne pogoje, ki jih želi doseči s privatizacijo, natančno definirati že v ponudbi, ki jih potencialni kupci morajo sprejeti. Ti pogoji so glede na opredeljene cilje privatizacije običajno povezani z doseganjem določenih makroekonomskih ciljev, ki jih država želi s privatizacijo doseči.

Javno zbiranje ponudb je »na nedoločen oziroma določljiv krog oseb naslovljeno vabilo k dajanju ponudb za nakup določenega premoženja pod objavljenimi pogoji.« V tem primeru pa - za razliko od javne dražbe - cena ni nujno edini kriterij izbire, saj se poleg cene lahko upoštevajo tudi drugi kriteriji, ki jih lahko ponudi potencialni kupec državnega podjetja. Glede na opredelitev te metode privatizacije menimo, da je takšna metoda še najbolj ustrezna v primeru, če želi država poleg izključno čim večje kupnine doseči tudi čim boljše preostale pogoje, na primer pridobitev strateškega investitorja. Pri tej metodi je namreč definirana možnost, da se izvede dvofazni postopek, pri čemer se v drugi fazi z vsemi ali samo posameznimi ponudniki pogaja za doseganje čim boljših pogojev prodaje.

Metoda privatizacije z *neposredno pogodbo* »pomeni sklenitev prodajne, zakupne (najemne) ali menjalne pogodbe, katere predmet je finančno premoženje,« pri privatizaciji pa se ne uporablja katera koli od licitacijskih metod prodaje. Ta metoda je seveda lahko uporabljena samo v izjemnih primerih, običajno pa se (v skladu z Uredbo) uporablja za prodajo finančnega premoženja manjše vrednosti, če ima država v podjetju manjšinski delež, v nekaterih drugih primerih, ki so določeni z Uredbo ali pa če tako določa zakon. Pri tem gre po našem mnenju predvsem za racionalizacijo postopka privatizacije. V ta sklop spada tudi na primer prodaja državnih delnic v podjetju, ki kotira na organiziranem trgu, v katerem država nima pomembnega deleža in s preostalimi možnimi metodami prodaje ne bi mogla doseči ugodnejšega izpleta, saj je tržna cena transparentna.

Glede na opisano lahko torej ugotovimo, da je država v zadnjih letih uvedla v svetu običajne metode privatizacije v smislu prodaje državnih podjetij, saj bistvenega odstopanja od uveljavljenih metod, ki smo jih opredelili v podpoglavju 2.1.3.2, ni. Pojavljata se samo dva odmika od možne prakse: pri prodaji obstoječega finančnega premoženja država ni predvidela možnosti vavčerske privatizacije, eksplicitno pa tudi ni opredelila možnosti za menedžersko-delavski odkup. Prvo smo seveda uporabljali v prvi fazi privatizacije in je v tem trenutku popolnoma neprimerna, saj pri nas nismo v položaju, ko večine državnega finančnega premoženja ne bi bilo mogoče privatizirati z drugimi metodami. Da menedžersko-delavski odkup ni eksplicitno naveden kot možna oblika privatizacije, še ne izključuje možnosti, da bi ena ali druga skupina ali obe skupini skupaj sodelovali pri privatizaciji, ki je izvedena po drugih metodah. To samo pomeni, da ti dve skupini nimata nobenih privilegijev pri nakupu deleža države v podjetjih. Komentar tega bi bil lahko podoben tistemu v zvezi z vavčersko privatizacijo.

3.3.3.2 Postopek privatizacije

V skladu s 6. členom Uredbe se za izvedbo vseh pripravljalnih dejanj in vodenje postopkov prodaje imenuje komisija za vodenje postopka prodaje. Postopek prodaje finančnega premoženja se - kot je določeno v 18. členu Uredbe - začne, ko je imenovana komisija, konča pa se:

- s prenosom lastninske pravice na finančnem premoženju, ki je predmet prodaje po posameznem programu,
- če z izbrano metodo prodaje ni mogoče prodati finančnega premoženja ali če ciljev posameznega programa prodaje ni mogoče realizirati,
- če tako določi Vlada Republike Slovenije s sklepom.

Osnova za privatizacijo državnega finančnega premoženja je program privatizacije, ki obsega pet ključnih sestavin, in sicer:

- opredelitev ciljev prodaje,
- pravni temelj prodaje,
- opis predmeta prodaje,
- opredelitev metod prodaje, ki bodo uporabljene,
- obrazložitev pripravljalnih dejanj.

Pripravljalna dejanja so predvsem skrben finančni, pravni in organizacijski pregled pravne osebe ter cenitev vrednosti premoženja. Prvo je obvezno v primerih, ko ima država večinski delež v lastništvu pravne osebe, zadnje pa je potrebno pri vseh prodajah kapitalskih naložb države, razen: če so predmet prodaje vrednostni papirji, s katerimi se trguje na organiziranem trgu vrednostnih papirjev, če je izhodiščna cena terjatve enaka njeni knjigovodski vrednosti ali če bi bili stroški ceniave nesorazmerni z vrednostjo premoženja, ki ga namerava država prodati.

3.4 Posredno lastništvo države

Ne glede na zgornjo analizo in ugotovitve, da država postopno znižuje svojo neposredno lastniško vpletenost v gospodarstvo in vsaj sledi po našem mnenju pravilni strategiji, pa lahko ugotovimo, da je vpletenost države v gospodarstvo preko lastništva pri nas še vedno (pre)velika.

Čeprav je analiza pokazala, da se država formalno umika iz gospodarstva, saj se zmanjšuje število pravnih oseb, v katerih ima svoj neposredni delež, zmanjšuje pa se tudi delež vrednosti vseh neposrednih kapitalskih naložb države v bruto domačem proizvodu, je treba poudariti, da smo pri tem izhajali samo iz uradnih podatkov, ki so na voljo. Pri tem gre seveda samo za neposredno lastništvo države, medtem ko je posredno lastništvo države popolnoma izvzeto. Gre torej za udeležbo države na prvem nivoju lastništva, preostali (nižji) nivoji pa so zakriti in o tem ni javnih podatkov.

Država je tako neposredno z večinskim deležem udeležena v štiridesetih pravnih osebah (ob koncu leta 2003), vendar pa so tudi te pravne osebe kapitalsko udeležene v drugih pravnih osebah (na drugem in nižjih nivojih). To pomeni, da neposredno in posredno država obvladuje bistveno večje število pravnih oseb, kot kažejo uradni oziroma javni podatki. Največji »vir« posrednega lastništva države so seveda Kapitalska družba pokojninskega in invalidskega zavarovanja, d. d., Slovenska odškodninska družba, d. d., in Družba za svetovanje in upravljanje, d. d., kjer ima država 100-odstotni delež. Preko Kapitalske družbe pokojninskega in invalidskega zavarovanja, d. d., je tako država lastniško udeležena v skoraj 200 dodatnih pravnih osebah, v katerih ima Kapitalska družba pokojninskega in invalidskega zavarovanja, d. d., svoje neposredne lastniške deleže in jih lahko tako nadzoruje država. Podoben primer so holdingi, ki so v lasti države (npr. Holding Slovenske elektrarne, d. o. o., Holding Slovenske železnice, d. o. o., itd.).

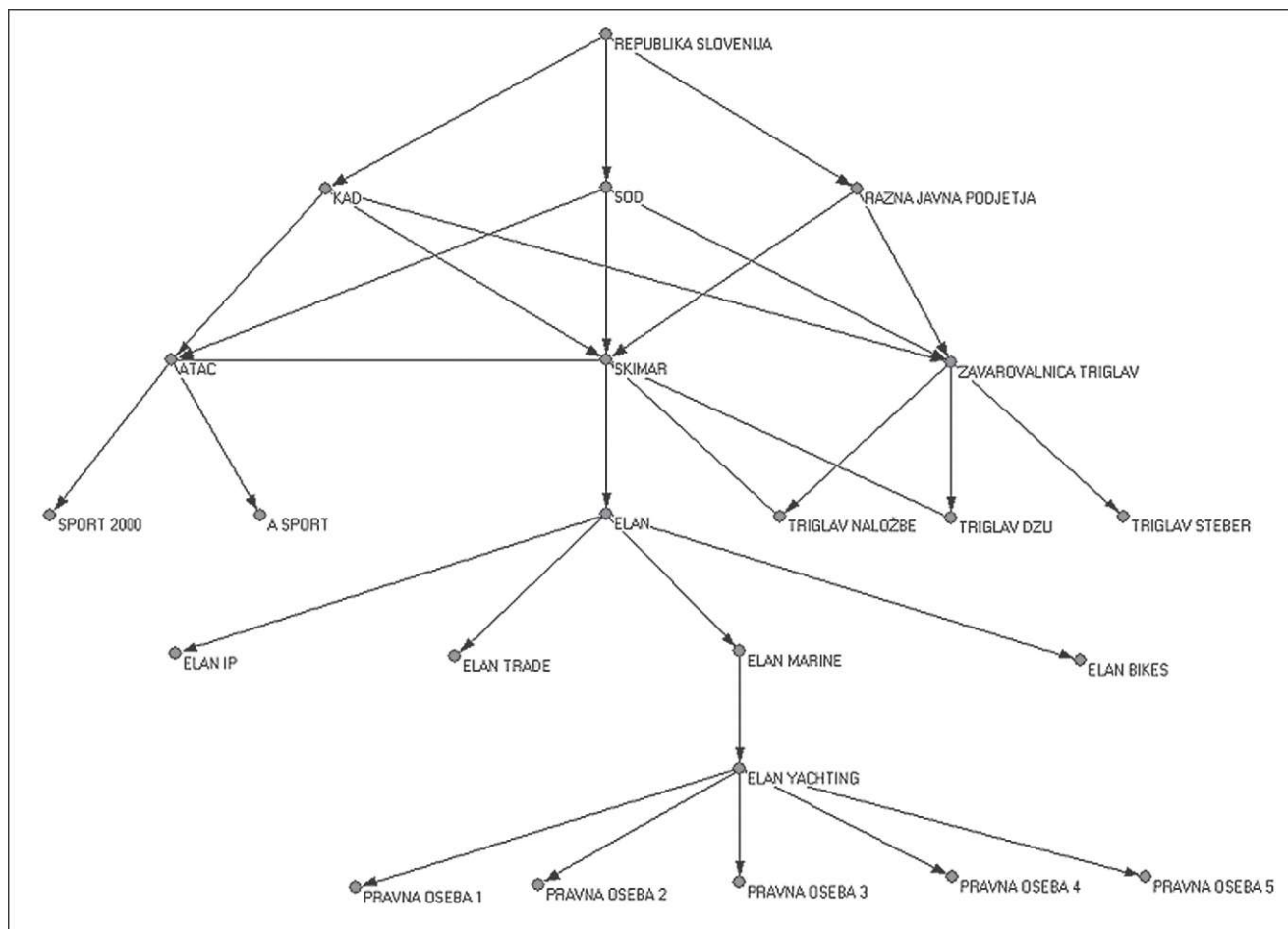
Podrobnejša analiza posrednega lastništva države in dejanska razsežnost državnega lastništva zaradi pomanjkanja in tajnosti podatkov na žalost ni možna. V bistvu niti država sama ne ve natančno, v koliko pravnih osebah ima posredni delež. Gregorčič (osebni pogovor, januar 2005) navaja, da je po doslej opravljeni analizi Ministrstvo za finance zabeležilo več kot 450 pravnih oseb,¹⁴ v katerih je država posredno udeležena pri njihovem lastništvu, ob upoštevanju neposrednega lastništva države ter neposrednega in posrednega lastništva občin pa je ta številka najmanj 900!

Za primer smo z analizo omrežij prikazali ocenjeno vpletenost države v lastniško strukturo podjetja Elan (Slika 3). Slika prikazuje sedem nivojev, čeprav bi bilo morda možno iz sodnega registra in podatkov o naložbeni strukturi zadnjega nivoja priti še do globljih nivojev; vendar ti podatki niso javni in niso na voljo.

V tem parcialnem primeru gostota mreže sicer ni zelo velika, saj je le-ta zgolj 5,6-odstotna. Če pa bi mrežo razširili na vse neposredne in posredne deleže države, bi bila slika bistveno bolj kompleksna in bi pokazala vse razsežnosti dejanske vpletenosti države v slovensko gospodarstvo.

Celotna analiza upravljanja finančnega premoženja države pri nas je pokazala, da je država formalno sicer na poti k postopnemu umiku iz gospodarstva, kar kažejo podatki o neposredni udeležbi države v lastništvu pravnih oseb v Sloveniji. Vendar pa umik države iz gospodarstva preko

¹⁴ Brez posrednih proračunskih uporabnikov!

Slika 3: Posredno lastništvo države - primer podjetja Elan

njenega lastništva ne bo mogel biti tako hiter, kot bi bilo zaželeno oziroma kot si morda država »uradno« želi. Podatki o posrednem lastništvu države kažejo, daje vpletenost države bistveno večja. Velik del tega je seveda posledica tranzicije in načina privatizacije družbenega premoženja v začetku devetdesetih let ter oblikovanja dveh državnih skladov, ki sta prevzela deleže v tako rekoč večini družbenih podjetjih. Postopna konsolidacija lastništva, umik države iz neposrednega lastništva in prestrukturiranje portfelja obeh največjih državnih skladov bodo v perspektivi prinesli manjšo vpletenost države v gospodarstvo preko njenega lastništva. Vprašanje pa je, kako dolgotrajen bo ta prehod.

4 Sklep

Praktično vse zahodnoevropske države so imele pred obsežnimi vali privatizacije v svoji lasti določena podjetja, vendar pa so večino teh do konca prejšnjega stoletja (po petdesetih letih) privatizirale. Seveda se postavlja še vprašanje, zakaj so države po več desetletjih in kljub teoretičnim *opravičilom* začele z obsežnimi privatizacijami državnih podjetij. Teoretično in empirično dokazano dejstvo je, da so državna podjetja v povprečju manj učinkovita od privatnih. Manjšo učinkovitost lahko s teoretičnega stališča razložimo z vidika razpršenosti in strukture lastništva, X-ineučinkovitosti in teorije javne izbire. Učinke privatizacije lahko razdelimo v tri sklope: makroekonomski učinki, fiskalni učinki in učinki privatizacije na kapitalni trg.

Skupna ugotovitev večine empiričnih študij učinkov privatizacije je, da le-ta pozitivno vpliva na vse tri omenjene vidike.

Za Slovenijo smo z empirično analizo pokazali, da znaša vrednost vseh kapitalskih naložb države, izražena z deležem v bruto domačem proizvodu, približno eno tretjino bruto domačega proizvoda. Vendar pa ta delež v proučevanem obdobju (1995-2003) ni bil stabilen. S Chowovim testom smo dokazali, da pri deležu vseh kapitalskih naložb in tudi samo javnih podjetij v bruto domačem proizvodu obstaja prelomna točka, v kateri se je trend gibanja obrnil. Pri obeh časovnih vrstah je ta prelomna točka enaka, in sicer leto 1999. Kljub temu pa podrobnejša analiza pokaže, da je država ohranjala približno enako raven števila pravnih oseb, v katerih je imela odločilni oziroma večinski delež (več kot 50 odstotkov kapitala). Največji prispevek k zniževanju števila pravnih oseb, v katerih je imela država kapitalski delež, je imelo zmanjšanje udeležbe države v pravnih osebah, v katerih je imela zanemarljiv delež (manj kot 1 odstotek kapitala). Dejansko je šlo pri tem za čiščenje portfelja neposrednih kapitalskih naložb države.

Pri proučevanju uradnih ciljev privatizacije pri nas smo glede na ugotovljena teoretična izhodišča in empirične analize drugih držav ugotovili, da so osnovni cilji privatizacije pri nas preveč obsežno postavljeni, tako da so v določeni meri nelogični oziroma izključujoči. Doseganje

obeh ključnih ciljev privatizacije hkrati je dokaj iluzoren koncept. Po našem mnenju bi morala država natančno definirati tiste panoge, za katere ima javni interes, ter preostale panoge.

Ne glede na našo analizo in ugotovitve, da država postopno znižuje svojo neposredno lastniško vpletenost v gospodarstvo in vsaj sledi po našem mnenju pravilni strategiji, pa smo ugotovili, da je vpletenost države v gospodarstvo preko lastništva pri nas še vedno (pre)velika, in sicer zaradi posrednega lastništva države.

Literatura in viri

- Aharoni, Yair (1981). *Managerial Discretion*. V: *State-Owned Enterprise in the Western Economics* (ur. V. Raymony), New York: Marvins Press.
- Bailey, Stephen J. (2002). *Public Sector Economics. Theory, Policy and Practice*. 2nd Edition. New York: Palgrave.
- Barnett, Steven (2000). *Evidence on the Fiscal and Macroeconomic Impact of Privatization*. IMF Working Paper No. 130. Washington D.C.: International Monetary Fund.
- Berg, Eliot in Mary Shirley (1987). *Divestiture in Developing Countries*. World Bank Discussion Papers, No. 11. Washington D.C.: The World Bank.
- Bishop, Matthew in David Thompson (1993). *Privatization in the UK: Deregulatory Reform and Public Enterprise*. V *Privatization: A Global Perspective* (ur. Venkata, V. Ramanadham). New York: Routledge.
- Blanchard, Oliver, Jean-Claude Chouraqui, Robert P. Hagemann in Sartor Nicola (1990). *The Sustainability of Fiscal Policy: New Answers to an Old Question*. OECD Economic Studies, No. 15. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Boardman, Anthony in Vining Aidan (1992). *Ownership versus Competition: Efficiency in Public Enterprise*. *Public Choice* 73 (2): 205-239.
- Borchedering, Thomas, Werner Pommerehne in Friedrich Schneider (1982). *Comparing the Efficiency of Private and Public Production: The Evidency From Five Countries*. *Zeitschrift für Nationalökonomie* 2: 125-156.
- Caves, Douglas W. in Laurits R. Christensen (1980). *The Relative Efficiency of Public and Private Firms in a Competitive Environment: the Case of Canadian Railroads*. *Journal of Political Economy* 88 (5): 958-976.
- Connolly, Sara in Alistair Munro (1999). *Economics of the Public Sector*. Harlow: Prentice Hall.
- Cook, Paul in Kirkpatrick Colin (1988). *Privatization in Developing Countries: An Overview*. V *Privatization in Less Developed Countries* (ur. P. Cook, K. Colin). New York: St. Martin's Press.
- Doamekpor Francois K. (1998). *Exploring the Effects of Public Enterprises on the Growth of Output: A Cross-Sectional Analysis*. *Public Enterprise* 16 (1-2): 99-110.
- Domberger, Simon in John Piggot (1986). *Privatization, Policies and Public Enterprise: A Survey*. *Economic Record* 62 (127): 145-162.
- Dumez, Harry in Andre Junemaitre (1994). *Privatization in France 1983-1993*. V *Industrial Privatization in Western Europe: Pressures, Problems and Paradoxes* (ur. V. Wright). London: Pinter Publishers.
- Esser, Josef (1994). *Germany: Symbolic Privatizations in a Social Market Economy*. V *Industrial Privatization in Western Europe: Pressures, Problems and Paradoxes* (ur. V. Wright). London: Pinter Publishers.
- Finsinger, Jorg (1984). *The Performance of Public Enterprises in Insurance Markets*. V *The Performance of Public Enterprises* (ur. M. G. Marchand, P. Pestieau in H. Tulkens). Amsterdam: North-Holland.
- Foster, Carl D. (1992). *Privatization, Public Ownership and the Regulation of Natural Monopoly*. Oxford: Blackwell.
- Frydman, Roman, A. Rapaczynski in J. Earle (1993). *The Privatization Process in Central Europe*. New York: Central European Press.
- Gupta, Sanjeev, Luc Leruth, Luiz De Mello in Shamit Chakravarti (2001). *Transition Economies: How Appropriate is the Size and Scope of Government?* IMF Working Paper, No. 55. Washington D.C.: International Monetary Fund.
- Hrovatin, Nevenka (1998). *What is the Future of Public Utilities in Western Europe?* *Public Enterprise* 16 (1-2): 177-208.
- Jensen, Michael (1989). *Eclipse of the Public Corporation*. *Harvard Business Review* 67: 61-74.
- Kay, John in David Thompson (1986). *Privatization: A Policy in Search of a Rationale*. *The Economic Journal* 96 (381): 18-32.
- Leeds, Roger (1991). *Privatization Through Public Offerings: Lessons from Two Jamaican Cases*. V *Privatization and Control of State-Owned Enterprises* (ur. R. Vernon, R. Ramamurti Ravi). Washington D.C.: The World Bank.
- Mackenzie, George A. (1998). *The Macroeconomic Impact of Privatization*. IMF Staff Papers, No. 45. Washington D.C.: International Monetary Fund.
- Mansor, Ali M. (1993). *Budgetary Impact of Privatization*. V *How to Measure the Fiscal Deficit: Analytical and Methodological Issues* (ur. M. I. Blejer Mario in A. Cheasty). Washington D.C.: International Monetary Fund.
- Meggison, William, Robert Nash in Matthias Van Randenborgh (1994). *The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: An International Empirical Analysis*. *Journal of Finance* 49 (2): 403-452.
- Meyer, Robert A. (1975). *Public Owned versus Privately Owned Utilities: A Policy Choice*. *Review of Economics and Statistics* 57 (3): 391-399.
- Nellis, John R. (1986). *Public Enterprises in Sub-Saharan Africa*. World Bank Discussion Paper, Nr. 1. Washington D.C.: The World Bank.
- Neuberg, Leland (1977). *Two Issues in the Municipal Ownership of Electric Power Distribution Systems*. *Bell Journal of Economics* 8 (1): 303-323.

- 30 Odlok o programu prodaje državnega finančnega in stvarnega premoženja za leti 2004 in 2005 (Ur. l. RS, št. 130/2003).
- 31 Ramanadham, Venkata V. (1991). *The Economics of Public Enterprise*. London: Routledge.
- 32 Sai, Babu P.C. in K.V. Rao (1998). State Control over Public Enterprises: an Effectiveness Study. *Public Enterprise* 16 (1-2): 57-74.
- 33 Setnikar-Cankar, Stanka (1998). Reform of Public Services as Part of Public Administration Reform in Slovenia. *Public Enterprise* 16 (1-2): 139-150.
- 34 Stanovnik, Tine (2004). *Javne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 35 Thompson, Louis S. (1992). Privatization Problems at Industry Level: Road Haulage in Central Europe. Washington D.C.: The World Bank.
- 36 UMAR (2003). *Ekonomsko ogledalo, december 2003*. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.
- 37 Uredba o prodaji in drugih oblikah razpolaganja s finančnim premoženjem države in občin (Ur. l. RS št. 123/2003).
- 38 Van de Walle, Nicolas (1989). Privatization in Developing Countries: A Review of the Issues. *World Development* 17 (5): 602-606.
- 39 Vickers, John in George Yarrow (1988). *Privatization: An Economic Analysis*. Cambridge: MIT Press.
- 40 Vickers, John in Vincent Wright (1988). The Politics of Industrial Privatization in Western Europe: An Overview. *West European Politics* 11 (4): 1-30.
- 41 Vuylsteke, Charles (1988). *Techniques of Privatization of State-Owned Enterprises. Volume I*. World Bank Technical Paper No. 88. Washington D.C.: The World Bank.
- 42 Wright, Vincent (1994). *Industrial Privatization in Western Europe: Pressures, Problems and Paradoxes*. London: Pinter Publishers.
- 43 Yeaple, Stephen in Warren Moskowitz (1995). *The Literature on Privatization*. Research Paper, No. 9514. New York: Federal Reserve Bank of New York.
- 44 Yunker, John A. (1975). Economic Performance of Public and Private Enterprise: The Case of U.S. Electric Utilities. *Journal of Economics and Business* 28 (1): 60-67.
- 45 Zakon o javnih financah (ZJF) (Ur. l. RS št. 79/99, 124/00, 79/01, 03/02).
- 46 Zeckhauser, Richard in Murray Horn (1989). The Control and Performance of State-Owned Enterprises. V *Privatization and State-Owned Enterprises: Lessons from the United States, Great Britain, and Canada* (ur. P. W. MacAvoy). Boston: Kluwer Academic Publishers.

Priloga

PRAVNO-ORGANIZACIJSKA OBLIKA	NAZIV PRAVNE	Leto									Aritmetična ardana	Mediana	
		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003			
AERODROM LJUBLJANA D.D.		55,70	55,70	55,70	55,70	55,70	50,67	50,67	50,67	50,67		53,46	55,70
AKTIVA AVANT, FINANČNA DRUŽBA, D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00					0,00	0,00	0,00
AKTIVA INVEST, D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00	0,00		0,00	0,00
ALMIRA D.D. RADOVLJICA, ALPSKA MODNA INDUSTRIJA		0,00	0,00	0,00		18,15	18,16	18,16	18,16	18,16		10,09	18,15
ALPINA, TOVARNA OBUITVE, D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00					5,04	0,84	0,00
BARTEC-VARNOST D.D.		0,00	0,00	0,00		0,01	0,00	0,00				0,00	0,00
BOMBAŽNA PREDILNICA IN TKALNICA TRŽIČ D.D.		0,00	0,00	0,00		1,67	1,67	0,00				0,72	0,00
CASINO LJUBLJANA D.T., LJUBLJANA		0,00	0,00	40,00	40,00	40,00						24,00	40,00
CASINO MARIBOR D.D., MARIBOR		0,00	0,00	40,00	40,00	40,00						24,00	40,00
CASINO PORTOROŽ D.D., PORTOROŽ		0,00	0,00	40,00	40,00	40,00						24,00	40,00
CESTNO PODJETJE KOPER D.D., KOPER-CAPODISTRIA		35,30	35,30	35,30	35,30	35,30	26,00	24,69				32,46	35,30
CESTNO PODJETJE KRANJI, DRUŽBA ZA VZDRŽEVANJE IN GRADNJO CEST D.D., KRANJI		26,98	26,98	26,98	26,98	26,98	26,00	24,69	0,11			23,21	26,98
CESTNO PODJETJE LJUBLJANA D.D.		29,22	29,22	29,22	13,50	13,50	13,50	12,82				20,14	13,50
CESTNO PODJETJE MARIBOR, DRUŽBA ZA VZDRŽEVANJE IN GRADNJO CEST D.D., MARIBOR		30,23	30,23	30,23	30,23	30,23	26,00	24,69				28,83	30,23
CESTNO PODJETJE MURSKA SOBOTA D.D., MURSKA SOBOTA		38,37	38,37	38,37	38,37	38,37	26,00	24,69				34,65	38,37
CESTNO PODJETJE NOVA GORICA, DRUŽBA ZA VZDRŽEVANJE IN GRADNJO CEST DD, NOVA GORICA		39,09	39,09	39,09	39,09	39,09	26,00	24,69				35,16	39,09
CESTNO PODJETJE NOVO MESTO D.D., NOVO MESTO		38,00	38,00	38,00	38,00	38,00	26,00	24,69				34,38	38,00
CESTNO PODJETJE PTUJ D.D.		0,00	0,00			43,60	21,30	20,23				24,62	21,30
DANA D.D.									0,00			0,00	0,00
EGS RAZVOJ IN INŽENIRING D.D., ELEKTROGOSPODARSTVO, MARIBOR		0,00	100,00	100,00	0,00	0,00						40,00	0,00
EKOLOŠKO RAZVOJNI SKLAD REPUBLIKE SLOVENIJE D.D., LJUBLJANA		100,00	100,00	100,00	0,00	0,00						60,00	100,00
FINIRA, USTANAVLJ.FINANCIR. IN UPRAVLJANJE DRUŽB, D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00					0,00	0,00	0,00
FOND INVEST DRUŽBA ZA USTANAVLJANJE, FINANCIARANJE IN UPRAVLJANJE DRUŽB D.D.									0,00			0,00	0,00
FOTONA PROIZVODNJA OPTOELEKTRONSKIH NAPRAV D.D.							48,48	36,93				42,71	42,71
GEA COLLEGE DD, LJUBLJANA		2,93	3,10	3,10	1,14	1,14	1,14	1,08				1,95	1,14
GRADNJE, GRADBENO PODJETJE KRANJI, D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			9,63	0,00		1,38	0,00
HIT, HOTELI, IGRALNICE, TURIZEM D.D., NOVA GORICA		0,00	0,00	40,00	40,00	40,00						24,00	40,00
ID MAKSIMA D.D., INVESTICIJSKA DRUŽBA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00					0,00	0,00	0,00
INDIP PROIZVODNJA OBLAČIL IN DEŽNIKOV D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,34	8,34	8,34	8,34		3,71	0,00
INDPLATI TEKSTIL, INDUSTRIJA PLATNENIH IZDELKOV D.D.										11,42		11,42	11,42
INDUPLATT HOLDING D.D.								47,84		65,27		56,56	56,56
INFOND HOLDING, FINANČNA DRUŽBA, D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00	0,00		0,00	0,00
INFOND ID, INVESTICIJSKA DRUŽBA, D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				0,00		0,00	0,00
INLES PROIZVODNJA, TRŽENJE IN INŽENIRING D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	24,03	20,19	27,29	10,45	0,24		9,13	0,24
ISKRA AVTOELEKTRIKA NOVA GORICA DD., ŠEMPETER PRI GORICI		3,63	0,00	0,00	0,00	0,00						0,73	0,00
ISKRA INDUSTRIJA KONDENZATORJEV IN OPREME SEMIČ D.D., SEMIČ		6,63	0,00	0,00	0,00	0,00						1,33	0,00
ISTRABENZ HOLDIŠKA DRUŽBA, D.D.		13,33	13,33	13,33	0,00	0,00				0,00	0,00	5,71	0,00
IUV INDUSTRIJA USNJA VRHNIKA DD.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	26,91	26,91	26,91	28,06		12,09	0,00
KAPITALSKA DRUŽBA POKOJNINSKEGA IN INVALID. ZAVAROVANJA, D.D.		0,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00		88,89	100,00
KD HOLDING D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00	0,00		0,00	0,00
KD ID, INVESTICIJSKA DRUŽBA, D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				0,00		0,00	0,00
KD NALOŽBE, FINANČNA DRUŽBA, D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				0,00		0,00	0,00
KMETIJSKI KOMBINAT PTUJ D.D.		0,00	0,00	13,70	13,70	13,70	13,70	13,01				9,69	13,70
KRKA D.D.										0,00		0,00	0,00
KRS-KABELSKO RAZDELILNI SISTEM ROTOVŽ, D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				0,16	0,85	0,14	0,00
KABELSKO RAZDELILNI SISTEM TAVOR, D.D.										0,01		0,01	0,01
K4 NALOŽBE, UPRAVLJANJE NALOŽB, DD.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00					0,00	0,00	0,00
LESONIT LESNO KEMIČNA INDUSTRIJA D.D.		0,00	0,00	0,00	12,34	12,34	12,34					6,17	6,17
LESTRO LEDINEK D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	32,99	32,99	50,33				22,33	0,00
LUKA KOPER D.D.		51,00	51,00	51,00	51,00	51,00	51,00	51,00	51,00	51,00		51,00	51,00
MAKSIMA HOLDING D.D., FINANČNA DRUŽBA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				0,00		0,00	0,00
MEGAINVEST D.D., DRUŽBA ZA INVESTIRANJE IN NEPREMIČNINE										0,00		0,00	0,00
MERKATOR D.D.								0,00	0,00			0,00	0,00
METALNA MARIBOR D.D., STROJEGRADNJA KONSTRUKCIJE MONTAŽA STORITVE, MARIBOR		15,16	15,16	15,17	0,00	0,00						9,10	15,16
MURA JAVNO VODNOSPONARSKO PODJETJE, D.D.		57,10	57,10	57,10	57,10	57,10	40,00	40,00	25,01	25,01		46,17	57,10
NFD I INVESTICIJSKI SKLAD DD.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				0,00	0,00	0,00	0,00
NOVOLES - LESNA INDUSTRIJA STRAŽA DD., STRAŽA		0,00	13,80	13,80	13,80	13,80						11,04	13,80
NOVOTEKS TKANINA, IZDELOVANJE PREJE IN TKANIN DD., NOVO MESTO		8,77	8,78	8,77	8,77	8,77	14,52	13,79				10,31	8,77
PEKO TOVARNA OBUITVE D.D.		0,00	0,00	0,00	46,84	57,80	62,39	81,30	81,30	81,30		45,66	57,80
PETROL DD., LJUBLJANA		15,63	15,63	15,63	0,00	0,00						9,38	15,63
PIK TOVARNA PERILA IN KONFEKCIJE D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	49,70	49,70	49,70	49,70			24,85	24,85
PLANIKA KRANJI D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	56,68	56,68	56,68	56,68			28,34	28,34
PLUTAL INDUSTRIJA ZAPIRALNE EMBALAŽE D.D.							28,39	28,39	28,39			28,39	28,39
PODIJETJE ZA UREJANJE HUDOURNIKOV D.D.		74,00	48,00	48,00	48,00	48,00	40,00	40,00	40,00	40,00		47,33	48,00
POMURKA MESNA INDUSTRIJA DD.		0,00	0,00	0,00	0,00	3,34	3,34	2,46				1,31	0,00
PUV, NIZKE IN VODNE GRADNJE CELJE D.D., CELJE		6,42	6,42	6,42	6,42	6,42	6,42	6,42	6,42			6,42	6,42
RADEČE PAPIR, PROIZVODNJA, TRGOVINA IN STORITVE D.D.		18,50	26,58	26,58	26,58	26,58	26,58	25,25				25,24	26,58
RAŠICA TOVARNA PLETENIN LJUBLJANA DD.							47,68	45,29				46,49	46,49
REKREACIJSKO TURISTIČNI CENTER KRVAVEC DD., KRANJI		7,60	7,60	3,80	3,80	3,80						5,32	3,80
REVOZ PODJETJE ZA PROIZVODNJO IN KOMERCIALIZACIJO AVTOMOBILOV DD., NOVO MESTO		0,00	3,04	3,04	3,04	3,04	3,04	2,88	2,88	40,00		6,77	3,04
SALONIT ANHOVO GRADBENI MATERIALI D.D.		0,00	0,00	0,00	6,52	7,38	7,38	7,01				4,04	6,52
SLOVENUAVINO D.D.		0,00	0,00	0,00	25,18	25,18	25,18	23,91	0,02			12,43	11,97
SLOVENSKA IZVOZNA DRUŽBA, D.D., LJUBLJANA		83,21	83,21	91,00	91,15	91,15	91,15	91,15	91,15	91,15		89,37	91,15
SLOVENSKA ODŠKODNINSKA DRUŽBA, D.D.		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00		100,00	100,00
SLOVENSKA RAZVOJNA DRUŽBA DD., LJUBLJANA		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00				100,00	100,00
SLOVENSKE ŽELEZARNE D.D.		99,76	99,76	99,99	88,67	84,18	83,87	70,19	70,19	70,19		85,20	84,18
SNEŽNIK, PODJETJE ZA PROIZVODNJO IN STORITVE, D.D.		70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00		70,00	70,00
SOČA VODNOSPONARSKO PODJETJE, D.D.		77,32	77,32	77,32	77,32	77,32	77,32	77,32	77,32	51,00	25,25	68,61	77,32
SPLOŠNA STAVBENA DRUŽBA, STORITVE IN TRGOVINA D.D.-V STEČAJU		0,00	0,00	0,00	15,70	15,17	15,17	15,17	15,17	15,17		10,17	15,17
SVEA - LESNA INDUSTRIJA D.D. ZAGORJE		2,01	3,16	3,16	3,16	3,16	3,16	3,00				2,97	3,16
TAM MARIBOR DD. DRUŽBA ZA UPRAVLJANJE IN FINANCIARANJE PODJETIJ		10,85	10,85	10,85	10,85	10,85	10,85	10,85	10,85	10,85		10,85	10,85
TDR - MATALURGUA DD.		0,00	0,00	0,00	3,22	2,97	2,97	2,59				1,68	2,59
TEHNOSTROJ-MODERNA OPREMA DD., LJUTOMER		6,80	6,80	6,17	0,00	0,00						3,95	6,17
TELEKOM SLOVENIJE D.D.		73,81	73,81	73,91	73,91	73,91	66,52	66,45	62,53	62,53		69,71	73,81
TERMOPLASTI - PLAMA DD., PROIZVODNJA EMBALAŽE IZ PLASTIČNIH MAS PODGRAD										9,98		9,98	9,98
TOKO-LINE D.D., DOMŽALE		6,63	6,63	6,52	6,52	6,52	6,52	6,19				6,50	6,52
TOVARNA KMEČKIH IZDELKOV D.D.							11,62	10,77				11,20	11,20
TOVARNA SLADKORJA D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				0,00		0,00	0,00
TRIGLAV STEBER I INVESTICIJSKA DRUŽBA, D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00	0,00		0,00	0,00
TRIGLAV, FINANČNA DRUŽBA, D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				0,00		0,00	0,00
TURISTIČNO PODJETJE CASINO BLEDE D.D., BLEDE		0,00	0,00	40,00	40,00	40,00						24,00	40,00
VIZIJA HOLDING, FINANČNA DRUŽBA D.D.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				0,00		0,00	0,00
VOC CELJE VZDRŽEVANJE IN OBNOVA CEST D.D.		64,37	64,37	64,37	19,43	19,43	19,43	18,45				38,55	19,43
VODNOSPONARSKO PODJETJE DRAVA PTUJ, DD.		71,16	61,52	61,52	61,52	61,52	40,00	40,00	25,00	25,00		49,69	61,52
VODNOSPONARSKO PODJETJE HIDROTEHNIK LJUBLJANA D.D.		34,75	34,75	34,75	34,75	34,75	34,75	25,00	25,00			32,58	34,75
VODNOSPONARSKO PODJETJE KRANJI, D.D.		66,72	66,72	66,72	66,72	66,72	40,00	40,00	25,00	25,00		51,51	66,72
VODNOSPONARSKO PODJETJE NOVO MESTO, D.D.		48,58	30,34	30,34	45,7								

(nadaljevanje s prejšnje strani)

PRAVNO-ORGANIZACIJSKA OBLIKA	NAZIV PRAVNE OSEBE	Leto										Aritmetična sredina	Mediana		
		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003					
i m	BANKA CELJE D.D., CELJE	0,00	0,00	0,01	0,00	1,06	1,06	1,01						0,45	0,01
	BANKA DOMŽALE D.D.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,88	0,88	0,88	0,23					0,36	0,12
	BANKA KOPER D.D., KOPER	0,26	0,26	0,26	0,00	0,00								0,16	0,26
	BANKA VELENJE D.D.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,26	0,28							0,09	0,00
	BANKA ZASAVJE D.D.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,40	0,40	0,40	0,40					0,20	0,20
	DOLENJSKA BANKA D.D., NOVO MESTO	0,17	0,00	0,00	0,00	0,00								0,03	0,00
	GORENJSKA BANKA D.D., KRANJ	0,00	0,00	0,29	0,00	0,00	0,24	0,22						0,11	0,00
	KOROŠKA BANKA D.D.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,57	0,57	0,57						0,24	0,00
	LJUBLJANSKA BANKA DJJ., LJUBLJANA	0,14	0,14	0,14	0,00	0,00								0,08	0,14
	NOVA KREDITNA BANKA MARIBOR D.D.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	90,00	90,00	90,00	90,00				95,56	100,00
	NOVA LJUBLJANSKA BANKA D.D., LJUBLJANA	100,00	100,00	92,31	92,31	92,31	83,08	83,12	35,71	35,41				79,36	92,31
	POMURSKA BANKA D.D.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,41	0,41							0,14	0,00
	POŠTNA BANKA SLOVENIJE, D.D.	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00			55,00	55,00				30,00	0,00
	SKB BANKA D.D., LJUBLJANA	0,00	0,00	0,03	0,00	0,00								0,01	0,00
SLOVENSKA INVESTICIJSKA BANKA D.D., LJUBLJANA	0,00	40,00	40,00	40,42	37,02	21,65	14,43						27,65	37,02	
ŠTEVILO VSEH BANK		15	15	15	15	15	10	8	5	3			15	15	
ŠTEVILO VSEH BANK Z VEČ KOT 1-ODSTOTNIM DELEŽEM DRŽAVE		3	3	3	3	4	4	4	3	3			4	3	
ŠTEVILO VSEH BANK Z VEČ KOT 50-ODSTOTNIM DELEŽEM DRŽAVE		3	2	2	2	2	2	2	2	2			2	2	
O H S 1 S o l o < l j p	ALPSKI TURISTIČNI CENTER KANIN BOVEC D.O.O.					34,69	34,69						34,69	34,69	
	APIS ŽIVILSKA INDUSTRIJA IN TRGOVINA D.O.O.						86,86	86,86	86,86				86,86	86,86	
	BODOČNOST PODJATA REHABILITACIN ZAP. INVALIDOV MB., D.O.O.		42,62	42,64	66,91	72,32	77,44	77,44	77,44	77,44				66,78	74,88
	BSC, POSLOVNO PODPORNI CENTER, D.O.O., KRANJ						34,37	34,37	34,37	34,37				34,37	34,37
	CIMOS COMMERCE D.O.O. KOPER			23,92	22,62	22,62	24,88	12,92						21,39	22,62
	CSS-IP, DRUŽBA ZA USPOBABLJANJE IN ZAPOSLOVANJE INVALIDOV D.O.O.					77,76	77,76		77,76	77,76				77,76	77,76
	D. S. U., DRUŽBA ZA SVETOVANJE IN UPRAVLJANJE, D.O.O.								100,00	100,00				100,00	100,00
	DDC SVETOVANJE INŽENIRING, D.O.O.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00				100,00	100,00
	DRAVSKE ELEKTRARNE MARIBOR D.O.O.		100,00	100,00	100,00	100,00	87,00	7,50	0,14	0,14				61,85	93,50
	FENKS LIVARSTVO, MODELARSTVO, OBDELAVA TRGOVINA D.O.O.					39,00	39,00							39,00	39,00
	GEOINŽENIRING D.O.O.				100,00	100,00	100,00	100,00						100,00	100,00
	GEOPLIN D.O.O. DRUŽBA ZA TRGOVANJE IN TRANSPORT ZEMELJSKEGA PLINA	24,46	24,46	24,42	24,42	24,73	24,73	25,21	25,00	31,39				25,42	24,73
	GOSTINSTVO D.O.O.										21,47			21,47	21,47
	GRATEX D.O.O.				7,97	7,97	7,97	7,97	7,97					7,97	7,97
	HIDRO KOPER D.O.O. - V STEČAJU	21,31	21,31	21,31	21,34	10,84	10,84	10,84	10,84	10,84				15,50	10,84
	HOLDING SLOVENSKE ELEKTRARNE D.O.O.													100,00	100,00
	HOLDING SLOVENSKE ŽELEZNICE, D.O.O.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00				100,00	100,00
	LITOSTROJ B.L. D.O.O.					27,65	27,65	17,70						24,33	27,65
	M&P D.O.O. PODJETJE ZA GOSTINSKO, TURISTIČNO DEJAVNOST IN TRGOVINO				0,86	0,86	0,86	0,86	0,86					0,86	0,86
	NAFTA LENDAVA PROIZVODNJA NAFTNIH DERIVATOV D.O.O.	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	100,00	100,00				57,22	45,00
	NIVO VODNO GOSPODARSTVO D.O.O., CELJE	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00							100,00	100,00
	NOVOTEKS KONFEKCIJA INDELAVANJE KONFEKCIJE NOVO MESTO D.O.O., NOVO MESTO	9,48	9,48	7,18	7,18	7,18	7,18	7,18						7,84	7,18
	NUKLEARNA ELEKTRARNA KRŠKO D.O.O., KRŠKO		50,00	50,00	100,00	100,00	100,00	100,00	50,00					78,57	100,00
	PGP TRŽIČ D.O.O.					8,36	7,68	7,68	7,68					7,85	7,68
	POŠTA SLOVENIJE, D.O.O.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00				100,00	100,00
	REGIONALNI CENTER ZA RAZVOJ D.O.O.					11,61	11,61	11,61	11,61	11,61				11,61	11,61
	RRA REGIONALNA RAZVOJNA AGENCIJA CELJE, D.O.O.								40,00	40,00	11,35			30,45	40,00
	RRA REGIONALNA RAZVOJNA AGENCIJA MURA, D.O.O.								39,00	39,00	39,00			39,00	39,00
	RRA SEVERNE PRIMORSKE D.O.O. NOVA GORICA										39,00			32,00	32,00
	RTC GOLTE MOZIRJE D.O.O., MOZIRJE	1,60	1,60	1,60	1,60									1,60	1,60
	RUDAR STANOVANJSKO, TURISTIČNO-GOSTINSKA DEJAVNOST D.O.O.				0,34	0,34	0,34	0,34	0,34					0,34	0,34
	RUDNIK KANIŽARICA V ZAPIRANJU D.O.O., CRNOMELJ	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00				100,00	100,00
	RUDNIK SENOVO V ZAPIRANJU D.O.O.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00				100,00	100,00
	RUDNIK SVINCA IN CINKA MEŽICA V ZAPIRANJU D.O.O.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00				100,00	100,00
	RUDNIK ZAGORJE V ZAPIRANJU D.O.O.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00				100,00	100,00
	RUDNIK ŽIVEGA SREBRA IDRJA V ZAPIRANJU D.O.O.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00				100,00	100,00
	SAVSKE ELEKTRARNE LJUBLJANA D.O.O., LJUBLJANA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	87,00	7,50					84,93	100,00
	SKLAD ZA REGIONALNI RAZVOJ IN OHRANITEV POSELEJENOSTI SLOVENSKEGA PODEŽELJA D.O.O.		100,00	100,00										100,00	100,00
	SMREKA PROIZVODNJA, TRGOVINA IN STORITVE D.O.O.					7,53	3,94	3,94	2,92					4,58	3,94
	SOČA-MEDICO D.O.O.						33,34	33,34	33,34					33,34	33,34
	SOČA-OPREMA D.O.O.					100,00								100,00	100,00
	SORA INDUSTRIJA POHIŠTVA D.O.O., MEDVODE	2,50	2,50	2,50	2,50	3,26	3,26	3,09						2,80	2,50
	ŠOŠKE ELEKTRARNE NOVA GORICA D.O.O., NOVA GORICA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	87,00	7,50						82,42	100,00
	SPLOŠNA PLOVBA PODIJA MEDNAROD. POMORSKE PREGOZE IN STOR. D.O.O.	100,00	100,00	100,00	63,20	63,20	43,20	43,20	43,20	43,20	43,20			66,58	63,20
	STA TISKOVNA AGENCIJA, D.O.O.	96,70	96,70	96,64	96,64	96,64	96,64	96,64	96,64	96,64				96,65	96,64
	STANOVANJSKI SKLAD POKOJNINSKEGA IN INVALIDSKEGA ZAVAROVANJA D.O.O., LJUBLJANA			100,00										100,00	100,00
	TAPETDEKOR D.O.O.										20,00			20,00	20,00
	TEHNOLOŠKO RAZVOJNI SKLAD REPUBLIKE SLOVENIJE D.O.O. LJUBLJANA	100,00	100,00	100,00										100,00	100,00
	TERMoeLEKTRARNA BRESTANICA D.O.O., BRESTANICA		100,00	100,00	100,00	100,00	90,01	10,51						83,42	100,00
	TERMoeLEKTRARNA ŠOŠTANJ D.O.O., ŠOŠTANJ	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	87,00	7,50						84,93	100,00
	TERMoeLEKTRARNA TOPLARNA LJUBLJANA D.O.O.		62,81	62,81	63,68	64,57	64,57	64,57	64,57	64,57				64,02	64,57
	TERMoeLEKTRARNA TRBOVLJE D.O.O.		100,00	100,00	100,00	100,00	87,00	87,00	78,92	77,13				91,26	93,50
	VODNOGOSPODARSKI INŠTITUT, DRUŽBA ZA GOSPODARENJE Z VODAMI D.O.O.				100,00	100,00	100,00	100,00	100,00					100,00	100,00
	ZDRAVILIŠČE RIMSKE TOPLICE, ZDRAVILIŠČE IN TURIZEM D.O.O.	1,00	1,00	1,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00					25,38	40,00
	ŠTEVILO VSEH DRUŽB Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO		18	29	31	33	37	40	42	38	26			54	54
	ŠTEVILO VSEH DRUŽB Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO Z VEČ KOT 1-ODSTOTNIM DELEŽEM DRŽAVE		17	28	30	31	35	38	40	35	25			52	52
	ŠTEVILO VSEH DRUŽB Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO Z VEČ KOT 50-ODSTOTNIM DELEŽEM DRŽAVE		11	20	21	22	23	22	17	19	17			31	30
M S H g	DRUŽBA ZA AVTOCESTE V REPUBLIKI SLOVENIJI D.D. CELJE	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00			100,00	100,00	
	ELEKTRO CELJE JAVNO PODJETJE ZA DISTRIBUCIJO ELEKTRIČNE ENERGIJE D.D.	93,49	93,49	93,49	93,49	83,05	82,87	79,50	79,50					87,36	88,27
	ELEKTRO GORENJSKA JAVNO PODJETJE ZA DISTRIBUCIJO ELEKTRIČNE ENERGIJE D.D.	95,65	95,65	95,65	94,79	84,70	84,43	79,50	79,50					88,73	89,745
	ELEKTRO LJUBLJANA JAVNO PODJETJE ZA DISTRIBUCIJO ELEKTRIČNE ENERGIJE D.D.	90,58	90,58	96,50	96,50	86,49	86,14	79,50	79,50					88,22	88,535
	ELEKTRO MARIBOR JAVNO PODJETJE ZA DISTRIBUCIJO ELEKTRIČNE ENERGIJE D.D.	90,58	90,58	90,58	90,58	79,71	79,70	79,50	79,50					85,09	85,145
	ELEKTRO PRIMORSKA JAVNO PODJETJE ZA DISTRIBUCIJO ELEKTRIČNE ENERGIJE D.D.	94,15	94,15	94,15	91,15	83									

PRELIVANJE ZNANJA IZ TUJIH PODRUŽNIC V DOMAČA PODJETJA: TEORETIČNI IN EMPIRIČNI VIDIKI

FDI Spillovers from Foreign Subsidiaries to Home Enterprises: Theoretical and Empirical Perspectives

1 Uvod

Neposredne tuje investicije (NTI) so v teoriji in praksi tradicionalno priznane kot pomembno sredstvo za povečevanje produktivnosti in konkurenčnosti držav prejemnic. V tem okviru se vse bolj jasno kaže, da je za polno izkoriščanje razvojnih učinkov NTI zelo pomembna njihova integracija v lokalno okolje oziroma povezovanje tujih podružnic z domačimi podjetji. Gre za tako imenovane učinke prelivanja (angl. spillover) NTI, oziroma za prelivanje znanja (tehnologije) iz tujih podružnic v domača podjetja in za nekatere druge učinke delovanja tujih podružnic na domača podjetja; pri zadnjem gre predvsem za vpliv povečane konkurence, ki nastane z vstopom tujega investitorja, na delovanje domačih podjetij. V tem smislu je prelivanja z NTI smiselno razdeliti na tehnološka in konkurenčna prelivanja. Osnovni cilj pričujočega prispevka je analiza obstoječe literature o obsegu, kanalih in determinantah tehnoloških prelivanj iz tujih podružnic v domača podjetja.

Pojem prelivanja znanja od zunaj (angl. external knowledge spillovers), to je iz virov, ki so zunaj podjetja, temelji na teorijah endogenega tehničnega spreminjanja iz zgodnjih devetdesetih let 20. stoletja (Aghion in Howitt 1992, Grossman in Helpman 1991, Romer 1990, Segerstrom, Anant in Dinopoulos 1990), ki pravijo, daje donos tehnoloških investicij delno privaten in delno javen (Keller 2004). Zaradi nerivalske narave tehnologije lahko inovacijo enega podjetja brez zelo velikih dodatnih stroškov uporabijo tudi druga podjetja (Smolny 2000). To so prelivanja tehnologije oziroma znanja. V primeru NTI se prelivanja znanja dogajajo kot posledica uvajanja novih tehnologij in organizacijskega strokovnega znanja v tujih podružnicah, ki so tipično boljša kot v domačih podjetjih (Damijan, Knell, Majcen in Rojec 2003a). Prelivanje znanja z NTI se začne, ko vstop ali prisotnost multinacionalnega podjetja (MNP) poveča znanje domačih podjetij v državi prejemnici, ker MNP ne morejo v polni meri internalizirati koristi od superiornega znanja (Smarzynska 2003). Prisotnost tuje podružnice lahko torej posredno s prelivanjem znanja v domača podjetja poveča stopnjo tehnološkega spreminjanja in tehnološkega učenja v državi prejemnici NTI.

Preden se lotimo analize teoretičnih in empiričnih študij o prelivanjih iz tujih podružnic v domača podjetja (angl. FDI spillovers), si na kratko pogledimo tri vprašanja, ki postavljajo problematiko prelivanj z NTI v ustrezni kontekst. Prvo vprašanje se nanaša na rastoči pomen zunanjih transferov znanja za inovacijsko aktivnost podjetij, drugo na različne kanale zunanjih transferov znanja, tretje pa na neposredne učinke NTI na gospodarstvo države prejemnice ter na »netehnološka« prelivanja iz tujih podružnic na domača podjetja.

Rastoči pomen zunanjih transferov znanja za inovacijsko aktivnost podjetij. Endogena teorija rasti pravi, da je tehnološki napredek endogene narave, poganja ga namerna investicijska aktivnost podjetij (Smolny 2000). Vendar pa je ena od osrednjih ugotovitev novejšje literature o inovacijah ta, da so inovacijske aktivnosti v podjetjih v večini primerov močno odvisne od zunanjih virov (Fagerberg 2005). Empirične dokaze v prid rastočemu pomenu zunanjih dejavnikov inovacijske aktivnosti podjetij podajajo Eaton in Kortum (1999) in Keller (2002a). Eaton in

dr. Matija Rojec, izr. prof.

Univerza v Ljubljani
Fakulteta za družbene vede in
Urad za makroekonomske
analize in razvoj

Izvleček

UDK: 339.727.22:001.83

Navkljub jasni teoretični konceptualizaciji prelivanja znanja z NTI (FDI spillovers), to je iz tujih podružnic v domača podjetja, empirična literatura ne kaže enotnih rezultatov. Če študije primerov in panožne ekonometrične analize kažejo pretežno pozitivna prelivanja, so danes prevladujoče študije, temelječe na individualnih panelnih podatkih, bolj pesimistične. Ločevanje med vertikalnimi in horizontalnimi prelivanji, uporaba Olley-Pakesove metode ocenjevanja in druge izboljšave pa so v zadnjem času precej izboljšale tudi ocene študij, temelječih na individualnih panelnih podatkih. Pričakujemo lahko, da bodo te in druge izboljšave empiričnega analiziranja v prihodnje pripeljale do bolj pozitivnih ocen prelivanj z NTI nasplo.

Ključne besede: transfer znanja/tehnologije, prelivanje z NTI

Abstract

UDC: 339.727.22:001.83

In spite of a clear theoretical conceptualisation of FDI spillovers, empirical literature provides mixed results. While case studies and sectoral analysis mostly speak in favour of positive spillovers, the prevailing individual panel data based analyses are more pessimistic. However, differentiation between vertical and horizontal FDI spillovers, the use of the Olley-Pakes estimation method, and other recent improvements have considerably improved the estimate of FDI spillovers based on individual panel data. One can expect that these and other improvements in empirical analysis will result in more positive estimates of FDI spillovers in future.

Key words: transfer of knowledge/technology, FDI spillovers

JEL: D24, F14, F21

Kortum (1999) ugotavljata, da so tuji viri tehnologije dominantnega pomena za večino držav, saj je nanje vezanih 90 odstotkov ali več vse tehnologije. Ocenjujeta, da je del rasti produktivnosti, ki odpade na domače raziskave in razvoj (R&R) le med 11 in 16 odstotkov v Nemčiji, Franciji in Veliki Britaniji, okrog 35 odstotkov na Japonskem in okrog 60 odstotkov v ZDA. Keller (2002a) je izračunal domači in tuji delež za devet držav, ki so manjše od Velike Britanije, in ocenjuje, da je delež domačih virov okrog 10 odstotkov.

Različni kanali zunanjih transferov znanja. Kateri pa so kanali teh vedno pomembnejših zunanjih transferov znanja? Mednarodni tokovi znanja lahko potekajo skozi NTI, trgovino, licenciranje, navzkrižno patentiranje in skozi mednarodno znanstveno in tehnično sodelovanje. Analize mednarodnega transfera tehnologije poudarjajo predvsem tri glavne kanale mednarodnega prelivanja R&R. Prvi kanal je neposreden transfer tehnologije z mednarodnimi licenčnimi sporazumi (Eaton in Kortum 1996); le-ti v zadnjem času predstavljajo manj pomemben kanal, saj najnovejša in najbolj dragocena tehnologija ni na razpolago z licencami (UNCTAD 2000). Drugi kanal so NTI, ki predstavljajo verjetno najpomembnejši in najcenejši kanal za neposreden transfer tehnologije, kot tudi za posredno intraindustrijsko prelivanje znanja v manj razvite države. Tretji kanal transfera tehnologije je mednarodna trgovina, še posebej uvoz kapitalne opreme in vmesnih proizvodov pa tudi učenje z izvažanjem (angl. learning-by-exporting) v industrijske države.

Medtem ko obstaja obilo literature o individualnih kanalih mednarodnega transfera tehnologije, še posebej z NTI, so redke analize, ki neposredno primerjajo različne kanale, tako da podajajo relativen pomen vsakega od njih. Alvarez in Robertson (2004), ki sta na primeru Mehike in Čila ocenjevala učinke izvoza, NTI in uvoza vmesnih proizvodov na odločitev podjetja, da inovira, sta ugotovila, da ima največji učinek izvoz, da pa tudi NTI igrata pomembno vlogo. Keller in Yeapl (2003) sta analizirala mednarodno prelivanje tehnologije v ameriška industrijska podjetja skozi uvoz in NTI v obdobju 1987-1996 in ugotovila, da imajo NTI značilne pozitivne učinke na produktivnost domačih podjetij. Prihaja tudi do pozitivnih prelivanj skozi uvoz, vendar so ta šibkejša kot v primeri NTI. Damijan, Knell, Majcen in Rojec (2003a) so proučevali različne kanale mednarodnega transfera tehnologije v osem tranzicijskih držav in na osnovi individualnih podjetniških podatkov ugotovili, da do transfera tehnologije prihaja v prvi vrsti preko neposrednih tujih povezav. Do prelivanja tehnologije s trgovino med neodvisnimi partnerji je prihajalo le izjemoma, medtem ko so bila prelivanja iz tujih podružnic v domača podjetja negativna ali nepomembna. Keller (2004) je na osnovi pregleda obstoječe literature o kanalih, skozi katere se širi tehnologija, ugotovil, da je uvoz pomemben kanal prelivanja tehnologije. Istočasno so dokazi o koristnosti izvoza šibkejši. Pomen NTI ni natančno določen, vendar se zdi, da so nedavne ugotovitve, ki temeljijo na mikroekonomskih podatkih, pokazale pozitivne rezultate.

Neposredni učinki NTI na gospodarstvo države prejemnice. Ko govorimo o NTI kot viru tehnologije in rasti produktivnosti za državo prejemnico, je treba razlikovati med neposrednimi učinki NTI in prelivanju z NTI. Neposredni učinki NTI se nanašajo na neposreden učinek tujega lastništva na transfer tehnologije in na produktivnost tujih podružnic; nanašajo se na vprašanje, zakaj so tuje podružnice (ali MNP na splošno) učinkovitejše od domačih podjetij (ali ne-MNP na splošno). Osnovna argumentacija v prid večji učinkovitosti tujih podružnic (in MNP na sploh) izhaja iz teze, daje to, da podjetje postane multinacionalno, povezano s fiksnimi stroški, in da se le tista podjetja, ki so dovolj produktivna in sposobna prenesti te fiksne stroške, odločijo, da bodo postala multinacionalna (Griffith, Redding in Simpson 2004). Torej, v merjenju prispevka NTI k tehnološkemu razvoju države prejemnice je najprej treba upoštevati tehnološko kapaciteto podružnic tujih podjetij. Pričakujemo lahko, da je ta kapaciteta višja od tehnološke kapacitete domačih proizvajalcev (Sgard 2001). Obstaja niz empiričnih analiz, ki govore v prid pozitivnega neposrednega transfera tehnologije od MNP k njihovim tujim podružnicam, ki se odraža v višjih nivojih in hitrejši rasti produktivnosti teh podružnic od domačih podjetij v državah prejemnicah. Te študije, ki uporabljajo podatke na nivoju podjetij, vključujejo tako razvite kot manj razvite države (npr. Haddad in Harrison 1993, Blomström in Wolff 1994, Blomström in Sjöholm 1999, Aitken in Harrison 1999, Girma, Greenaway in Wakelin 2001, Barry, Görg in Strobl 2002, Alvarez, Damijan in Knell 2002, Blalock 2001, Damijan, Knell, Majcen in Rojec 2003b itd.). NTI kot vir tuje tehnologije in rasti produktivnosti so (bile) še posebej pomembne za podjetja iz tranzicijskih gospodarstev zaradi njihove nujne potrebe po hitrem prestrukturiranju. Tuje lastništvo je podjetjem v teh državah pogosto prineslo tudi učinkovito lastniško vladanje podjetjem (angl. corporate governance) (Blanchard 1997). NTI je lahko tudi najcenejši način transfera tehnologije, saj podjetja pogosto nimajo sredstev za akvizicijo nove tehnologije. Prav tako se z NTI načeloma hitreje transferira nova tehnologija kot pa z licenčnimi sporazumi ali z mednarodno trgovino (Mansfield in Romero 1980). NTI imajo tudi najbolj neposreden učinek na učinkovitost podjetij. Damijan, Knell, Majcen in Rojec (2003b) so na vzorcu več kot 8.000 podjetij v 10 naprednejših državah v tranziciji za obdobje 1995-1999 ugotovili, da je bil prav neposredni učinek NTI daleč najpomembnejši za rast produktivnosti v državah prejemnicah.¹

»Netehnološka« prelivanja iz tujih podružnic v domača podjetja. Empirične analize prelivanj iz tujih podružnic v domača podjetja praviloma testirajo, kako obseg tuje penetracije vpliva na rast produktivnosti domačih podjetij. Rezultat potem interpretirajo kot vpliv prelivanja znanja/tehnologije tujih podružnic na produktivnost domačih

Neposredni učinki NTI so imeli v povprečju 50-krat večji učinek na produktivnost podjetij v državi prejemnici od vertikalnih prelivanj z NTI in 500-krat večji od horizontalnih prelivanj z NTI. Za definicije vertikalnih in horizontalnih prelivanj z NTI gl. točko 2 v tem besedilu.

podjetij. Problem tega pristopa je, da poleg tehnoloških prelivanj obstajajo še druga prelivanja, ki tudi vplivajo na rast produktivnosti domačih podjetij. Z drugimi besedami, tehnološke eksternalije so morda najpomembnejši dejavnik prelivanja produktivnosti iz tujih podružnic v domača podjetja, niso pa edini. Tu so tudi dejavniki, ki lahko preprečijo transformacijo tehnoloških eksternalij v prelivanje produktivnosti, kot so propad domačih podjetij zaradi močne tuje konkurence, nezadostna sposobnost domačih podjetij za absorbiranje tehnoloških eksternalij, sistemske/institucionalne pomanjkljivosti itd. Smarzynska (2003) posredno nakazuje na ta problem, ko ugotavlja, da povečanje produktivnosti zaradi prelivanja znanja predstavlja razlog za vladno subvencioniranje prilivov NTI, vendar pa to ne velja, ko je izboljšana produktivnost domačih podjetij posledica povečanja konkurence zaradi vstopa tujih podjetij, saj se povečanje konkurence lahko doseže tudi na druge načine (liberalizacija uvoza, antimonopolna politika itd.).

Osnovna ugotovitev naše analize je, da literatura o prelivanjih z NTI ne kaže enotnih empiričnih rezultatov. Empirične analize kažejo tako pozitivne, nevtralne kot tudi negativne učinke prelivanj z NTI. Analize pravijo, da se prelivanja z NTI ne dogajajo povsod v istem obsegu, prav tako ni močnega konsenza o dometu prelivanj, povezanih z NTI, niti o smeri vzročno-posledične povezanosti. Če študije primerov in ekonometrične analize na nivoju panog v glavnem kažejo pozitivna prelivanja z NTI, so danes prevladujoče študije, ki temeljijo na individualnih panelnih podjetniških podatkih, precej bolj pesimistične. Pretežno namreč govorijo o nesignifikantnih, nevtralnih ali delno negativnih učinkih tujih podružnic na produktivnost domačih podjetij. Pri tem je pomembno, da so v zadnjem času tudi pri teh študijah zgodili nekateri vsebinski in metodološki premiki, ki nakazujejo bolj pozitivne rezultate prelivanj z NTI. Gre predvsem za ločevanje med vertikalnimi in horizontalnimi prelivanji, pri čemer se učinki prvih kažejo kot precej pomembnejših in bolj pozitivni, za uporabo Olley-Pakesove metode v ocenjevanju prelivanj, za boljše ocene dejanske prisotnosti NTI in še za nekatere druge metodološke novosti. Čeprav ti najnovejši bolj pozitivni rezultati prelivanj z NTI prihajajo iz študij le za nekatere države, obstajajo razlogi v prid trditvi, da lahko te ugotovitve apliciramo tudi na druge države. Z drugimi besedami, pričakujemo lahko, da bodo vsebinske in metodološke izboljšave empiričnega analiziranja prelivanj z NTI v prihodnje pripeljale do bolj pozitivnih ocen teh prelivanj nasploh.

Članek podaja rezultate obstoječe teoretične in empirične literature o prelivanjih znanja iz tujih podružnic v domača podjetja. V drugem delu najprej analiziramo tipe in kanale prelivanj znanja z NTI, v tretjem delu podajamo glavne ugotovitve in sporočila literature o teh prelivanjih, v četrtem delu pa se posebej ukvarjamo z vprašanjem absorpcijske sposobnosti domačih podjetij in z determinantami prelivanj znanja z NTI. V petem delu podajamo zaključek.

2 Tipi in kanali prelivanj znanja iz tujih podružnic v domača podjetja

Vprašanje prelivanj z NTI v literaturi je daleč najboljše obdelan kanal zunanega prelivanja znanja. Neposreden prispevek NTI k tehnološkemu razvoju države prejemnice preko superiorne tehnološke kapacitete tujih podružnic je pomemben, vendar pa so za gospodarsko rast države prejemnice ključna prelivanja tehnologije iz tujih podružnic v preostali del gospodarstva (Sgard 2001). Kokko (1992) in Blomstrom in Kokko (1998) so identificirali vsaj štiri načine, kako se lahko širi tehnologija iz tujih podružnic v druga podjetja v gospodarstvu. To so:

- a) Način demonstracij - imitacije, ko med MNP in domačimi podjetji obstajajo nelastniške povezave/odnosi in se domača podjetja od MNP naučijo boljših proizvodnih tehnologij.
- b) Način konkurence, ko povečanje konkurence zaradi vstopa MNP prisili domače tekmece v posodabljanje proizvodnih tehnologij in tehnik, da bi postali bolj produktivni (npr. Griffith, Redding in Simpson 2004, Lim 2001 itd.).²
- c) Način tujih povezav, ko tuje podružnice angažirajo domače dobavitelje (npr. Markusen in Venables 1999, Gorg in Strobl 2004, Griffith, Redding in Simpson 2004 itd.) in MNP tudi domačim podjetjem omogočijo dostop do novih specializiranih vmesnih proizvodov (Rodriguez-Clare 1996), ali ko domača podjetja uporabljajo vmesne proizvode tistih domačih dobaviteljev, katerih produktivnost se je povečala z know-howom, posredovanim iz MNP (Keller in Yeaple 2003).
- d) Način učenja, ko se visoko strokovni kader iz tujih podružnic seli v domača podjetja; ti ljudje lahko v domačih podjetjih koristno uporabijo znanje, ki so ga pridobili v tujih podružnicah (npr. Gorg in Strobl 2004, Griffith, Redding in Simpson 2004, Keller in Yeaple 2003, Lim 2001 itd.).

Seveda pa niso vsa prelivanja pozitivna, saj lahko NTI generirajo negativne eksternalije. To se zgodi, če tuja podjetja, ki imajo superiorno tehnologijo, s prevzemom večjega ali manjšega dela trga prisilijo domača podjetja k izstopu. Te negativne eksternalije učinka konkurence se pogosto imenujejo tudi učinek izrinjanja, ali učinek kraje posla (npr. Aitken in Harrison 1999, Haddad in Harrison 1993, Djankov in Hoekman 2000 itd.).

V novejših študijah avtorji nakazujejo še nekatere druge možne tipe prelivanj z NTI. Ti tipi so v osnovi izvedeni iz zgoraj omenjenih tipov prelivanja, pri čemer poudarjajo nekatere specifične vidike ali pa uvajajo nove podtipe. Z analitičnega vidika največ obeta diferenciranje med prelivanjem procesnih in produktivnih inovacij, med prelivanjem znanja/tehnologije in konkurence ter med

² Po Griffithu, Reddingu in Simpsonu (2004) lahko povečana konkurenca na trgu proizvodov načeloma poveča ali zmanjša spodbude za inoviranje; gl. npr. Aghion in Howitt (1997), Aghion, Bloom, Blundell, Griffith in Howitt (2002), Blundell, Griffith in Van Reenen (1999), Nickell (1996).

vertikalnim in horizontalnim prelivanjem. Ornaghi (2004) trdi, da večina aplikativnih raziskav na področju prelivanja upošteva le procesno usmerjene tehnološke inovacije in zanemara produktne inovacije. To je pomembno, ker kanali prelivanja tehnologije v obeh primerih niso enaki. Imitiranje produktne inovacije lahko dosežemo z vzratnim inženiringom, medtem ko difuzija procesne inovacije lahko zahteva bolj sofisticirane kanale, kot so industrijska špijonaža, rekrutiranje inženirjev in strokovnjakov konkurenčnih podjetij. Za panel španskih industrijskih podjetij je Ornaghi (2004) ugotovil, daje tehnološka difuzija produktnih inovacij večja kot difuzija procesnih inovacij.

Z vidika ekonomske politike je relevantna diferenciacija med prelivanjem znanja in konkurence. Izhajajoč iz klasifikacije NTI Blomstroma in Kokka (1998), razlikuje Smarzynska (2003) med prelivanjem znanja (kopiranje tehnologij tujih podružnic, opazovanje ali najemanje delavcev, ki so jih usposobile tuje podružnice) in konkurenco (vstop MNP vodi v močnejšo konkurenco in sili domača podjetja v večjo učinkovitost ter iskanje novih tehnologij). Iz tega Smarzynska izpelje zaključek, da prelivanje znanja predstavlja vladam razlog, da subvencionirajo prilive NTI. To isto pa ne velja za povečanje produktivnosti domačih podjetij, ki je posledica povečane konkurence, saj se povečanje konkurence lahko doseže tudi na druge načine (liberalizacija uvoza, antimonopolna politika itd.).

Šele pred kratkim je literatura o prelivanju z NTI začela razlikovati med tehnološkimi prelivanji z NTI, do katerih prihaja med podjetji, ki so vertikalno integrirana z MNP (vertikalna, interindustrijska prelivanja v domača podjetja v nižje in višje ležečih panogah), ali pa so v neposredni konkurenci z njimi (horizontalna, intraindustrijska prelivanja). Čeprav med tema dvema tipoma prelivanja znanja obstajajo jasne razlike, empirična literatura zajema predvsem tiste, ki se dogajajo med podjetji znotraj posamezne panoge. Razlog je ta, da je konkurenčne učinke znotraj neke industrijske panoge dosti lažje meriti kot pa navzkrižne učinke povezovanja med panogami. Avtorji, ki so v literaturo eksplicitno vnesli pojma vertikalnih in horizontalnih prelivanj, so Blalock (2001), Schoors in van der Tol (2001), Smarzynska (2001, 2003) Smarzynska in Spatareanu (2002) ter Damijan, Knell, Majcen in Rojec (2003a, 2003b). Rezultati njihovih študij kažejo pozitivna prelivanja z NTI skozi angažiranje domačih dobaviteljev (angl. backward vertical FDI spillovers).

Ker so MNP močno spodbujena, da preprečijo odtok informacij, ki bi krepile uspešnost njihovih lokalnih konkurentov, obenem pa morda želijo posredovati znanje svojim lokalnim dobaviteljem, je verjetneje, da bodo prelivanja z NTI po svoji naravi bolj vertikalna kot horizontalna³ (Smarzynska 2003). Lall (1980) je identificiral naslednje oblike interakcij med MNP in njihovimi dobavitelji, ki lahko pomagajo povečati produktivnost in učinkovitost

podjetij v državi prejemnici NTI: (i) pomoč bodočim dobaviteljem pri vzpostavljanju proizvodnih zmogljivosti, (ii) zahteve, da dobavitelji dobavljajo zanesljive in visokokakovostne proizvode ter da se držijo rokov, istočasno pa se dobaviteljem zagotavlja tehnična pomoč ali informacije za izboljšanje proizvodov in za olajšanje inoviranja, (iii) zagotavljanje izobraževanja in pomoči v menedžmentu in organizaciji, in (iv) pomoč dobaviteljem, da najdejo dodatne kupce, vključno s podružnicami iste MNP v drugih državah (Lim 2001). Smarzynska (2003) ponavlja nekatere od Lallovih kanalov in identificira nekatere nove kanale vertikalnih prelivanj z vzratnimi povezavami z dobavitelji. Rastoče povpraševanje po vmesnih proizvodih zaradi vstopa MNP omogoča lokalnim dobaviteljem, da imajo koristi od ekonomij obsega. MNP, ki prevzamejo domača podjetja, pa se lahko odločijo, da bodo kupovala vmesne proizvode v tujini, in na ta način prekinejo obstoječe povezave prevzetih podjetij z njihovimi dobavitelji, kar poveča konkurenco na trgu vmesnih proizvodov.

Pristop, ki se uporablja v empirični literaturi, se torej v glavnem izogiba vprašanju, kako se prelivanja produktivnosti dejansko odvijajo, in se osredotoča na enostavnejše vprašanje, ali prisotnost MNP vpliva na produktivnost domačih podjetij (Gorg and Strobl 2001). Nezmožnost, da bi bolje razumeli in identificirali natančne mehanizme, skozi katere NTI omogočajo prelivanje znanja, je pogosto navajana pomanjkljivost literature o prelivanjih z NTI (Griffith, Redding in Simpson 2004). Še veliko dela bo potrebno, preden bomo uspeli natančno opisati konkretne procese prelivanja. Kanali prelivanja opredmetene in neopredmetene tehnologije ostajajo nejasni (Hoppe 2005). Ornaghi (2004) tudi pravi, daje potrebno nadaljnje delo, da bi lahko določili kanale, ki dejansko omogočajo tokove znanja, ter razlike med produktnimi in procesnimi inovacijami.

3 Glavne ugotovitve in sporočila literature o prelivanjih znanja iz tujih podružnic v domača podjetja

Obsežna literatura o prelivanjih z NTI, ki se je razvila v zadnjih skoraj 30 letih, ne kaže enotnih empiričnih rezultatov. Empirične analize so pokazale pozitivne, nevtralne kot tudi negativne učinke prelivanja z NTI. Analize kažejo, da lahko prihaja do prelivanj z NTI, vendar se to ne dogaja povsod v istem obsegu (Keller 2004), prav tako ni močnega konsenza o dometu prelivanj, povezanih z NTI (Blomstrom, Globerman and Kokko 2000), niti o smeri vzročno-posledične povezanosti (Lim 2001). Pri tem paje pomembno, da v nasprotju s prejšnjo literaturo rezultati nedavnih študij, ki temeljijo na individualnih podjetniških podatkih, težijo k ocenam o pozitivnih, v nekaterih primerih tudi ekonomsko pomembnih prelivanjih, povezanih z NTI. Čeprav ti najnovejši pozitivni rezultati izhaajo iz študij produktivnosti podjetij v ZDA in Veliki Britaniji, obstajajo razlogi, da lahko te ugotovitve apliciramo tudi na druge države (Keller 2004).

Diskusija o prelivanjih z NTI se je tradicionalno osredotočala na ocenjevanje velikosti horizontalnih, intraindustrijskih prelivanj v smislu njihovega učinka na

³ Za teoretično razlago prelivanja z vzratnimi povezavami z dobavitelji gl. Rodríguez-Clare (1996), Markusen in Venables (1999) ter Saggi (2002), za študije primerov pa Moran (2001).

produktivnost (Keller in Yeapl 2003).⁴ Pregled literature o prelivanjih z NTI (npr. Gorg in Strobl 2001, Gorg in Greenaway 2001, Hanson 2001, Smarzynska 2003, Keller in Yeapl 2003, Keller 2004) nam pomaga identificirati v glavnem tri tipe analiz. To so študije primerov, sektorske ali panožne študije, v zadnjem času pa v glavnem študije, ki temeljijo na mikronivoju oziroma na podjetniških podatkih.

Številne študije primerov nedavnih velikih projektov NTI so dale neizenačene rezultate. Larrain, Lopez-Calva in Rodriguez-Clare (2000) trdijo, da je investicija Intela v Kostariki leta 1997 generirala znatne koristi za domače gospodarstvo. Po drugi strani pa Hansonova (2001) analiza drugih treh nedavnih projektov NTI kaže, da prelivanj ni bilo ali pa so bila majhna. Problem s študijami primerov je, da le redko dajejo kvantitativno informacijo in jih ne moremo zlahka posploševati (Smarzynska 2003).⁵

V empiričnih raziskavah prelivanj z NTI so dolgo časa dominirale študije na panožnem nivoju. Večina njih kaže pozitivno korelacijo med tujo prisotnostjo in panožno produktivnostjo (Smarzynska 2003). V prvi empirični študiji te vrste je Caves (1974) uporabil presečne podatke za avstralsko industrijo v letu 1966 in dokazal pozitivna prelivanja. Njegov pristop so pozneje dodelali in razširili, npr. Globerman (1979) za kandasko industrijo v letu 1997, Blomstrom (1986), Blomstrom in Persson (1983), Blomstrom in Wolff (1994) ter Kokko (1994, 1996) za Mehiko, Blomstrom, Kokko in Zejan (1994) za Urugvaj, Sjholm (1999) za Indonezijo ter Xu (2000), ki je uporabil podatke o ameriških izhodnih NTI v industriji v 40 državah. Te študije, ki vse uporabljajo presečne podatke, so ugotovile statistično pomembne pozitivne učinke prisotnosti MNP na produktivnost domačih podjetij (Gorg and Strobl 2001). Xu (2000) tudi navaja, da je pozitivna zveza med vhodnimi NTI in rastjo produktivnosti močnejša v bogatejših kot pa v revnejših državah (Keller 2004). Po drugi strani pa je Blomstrom (1986) ugotovil, da vstop novih tujih proizvajalcev na mehiški trg ni povezan s povečanjem nivoja produktivnosti domačih podjetij (Sgard 2001), študija o ameriških podjetjih v Evropi pa je pokazala, da so bila prelivanja lokalno omejena in daje večja konkurenca izrinila mnoge domače konkurente z majhnih trgov (Cantwell 1989). Problem panožnih študij je težava z ugotavljanje smeri vzročno-posledične zveze. Možno je, da je pozitivna povezava med tujo prisotnostjo in produktivnostjo bolj posledica dejstva, da se MNP nadpovprečno angažirajo v

visoko produktivnih panogah kot pa resničnih prelivanj produktivnosti iz tujih v domača podjetja (Rodrik 1999). Pozitivna povezava je lahko tudi rezultat tega, da tuje podružnice izrinejo manj produktivna domača podjetja s trga ali da tuje podružnice povečajo svoj tržni delež v državi prejemnici, kar oboje dvigne povprečno produktivnost v panogi (Smarzynska 2003).

Raziskovanje prelivanj z NTI, ki temelji na panelnih podatkih za individualna podjetja, uporablja regresiranje produktivnosti na NTI oziroma obseg tuje prisotnosti in na številne kontrolne spremenljivke (Smarzynska 2003). Glavni razlog, da se je literatura o prelivanjih z NTI presumerila s panožnih na uporabo (podjetniških) mikropodatkov, je bil problem heterogenosti (Keller 2004).⁶ Haddad in Harrison (1993) sta bila prva, ki sta izkoristila razpoložljivost individualnih podjetniških podatkov za večletno obdobje in novo razvite ekonometrične tehnike za analizo panelnih podatkov. Analizirala sta v Maroku prelivanja produktivnosti iz MNP in dokazala, da so prelivanja negativna oziroma da prisotnost MNP v Maroku zmanjšuje produktivnost domačih podjetij. Haddadu in Harrisonu sta sledila Aitken in Harrison (1999). Na vzorcu tovarn v Venezueli v poznih sedemdesetih in v osemdesetih letih sta tudi onadva ugotovila, da je povečanje prisotnosti tujih podružnic povezano z nižjo produktivnostjo.⁷ Za skupne naložbe v Maroku in Venezueli Harrison (1996) trdi, da izkazujejo višje nivoje produktivnosti od domačih podjetij, vendar ni našel nikakršnih dokazov o pozitivnih kratkoročnih prelivanjih produktivnosti iz tujih v domača podjetja. Harrison pravi, da na kratek rok NTI lahko negativno prizadenejo domača podjetja, s tem da jim odvzemajo tržne deleže, kar vodi v slabšo izkoriščenost zmogljivosti v domačih podjetjih. To pa po Harrisonu ne izključuje pozitivnih prelivanj na daljši rok. Večina teh študij zbuja dvome o obstoju pozitivnih prelivanj z NTI v manj razvitih državah. Večina raziskovalcev ni uspela najti pomembnega učinka, ali pa je celo dokazala negativna horizontalna prelivanja. Pozitivna prelivanja z NTI v manj razvitih državah so bila omejena na določene panoge, kot so tiste z relativno enostavno tehnologijo v Maroku (Haddad in Harrison 1993), izvozno usmerjene panoge v Indoneziji (Blomstrom in Sjholm 1999), ali panoge z zadostnim človeškim kapitalom v Urugvaju (Blomstrom in Wolff 1994). Slikaje nekoliko bolj optimistična v primeru industrializiranih držav. Girma, Greenaway in Wakelin (2001) ter Haskel, Pereira in Slaughter (2001), ki so proučevali vhodne NTI v Veliki

⁴ Nekateri avtorji so poskušali identificirati transfere tehnologije z NTI z analizo števila patentov (gl. Globerman, Kokko in Sjholm 2000, Branstetter 2001, Singh 2003). Njihove raziskave so dale različne rezultate. Še en empirični pristop so uporabili Griffith, Redding in Simpson (2004), ki so kot neposredno mero potenciala za transfer tehnologije uporabili razdaljo podjetij od tehnološke meje. Ugotovili so, da tuja MNP pogosto tehnološko vodijo v različnih britanskih industrijah in da transfer tehnologije od teh tehnoloških vodij znatno prispeva k rasti produktivnosti domačih podjetij.

⁵ Več o študijah primerov kot pristopu k analizi prelivanj z NTI gl. tudi v Rhee in Belot (1990) ter Moran (2001).

⁶ Keller in (Yeapl 2003) pravita, da ima ocenjevanje prelivanj z NTI z uporabo ponavljajočih presečnih podatkov na nivoju podjetij ali tovarn številne prednosti pred presečnimi ocenami na panožnem ali agregatnem nivoju; na primer, manj verjetno je, da bo vodilo v nepravilne rezultate zaradi neopazovane heterogenosti.

⁷ Ocenila sta, da 10-odstotno povečanje deleža tujega kapitala v panogi vodi v zmanjšanje produktivnosti domačih podjetij za 2,7 odstotni točki. Avtorja pripisujeta ta rezultat močni (povečani) konkurenci in dejstvu, da tuje podružnice prevzemajo domačim podjetjem najbolj usposobljene delavce.

Britaniji, so ugotovili pozitivna prelivanja z NTI, čeprav so ocenjeni učinki na produktivnost domačih tovarn majhni.⁸ Barry, Görg in Strobl (2002) za Irsko in Alvarez, Damijan in Knell (2002) za Španijo tudi poročajo o majhnih ali nikakršnih prelivanjih z NTI v devetdesetih letih. Za Irsko je tudi nekaj indikacij o negativnih prelivanjih.

V zadnjih nekaj letih je tudi vse več literature o prelivanjih z NTI v tranzicijskih državah, sedaj v glavnem že novih članicah EU. Podobno, kot to velja za razvite in manj razvite države, tudi panelne analize individualnih podjetniških podatkov za države srednje in vzhodne Evrope kažejo, da je le malo intraindustrijskega prelivanja z NTI. Konings (2001) je za Bolgarijo, Poljsko in Romunijo v obdobju 1993-1997 pokazal, da so NTI lahko pomembne za transfer tehnologije v tuje podružnice, vendar pa ni ugotovil nikakršnih horizontalnih prelivanj v smeri domačih podjetij. Za Poljsko je, prav nasprotno, ugotovil pomembna negativna prelivanja. Tudi Djankov in Hoekman (2000) sta za Češko v obdobju 1992-1996 potrdila ugotovitev o negativnih prelivanjih; pravita celo, da morda ni bilo niti kaj prida transfera tehnologije samim tujim podružnicam.⁹ Kinoshita (2000) je, drugače kot Djankov in Hoekman, našel pozitivna prelivanja z NTI za Češko v obdobju 1995-1998, vendar le za podjetja z aktivnostjo R&R in za industrijo električne opreme. Damijan in Knell (2002) sta analizirala vpliv različnih metod privatizacije na dostopnost domačih podjetij do mednarodnega prelivanja znanja. Ugotovila sta, da so podjetja v Estoniji, ki so šla skozi za tuji kapital zelo odprt privatizacijski proces, dobila pomemben obseg neposrednega transfera tehnologije z NTI. Obratno pa velja za podjetja v Sloveniji, ki so se v glavnem privatizirala s prodajo/razdelitvijo domačim skladom in notranjim lastnikom, saj je njihov dostop do mednarodnega prelivanja znanja omejen v glavnem na mednarodne trgovinske tokove. Tudi Damijan, Knell, Majcen in Rojec (2003a) v svoji analizi osmih tranzicijskih držav, v kateri so uporabili statičen panelni pristop, niso našli dokazov v prid intraindustrijskemu prelivanju z NTI.

Kateri so razlogi za odsotnost nekaterih res oprijemljivih dokazov za obstoj prelivanj z NTI v pregledu literature? Dejstvo je, da tak vtis izhaja prvenstveno iz tistih študij o prelivanjih produktivnosti, ki temeljijo na individualnih podjetniških podatkih; študije primerov in panožne študije v glavnem govorijo v prid pozitivnim prelivanjem z NTI. Keller (2004) pravi, da je vtis, ki izhaja iz študij temelječih na individualnih podatkih, pretirano pesimističen, ker: (i) nekatere novejšje študije, ki temeljijo na individualnih podatkih, kažejo, da so prelivanja z NTI signifikantna in

Po Haskelu, Pereiri in Slaughterju (2001) prelivanje z NTI zaobsega le okoli 5 odstotkov rasti celotne faktorske produktivnosti v britanski predelovalni dejavnosti v obdobju 1973-1992.

Djankov in Hoekman (2000) trdita, da so imele tuje podružnice nadpovprečno produktivnost z negativnim učinkom prelivanja na produktivnost preostalih podjetij. 10-odstotno povečanje nivoja tujega lastništva je vodilo v 1,7-odstotni padec rasti prodaje domačih podjetij.

ekonomsko pomembna, (ii) tudi rezultati nekaterih drugih študij, ki temeljijo na individualnih podatkih, navajajo dokaze v prid pozitivnim prelivanjem z NTI. Razlogi za pomanjkanje dokazov o prelivanjih z NTI so tako vsebinske kot metodološke narave. Vsebinski razlogi se nanašajo na dejstvo, da v številnih primerih zares ni nikakršnih prelivanj ali so celo negativna, in na dejstvo, da v državah prejemnicah pogosto ni nujnih, osnovnih pogojev, da bi bila prelivanja sploh možna. Metodološki razlogi se nanašajo na pomanjkanje dovolj kakovostnih in detajlnih baz podatkov in na neustreznost uporabljenih ekonometričnih metod.

Poglejmo najprej vsebinske razloge. V svojem obsežnem pregledu literature Görg in Greenaway (2001) ugotavljata, da je prvi razlog za pomanjkanje prelivanj z NTI ta, da so MNP morda učinkovita v ščitenu svojih tehnoloških prednosti in s tem v preprečevanju potencialnih prelivanj. Sgard (2001) izpostavlja vprašanje prekomerne konkurence na proizvodnih trgih. Če se domača podjetja z velikimi fiksnimi stroški in rastočimi ekonomijami obsega nenadoma soočijo s povečano konkurenco tujega proizvajalca z nižjimi mejnimi stroški proizvodnje, lahko to privede do znižanja njihovega tržnega deleža. Temelječ na enaki logiki trdijo Aitken in Harrison (1999), Caves (1996) ter Görg in Strobl (2001), da superiorna tuja podjetja lahko odtegnejo povpraševanje od domačih podjetij, zato produktivnost letih pade. Možno je tudi, da so pozitivna prelivanja omejena le na določene skupine podjetij. Kokko, Tansini in Zejan (1996) tako ugotavljajo, da so prelivanja produktivnosti z NTI samo v tistih domačih podjetjih, ki le malo tehnološko zaostajajo za tujimi podružnicami, torej v tistih domačih podjetjih, ki imajo dovolj sposobnosti, da uporabijo učinke prelivanja. Niso pa našli dokazov za prelivanja od MNP v tista domača podjetja, ki uporabljajo znatno nižji nivo tehnologije. Keller in Yeapl (2003) za ameriška podjetja podobno ugotavljata, da so prelivanja z NTI veliko večja v relativno visokotehnoloških industrijah (to je v industrijah, za katere je verjetno, da podjetja razvijajo lastno znanje) kot pa v relativno nizkotehnoloških industrijah. Torej je obseg prelivanj z NTI odvisen od relativnega pomena visokotehnoloških industrij v gospodarstvu države prejemnice. Aitken in Harrison (1999) navajata, da se je produktivnost majhnih venezuelskih podjetij povečala zaradi prisotnosti MNP, medtem ko pri velikih domačih podjetjih tega učinka ni bilo. Keller (2004) omenja pomen ustreznega okolja v državi prejemnici, da bi se prelivanja z NTI sploh lahko zgodila. Čeprav še ni konsenza o točnem obsegu koristi od prelivanj z NTI, je jasno, da dobro delujoči trgi ter liberalen zunanjetrgovinski režim in režim za NTI spodbujajo učinke prelivanja. Poleg tega je jasno, da so za uspešen prevzem tehnologije potrebni ustrezni domači napori.

Metodološki razlogi za ocene o šibkih prelivanjih z NTI niso nič manj, če ne še bolj pomembni kot vsebinski razlogi. Sistematično višje ocenjena prelivanja z NTI v študijah na agregatnem ali panožnem nivoju kot pa v študijah na individualnem podjetniškem nivoju nakazujejo prvi pomemben metodološki razlog. Danes je jasno, da agregatni ali panožni pristop nista pravi način za ocenjevanje prelivanj

z NTI (Damijan, Knell, Majcen in Rojec 2003b). Vendar pa sta Gorg in Strobl (2001) pokazala, da »panožna« raven morda ni najpomembnejši problem. Z metaanalizo 21 študij o MNP in prelivanjih produktivnosti sta proučevala, ali določeni vidiki modeliranja študije vplivajo na rezultate. Ugotovila sta, da so vse razen ene študije, ki so uporabljale panelne podatke, našle statistično pomembne negativne ali pa statistično nepomembne učinke prisotnosti MNP na domačo produktivnost. Istočasno pa so vse razen ene študije na presečnih podatkih našle statistično pomembne

pozitivne učinke. Metaregresijska analiza Gorga in Strobla (2001) torej nakazuje, da rezultati študij o prelivanjih produktivnosti niso odvisni od tega, ali študije uporabljajo panožne ali individualne podjetniške podatke, pač pa je pomembno, ali so uporabljeni presečni ali panelni podatki. Tudi Damijan, Knell, Majcen in Rojec (2003b) trdijo, daje uporaba presečnih podatkov povsem jasno manj učinkovit način za izračunavanje prelivanj kot panelna analiza. Študije na presečnih podatkih namreč lahko precenijo učinke prelivanja MNP na domačo produktivnost, saj ne upoštevajo podjetniško ali panožno specifičnih časovno neodvisnih učinkov. Ti lahko vplivajo na odnos med MNP in produktivnostjo, vendar raziskovalec o njih nima nobene informacije. Na primer, visoko produktivne panoge ali podjetja lahko pritegnejo MNP, da se locirajo v isti panogi, kar vodi v pozitiven medsebojni odnos, tudi če ni nikakršnih prelivanj. Panelni podatki omogočajo raziskovalcu, da nadzoruje take dejavnike.

Gorg and Strobl (2001) opozarjata tudi na potrebo po pazljivem definiranju tuje prisotnosti v panogi, saj različne mere lahko vodijo v različne rezultate o tem, ali do prelivanj iz MNP prihaja ali ne. Predlagata uporabo alternativnih mer tuje prisotnosti, preden sprejmemo zaključek o tem, ali imajo domača podjetja koristi iz tujih podružnic preko učinkov prelivanj. Poleg teh je še nekaj drugih razlogov za neuspešnost v iskanju prelivanj z NTI. En razlog je slaba kakovost podatkov in omejeni vzorci podjetij, vključenih v analizo. Drugi razlog je lahko v kratkih panelih analiziranih podjetij ali v tem, da se predvideva linearen odnos med prelivanju in rastjo produktivnosti domačih podjetij. Še en razlog lahko leži v uporabi neprimernih ekonometričnih tehnik, kot so enostavna metoda najmanjših kvadratov na združenem vzorcu ali statična tehnika panelnih podatkov (Damijan, Knell, Majcen in Rojec 2003b).

Zdi se, da najnovejši razvoj v panelni analizi z individualnimi podjetniškimi podatki, ki gre v dveh smereh, eliminira nekatere od zgornjih problemov analize prelivanj z NTI. Ena smer je razlikovanje med vertikalnimi in horizontalnimi prelivanju, druga pa je izboljšanje metodologije in baz podatkov. Obe izboljšavi sta se pokazali kot zelo pomembni za analizo prelivanj z NTI. Kar se izboljšanja metodologije in baz podatkov tiče, je pomemben prispevek Kellera in Yeapla (2003), ki sta ocenjevala mednarodna prelivanja tehnologije z uvozom in NTI v 1.100 ameriških industrijskih podjetjih v obdobju 1987-1996. V nasprotju s prejšnjimi ugotovitvami drugih avtorjev njuni rezultati nakazujejo, da NTI vodijo v pomembna povečanja

produktivnosti v domačih podjetjih. Velikost prelivanj z NTI je tudi ekonomsko pomembna, saj nanje odpade kar okrog 14 odstotkov povečanja produktivnosti v ameriških industrijskih podjetjih v analiziranem obdobju. Poleg tega podatki nakazujejo tudi pozitivna prelivanja povezana z uvozom, ki pa so šibkejša kot pri NTI. Poleg nadpovprečne zastopanosti visokotehnoloških industrij v njenem vzorcu podjetij avtorja navajata še dva pomembna metodološka razloga za to, zakaj sta dobila drugačne rezultate kot drugi avtorji:

- a) Prvi razlog je uporaba Olley-Pakesove metode ocenjevanja namesto sicer pogosteje uporabljane metode časovnega odvajanja. To vodi v znatno večjo vlogo prelivanj z NTI. Po Kellerju in Yeaplu (2003) je to prvenstveno zato, ker Olley-Pakesova metoda rezultira v boljši vzorčni oceni rasti produktivnosti, ne pa zato ker bi bila produktivnost močnejše korelirana s spremembami v NTI kot pri metodi časovnega odvajanja.
- b) Drugi razlog je v merjenju vhodnih NTI v gospodarstvu države prejemnice. Pokaže se, da je najpomembnejši posamični razlog, zakaj sta Keller in Yeapl (2003) prišla do ocene o močnejših prelivanjih z NTI kot drugi, v relativno točnem merjenju NTI po panogah. Podatek o prisotnosti NTI po panogah sta dobila tako, da sta podatke o zaposlenih znotraj podjetij naprej diferencirala po njihovi aktivnosti in tako dobljene podatke potem agregirala v panoge. Skratka, njuno merjenje prisotnosti NTI po panogah je temeljilo na podatkih, ki so bili dezagregirani na nivo nižji od podjetja.

Na osnovi gornjih argumentov Keller in Yeapl (2003) trdita, da se bodo njuni rezultati o prelivanjih z NTI verjetno posplošili tudi na druge države in obdobja, ko bo tudi za te možno natančno meriti aktivnost NTI.

Drugi pomemben razvoj v nedavni literaturi o prelivanjih z NTI je razlikovanje med vertikalnimi in horizontalnimi prelivanju. Dejstvo, da širitev neke z vidika verige dodane vrednosti nižje ležeče (angl. downstream) panoge, k se zgodi s tujim vstopom, lahko deluje kot katalizator; le-ta stimulira razvoj višje ležečih (angl. upstream) panog, ki prvi dobavljajo dele ali komponente in to lahko potem spodbudi razvoj drugih povezanih nižje ležečih panog, ki uporabljajo te iste dele in komponente, kar so spoznali že davno (Markusen in Venables 1999). Vendar pa so empirične študije šele zelo pred kratkim začele eksplicitno upoštevati in razlikovati med vertikalnimi in horizontalnimi prelivanju. Blalock (2001) je razvil metodologijo za izračun vzratnih (angl. backward) in naprej usmerjenih (angl. forward) vertikalnih povezav med tujimi podružnicami in domačimi podjetji, to je povezav naprej in nazaj po verigi dodane vrednosti. Našel je pozitivna vertikalna prelivanja za Indonezijo. Podobno je Smarzynska (2001) našla pozitivna vzratna vertikalna prelivanja za Litvo, Schoors in van der Tol (2001) pa sta našla pozitivna vertikalna prelivanja na Madžarskem. Obratno pa sta Smarzynska in Spatareanu (2002) ugotovila negativna vertikalna prelivanja v Romuniji. Kugler (2002) ter Blalock in Gertler (2002) so prav tako dobili rezultate v podporo vertikalnim prelivanjem z NTI. Torej, te študije nakazujejo, da so prej vertikalne dobaviteljske verige in ne intraindustrijska prelivanja tista, ki predstavljajo kanal

za prelivanje tehnologije med tujimi podružnicami in domačimi podjetji (Damijan, Knell, Majcen in Rojec 2003b).

Dve najobsežnejši analizi vertikalnih nasproti horizontalnim prelivanjem z NTI v državah v tranziciji so opravili Smarzynska (2003) ter Damijan, Knell, Majcen in Rojec (2003b). Smarzynska (2003) je proučevala individualne podjetniške podatke za Litvo. Ugotovila je pozitivna prelivanja produktivnosti, do katerih prihaja s povezavami med tujimi podružnicami in njihovimi domačimi dobavitelji v višje ležečih panogah, ni pa našla nikakršnih prelivanj, do katerih bi prihajalo znotraj iste panoge, to je skozi horizontalne kanale. Velikost vertikalnega učinka je bil ekonomsko pomemben. Povečanje tuje prisotnosti v nižje ležečih panogah za tri odstotne točke je bilo povezano z 10-odstotnim povečanjem proizvodnje podjetij v dobaviteljskih panogah. Damijan, Knell, Majcen in Rojec (2003b) so uporabili bazo podatkov z individualnimi podatki za okrog 8.000 podjetij v desetih najrazvitejših tranzicijskih državah v obdobju 1995-1999. Ugotovili so, da so neposredni učinki NTI signifikantni v petih od desetih analiziranih držav in da predstavljajo daleč najpomembnejši učinek na povečanje produktivnosti v državah prejemnicah. Po drugi strani paje bil v treh državah, v katerih so ugotovili pomembna vertikalna prelivanja, učinek vzvratnih vertikalnih prelivanj desetkrat večji od učinka horizontalnih prelivanj. Rezultati torej govorijo v prid večjemu pomenu vertikalnih prelivanj z NTI nasproti horizontalnim.

Smarzynska (2003) tudi trdi, da so večji učinki vertikalnih prelivanj prej povezani s podružnicami, ki so pretežno usmerjene na domači trg, kot pa z izvozno usmerjenimi podružnicami. To razlaga s tendenco na domači trg usmerjenih tujih podružnic, da v primerjavi z izvozno usmerjenimi podružnicami kupujejo relativno več inputov lokalno, to je v državi prejemnici (UNCTAD 2000, Altenburg 2000, Belderbos, Campannelli in Fukao 2001). Tezaje, da so zahteve glede kakovosti in tehnične zahteve za proizvode, ki so namenjeni domačemu trgu, lahko nižje in je zato domačim dobaviteljem lažje servisirati tuje podružnice, ki so usmerjene na domači trg. Po drugi strani pa naj bi tuje podružnice, ki servisirajo globalne trge, postavljale strožje zahteve glede stroškov in kakovosti, ki jih domači dobavitelji morda težje izpolnijo. Poleg tega so tuje podružnice, ki so del mednarodnih proizvodnih sistemov, lahko bolj odvisne od globalnih dobaviteljskih politik njihovih matičnih podjetij in imajo tako manj svobode pri izbiri svojih lastnih dobaviteljev.

Še ena determinanta obsega vertikalnih prelivanj z NTI je, ali so tuje podružnice ustanovljene kot akvizicije/skupne naložbe ali pa kot nove (začetne) naložbe. Nekatere analize govorijo v prid temu, da bodo prve verjetno kupovale več inputov od domačih podjetij v državi prejemnici (UNCTAD 2001). Medtem ko pri novih (začetnih) NTI traja kar nekaj časa in zahteva kar nekaj naporov, da razvijejo lokalne povezave, tuje akvizicije/skupne naložbe lahko izkoristijo prednost dobaviteljskih povezav, ki so jih že prej razvila prevzeta podjetja ali domači partnerji. Obstajajo empirični dokazi v prid tej trditvi za japonske investitorje (Belderbos, Campannelli in Fukao 2001), za švedske podružnice v srednji

in vzhodni Evropi (UNCTAD 2000) in za tuje podružnice na Madžarskem (Toth in Semjen 1999). Smarzynska (2003) v svoji analizi ni našla nobenih potrditev za to tezo.

Če zaključimo, novejša literatura in empirične analize ponujajo številne zelo koristne sugestije za bolj natančno merjenje prelivanj z NTI, kot tudi napotke za nadaljnje delo v zvezi s to problematiko. Glavne metodološke sugestije so:

- a) Podatki, ki se uporabljajo v kakršni koli ekonometrični analizi tehnoloških prelivanj, morajo biti čim tesneje povezani z vprašanji tehnologije in difuzije tehnologije (Keller 2004).¹⁰
- b) Definiranje tuje prisotnosti v panogi je zelo pomembno, saj različne mere lahko dajo različne rezultate o tem, ali prihaja do prelivanja produktivnosti z NTI ali ne. Gorg in Strobl (2001) predlagata uporabo alternativnih mer tuje prisotnosti.
- c) Nivo agregiranja podatkov vpliva na rezultate. Čim višji je nivo agregiranja, tem močnejši bodo dokazi v prid eksternalijam in učinkom učenja. Mikropodatki lahko zajamejo heterogenost med podjetji, medtem ko študije na agregatnem nivoju tega ne morejo kontrolirati in lahko trpijo zaradi pristranosti sestave in agregiranja, ki ima za posledico napihnjene ocene prelivanj (Keller 2004).
- č) Simultanost in endogenost se zdita bolj pomembna problema kot agregiranje, v tem pogledu pa je le malo razlike med mikroštudijami in bolj agregatnimi študijami. Na primer, interpretiranje na presečnih podatkih izračunane korelacije med tujim lastništvom in produktivnostjo kot dokaza za prelivanje z NTI je neprimerno tako na nivoju podjetja kot na agregatnem nivoju. Več napora je treba vložiti v identificiranje resničnega učinka glede na vzroke in posledice. Večina strategij se naslanja na primerjavo skupin podjetij, kar je ključno za to, da zajamemo vzročno-posledični učinek (Keller 2004).
- d) Tudi uporaba presečnih nasproti panelnim podatkom se zdi bolj pomembno vprašanje kot agregiranje. Študije na presečnih podatkih lahko precenjujejo učinke prelivanja, ker ne upoštevajo časovno neodvisnih podjetniško ali panožno specifičnih učinkov, ki lahko vplivajo na zvezo med MNP in produktivnostjo (Gorg and Strobl 2001).
- e) Največja prednost baz (podjetniških) mikropodatkov izhaja iz boljše ocene mikroobnašanja, saj se podatki beležijo prav na nivoju odločanja. Empirične mikroštudije difuzije tehnologije morajo vključevati tudi modeliranje mikrostrukture, saj je struktura tista, ki oblikuje obnašanje (Keller 2004).¹¹

¹⁰ Na primer, prelivanja z NTI, ki jih ocenjujemo s podatki o R&R tujih podružnic in njihovih matičnih podjetij, nam bodo povedala veliko več o transferu tehnologije kot pa na primer delež tujcev v številu zaposlenih.

¹¹ V obstoječi literaturi je zaenkrat še malo tega. Zaenkrat mikroštudije temeljijo na modelih brez eksternalij. Mikroštudije bodo postale močnejše, ko bodo v modele vključevale tudi eksternalije (Keller 2004).

- f) Uporaba Olley-Pakesove metode ocenjevanja namesto pogosteje uporabljane metode časovnega odvajanja vodi v bistveno višjo oceno prelivanj z NTI. Po Kellerju in Yeaplu (2003) je to prvenstveno zato, ker Olley-Pakesova metoda rezultira v boljši vzorčni oceni rasti produktivnosti, ne pa zato, ker bi bila produktivnost močnejše korelirana s spremembami v NTI kot pri metodi časovnega odvajanja.
- g) Empirične študije prelivanj tehnologije morajo razlikovati med neposrednimi učinki NTI ter med horizontalnimi in vertikalnimi prelivanji. V iskanju horizontalnih prelivanj je treba upoštevati tehnološko vrzel med tujimi podružnicami in domačimi podjetji, medtem ko je treba v analizi vertikalnih prelivanj razlikovati med vzratnimi in naprej usmerjenimi zvezami, ki jih inducirajo tuje podružnice (Damijan, Knell, Majcen in Rojec 2003b).
- h) Ornaghi (2004) predlaga razlikovanje med procesnimi in produktivnimi inovacijami, saj so kanali, skozi katere se ene in druge prelivajo, različni, različen pa je tudi obseg eksternalij. Tehnološka difuzija produktivnih inovacij je večja od difuzije procesnih inovacij tako po obsegu kot po prodornosti.

Napotki za nadaljnje delo v zvezi s to problematiko se začenjajo z osnovnim problemom merjenja prelivanja znanja. Problem je ta, da se prelivanje običajno meri na posreden način, to je preko prelivanja produktivnosti. Problem izhaja iz neuspeha, da bi bolje razumeli in identificirali natančne mehanizme in kanale, skozi katere NTI omogočajo prelivanje znanja (Griffith, Redding in Simpson 2004). Še veliko dela je potrebno, preden bomo sposobni natančno opisati procese prelivanja in identificirati kanale prelivanja opredmetenega in neopredmetenega znanja (Hoppe 2005). Šele to pa nam bo omogočilo oceno, kdo ima največ koristi od prelivanj in zakaj. Na koncu koncev, kot pravi Keller (2004), bi bilo dobro vedeti, ali so prelivanja z NTI v bogatejših in revnejših državah enako močna in predvsem ali so kvantitativno dovolj velika, da upravičujejo velike subvencije, ki jih vlade dajejo, da bi pritegnile MNP.

4 Absorpcijska sposobnost domačih podjetij in determinante prelivanja znanja iz tujih podružnic v domača podjetja

Kot rečeno, kanali prelivanja opredmetene in neopredmetene tehnologije ostajajo v glavnem nedoločeni in potrebno bo nadaljnje delo, da bomo lahko definirali kanale, ki dejansko omogočajo tokove znanja. En način, da se lotimo tega problema, je analiza determinant prelivanj z NTI. Nekatere od teh determinant se nanašajo na sposobnost držav prejemnic in njihovih podjetij, da absorbirajo tehnologijo iz tujine in od tujih podružnic.

Na proces transfera tehnologije vplivajo tri skupine dejavnikov: (i) neposredni napor povezan s transferom tehnologij, (ii) sposobnost privzeti te tehnologije, in (iii) razlike v osnovnih pogojih med državo dajalko in prejemnico tehnologije (Hoppe 2005). Lastne R&R so ključna determinanta tako inovacijske aktivnosti/sposobnosti

podjetij kot tudi njihove sposobnosti, da absorbirajo zunanje znanje (Cohen in Levinthal 1989). Po eni strani R&R z novimi inovacijami neposredno širijo tehnološki nivo podjetja. To lahko imenujemo inovacijski učinek.¹² Po drugi strani pa lastne R&R povečujejo absorpcijsko sposobnost podjetij, to je sposobnost identificirati, asimilirati in izkoriščati zunanje znanje. Sposobnost podjetij, da absorbirajo zunanje prelivanje znanja, z NTI in drugimi oblikami transfera tehnologije, je v literaturi pritegnila precejšnjo pozornost. Na splošno empirija (Kokko 1994, Borensztein, De Gregorio in Lee 1998, Kinoshita 2000) kaže, da NTI lahko prispevajo k splošni rasti produktivnosti v državi prejemnici le, kadar tehnološka vrzel med domačimi in tujimi podjetji ni prevelika in kadar domača podjetja razpolagajo z zadostno absorpcijsko sposobnostjo. Z drugimi besedami, do prelivanja tehnologije od multinacionalnih podjetij (MNP) pogosteje prihaja, ko so družbene sposobnosti v državi prejemnici ter absorpcijska sposobnost podjetij in gospodarstva visoki. Medtem ko imajo relativno zaostale države in industrije določene prednosti v procesu približevanja,¹³ pa postaja za države vedno težje zgraditi potrebne družbene in absorpcijske sposobnosti, ki podjetjem omogočajo, da izkoristijo tehnološka prelivanja, ki so na razpolago v gospodarstvu.

Lastna R&R aktivnost podjetij pa ni edina determinanta sposobnosti podjetja, da absorbira zunanje prelivanje znanja. Prav tako je treba razlikovati med absorpcijsko sposobnostjo podjetja in države prejemnice, pri čemer je prva pomembno odvisna od druge. Kaj dejansko sestavlja absorpcijsko sposobnost, katere so determinante absorpcijske sposobnosti? Sposobnost privzeti znanje od zunaj se pogosto imenuje tudi »tehnološka sposobnost« (Wang 1989, Lall 1992) ali »nacionalna absorpcijska sposobnost« (Moverly in Oxley 1995) in je odvisna od številnih dejavnikov.

¹² Teoretične temelje inovacijskega učinka daje literatura o endogenih inovacijah in rasti (gl. npr. Aghion in Howitt 1992, 1997, Grossman in Helpman 1991, Romer 1990). Cameron, Proudman in Redding (2003) citirata cel sklop empirične literature v prid pozitivnemu vplivu lastnih R&R na rast produktivnosti. Pomembne reference vključujejo Griliches (1980), Griliches in Lichtenberg (1984), Mansfield (1980), Hall in Mairesse (1995), Griffith, Redding in Simpson (2004). Za pregled relevantne literature gl. Mohnen (1996). Prevladujoča raziskovalna paradigma za proučevanje odnosa med inovacijsko aktivnostjo in rastjo produktivnosti podjetij je model R&R kapitala. Ta pristop siceršnjim inputom, ki vstopajo v proizvodno funkcijo, dodaja neko mero kapitala znanja. Po Ornaghiju (2004) je osnovna razlikovalna značilnost tega tipa kapitala ta, da ni odvisen le od lastnih raziskovalnih naporov podjetja, temveč tudi od fonda splošnega znanja, do katerega ima podjetje dostop; to je, podjetje se lahko nauči tudi iz inovacij drugih podjetij. Na ta način v model vstopajo tehnološke eksternalije oziroma zunanje prelivanje znanja.

¹³ Cameron, Proudman in Redding (2003) v analizi vloge transfera tehnologije kot vira rasti produktivnosti v predelovalni dejavnosti Velike Britanije ugotavljajo, da ceteris paribus čim večje je zaostajanje Velike Britanije za ZDA v tehnološki učinkovitosti neke industrije, tem hitrejša je rast produktivnosti v Veliki Britaniji.

Splošna raven razvitosti države in še posebej nivo produktivnosti sta nekakšni osnovni determinanti absorpcijske sposobnosti za prelivanje znanja. Gospodarstvo države prejemnice mora doseči določen prag razvitosti, da bi lahko absorbiralo prelivanje znanja. Blomstrom, Lipsey in Zejan (1994) so ugotovili, da imajo NTI pomembno pozitiven vpliv na stopnje rasti držav prejemnic le v državah v razvoju z višjim dohodkom. Tudi Xu (2000) je na osnovi podatkov o ameriških izhodnih NTI v 40 državah ugotovil, da je pozitiven odnos med NTI in rastjo produktivnosti močnejši v bogatejših državah kot v revnejših. Keller in Yeapl (2003) pa na osnovi njune empirične analize prelivanj z NTI v ZDA trdita, da je morda relativno visoka produktivnost tista, ki je potrebna, da bi podjetje lahko absorbiralo z NTI povezana prelivanja. Res pa je, da so Haskel, Pereira in Slaughter (2001) za Veliko Britanijo dobili drugačne rezultate, namreč da manj produktivne (in manjše) tovarne prejemajo v povprečju močnejša prelivanja z NTI kot bolj produktivne (in večje) tovarne.

Brez dvoma so gornji vidiki splošne razvitosti države in podjetij tesno povezani s tehnološkimi sposobnostmi držav prejemnic in njihovih podjetij. Tehnološke sposobnosti so najbolj očitna determinanta absorpcijske sposobnosti podjetja. Pokaže se, da je obseg prelivanj odvisen od velikosti tehnološke vrzeli med domačimi in tujimi podjetji in od sposobnosti države prejemnice, da absorbira tujo tehnologijo. Empirični dokazi potrjujejo, da NTI lahko prispevajo k splošni rasti produktivnosti v državi prejemnici le, ko tehnološka vrzel med domačimi in tujimi podjetji ni prevelika (Damijan, Knell, Majcen in Rojec 2003a). Študije Imbrianija in Reganatiya (1997) za Italijo, Blomstroma (1986) za Mehiko, Kokka (1994) za Mehiko ter Kokka, Tansinija in Zejana (1996) za Urugvaj, Borenszteina, De Gregoria in Leeja (1998) ter Kinoshite (2000) za manj razvite države vse potrjujejo pomen absorpcijske sposobnosti za obseg prelivanj. Keller in Yeapl (2003) v njuni oceni prelivanj z NTI v ZDA sta prav tako ugotovila, da so prelivanja precej večja v relativno visokotehnoloških industrijah (to je v industrijah, za katere je verjetno, da podjetja razvijajo lastno znanje) kot pa v relativno nizkotehnoloških industrijah.

Na bolj specifičnem nivoju je absorpcijska sposobnost razumljena kot določen nivo človeškega kapitala. Z uporabo panelnih podatkov v testu za 69 manj razvitih držav so Borensztejn, De Gregorio in Lee (1998) ugotovili, da so NTI pomembno sredstvo za transfer tehnologije in da pozitivno prispevajo h gospodarski rasti, pri čemer je ta učinek tem večji, čim večji je obseg človeškega kapitala v gospodarstvu države prejemnice, ki so ga merili z nivojem dosežene izobrazbe. Za Hoppeja (2005) so vsi kanali transfera tehnologije močno odvisni od tehnološke sposobnosti države ali podjetja, to pa je dejavnik, na katerega močno vpliva obseg človeškega kapitala, ki obstaja in se uporablja v gospodarstvu (Hoppe 2005). Z drugimi besedami, človeški kapital in še posebej terciarna izobrazba sta osrednja stvar pri transferu tehnologije. Tudi za Camerona, Proudmana in Reddinga (2003) so domače naložbe v R&R in človeški

kapital dve najbolj očitni determinanti absorpcijske sposobnosti.

Številni avtorji trdijo, daje obseg prelivanj z NTI odvisen od tega, ali so tuje podružnice usmerjene v izvoz ali bolj na domači trg države prejemnice. Vendar pa tu ugotovitve literature ne gredo vedno v isto smer. Smarzynska (2003) pravi, da so večja vzvratna vertikalna prelivanja povezana prej z usmeritvijo tujih podružnic na domači trg kot pa z njihovo izvozno usmeritvijo (o tem podrobneje v tretjem delu besedila). Nekatere druge študije, ki se ukvarjajo z vprašanjem prelivanj z NTI v povezavi s prodajno usmeritvijo tujih podružnic - domači trg nasproti izvozu - navajajo prav nasprotno rezultate. Po Sgardu (2001), ki analizira velik panel madžarskih podjetij v devetdesetih letih, so pozitivni učinki prelivanj z NTI na agregatno rast skupne factorske produktivnosti signifikantni le, ko so povezani z izvozno usmerjenostjo, medtem ko imajo na domači trg usmerjene NTI negativne stranske učinke. Argumenti Morana (1998), ki temeljijo na študijah primerov NTI v mehiški avtomobilski industriji in azijski elektronski/računalniški industriji, gredo v isto smer.¹⁴ Različne ugotovitve literature o prelivanjih z NTI v povezavi z izvozno oziroma na domači trg usmerjeno dejavnostjo tujih podružnic je verjetno možno vsaj deloma pojasniti z razlikovanjem med vertikalnimi in horizontalnimi prelivaji. Logično je pričakovati, da bodo vertikalna prelivanja v smeri lokalnih dobaviteljev večja v primeru na domači trg usmerjenih NTI, ki več inputov kupujejo lokalno. Po drugi strani pa je prav tako logično pričakovati, da v primeru izvozno usmerjenih NTI ali tujih podružnic, ki so del integrirane mednarodne proizvodnje, prihaja do transfera sodobnejše tehnologije. Tuji investitorji pa so tudi bolj zavzeti za uspešno absorpcijo te tehnologije s strani podružnic, zato je potencial za horizontalna prelivanja večji, seveda če imajo domača podjetja ustrezno absorpcijsko sposobnost.

Še ena determinanta prelivanja znanja in produktivnosti z NTI, ki se relativno pogosto pojavlja v literaturi, je investicijska in poslovna klima v državi prejemnici NTI z nizom najrazličnejših elementov in vidikov te klime. Splošen zaključek je, da čim boljša in liberalnejša je investicijska in poslovna klima, večji so učinki prelivanja. Za Kellerja (2004) je povsem jasno, da dobro delujoči trgi ter liberalen

¹⁴ Moran (1998) trdi, da liberalna investicijska klima spodbuja vzpostavljane izvozno usmerjenih podružnic, ki so integrirane v globalne/regionalne proizvodne in dobaviteljske mreže matičnih MNP. Matična podjetja so zainteresirana, da tem podružnicam dajo novejšo tehnologijo, da jim hitreje dobavljajo izboljšave itd. Te izvozno usmerjene tuje podružnice pritegnejo tudi druge investitorje na te lokacije, vključno s konkurenti (učinek grozdenja, angl. cluster). Vse to generira znatna prelivanja in eksternalije skozi močne vzvratne povezave z domačimi dobavitelji. Restriktivna investicijska klima pa po drugi strani spodbuja usmerjenost NTI v proizvodnjo za domači trg države prejemnice. Tovrstne operacije so običajno manj dinamične, tovrstne podružnice pa so deležne manjše pozornosti tujih matičnih podjetij, kar vodi v počasnejše prenašanje in osvajanje novih tehnologij in drugih razvojnih virov.

zunanjetrgovinski režim in režim za NTI spodbujajo učinke prelivanja. Balasubramanyam, Salisu in Sapsford (1996, 1999) potrjujejo tak pogled z ugotovitvijo, da je prispevek NTI k rasti značilno večji v navzven usmerjenih ali nevtralnih trgovinskih režimih kot pa v režimih, ki sledijo uvozno substitutivni strategiji (Lim 2001).

Tudi Moran (1998) izpostavlja investicijsko klimo kot pomembno determinanto obsega prelivanj. Navaja tri tipe omejitev, ki omejujejo pozitivne neposredne učinke in prelivanja z NTI:

- a) Omejevanje tujega lastništva. Mansfield in Romero (1980) sta ugotovila, da matična podjetja prenašajo tehnologijo podružnicam, ki so v njihovi polni lasti, za eno tretjino hitreje kot skupnim naložbam ali licenčnim partnerjem. Doner (1995) je ugotovil podobno.
- b) Zahteve glede nacionalne vsebine oziroma deleža domačih inputov v proizvodih tujih podružnic. Ernst (1998) je ugotovil, da NTI, ki so omejene z zahtevami glede domače vsebine, zaostajajo v uporabi naprednejših menedžerskih sistemov
- c) Po Kokku in Blomstromu (1995) je postavljanje nekih posebnih zahtev o obnašanju tujih podružnic negativno korelirano s prilivi tehnologije v državo prejemnico NTI.

Na osnovi ugotovitev gornjih študij Moran zaključuje, da bodo v primeru tujih podružnic, ki delujejo pod zgornjimi omejitvami, prelivanja manjša, ali celo negativna.

V literaturi lahko najdemo še nekatere druge determinante prelivanj z NTI:

- a) Sgard (2001) na temelju madžarskega primera navaja, da so eksternalije povezane z NTI geografsko določene. Na Madžarskem imajo od njih koristi predvsem podjetja v najbolj razviti regiji, ki je bližje mejam EU. NTI imajo torej negativen vpliv na regionalne neenakosti, čeprav v celoti gledano podpirajo mednarodno konvergenco države.
- b) V primeru prelivanj z NTI na Madžarskem, se zdi, da je na delu tudi učinek aglomeracije. To pomeni, če naj NTI prinesejo pozitivne učinke prelivanj, morajo tuja podjetja predstavljati znaten delež gospodarstva države prejemnice. Če hočemo, da pride do eksternalij, morajo podjetja proizvajati v bližini eden drugega (Sgard 2001).
- c) Nekateri raziskovalci so testirali, ali obstajajo kakšne razlike v prelivanjih z NTI glede na tip lastništva tujih podružnic. V nasprotju z Moranom (1998) Lim (2001) meni, da ne obstaja nikakršen neposreden sistematičen dokaz, da so prelivanja od podružnic v polni tuji lasti, ki se ne soočajo z omejitvami, večja kot v primeru podružnic, ki se soočajo z zahtevami glede domače vsebine, ali skupnih naložb in licenčnih partnerjev.
- č) Niz avtorjev je analiziralo, ali so prelivanja povezana s tem, če je bila tuja podružnica vzpostavljena kot akvizicija/skupna naložba ali kot nova (začetna) tuja naložba. Pojavlja se namreč trditev, da akvizicije/skupne naložbe kažejo večjo nagnjenost k lokalnim dobaviteljem kot nove (začetne) tuje naložbe. Empirični dokazi le delno potrjujejo to tezo (o tem podrobneje v tretjem delu besedila).

- d) Ornaghi (2004), ki je analiziral 2.000 španskih industrijskih podjetij v obdobju 1990-1999, je skonstruiral različne mere absorpcijske sposobnosti glede na osnovne značilnosti podjetij. Ugotovil je, da je bil vpliv difuzije znanja bolje ocenjen, ko je spremenljivko prelivanja izračunal z uporabo velikosti podjetij kot merila za razlike v absorpcijski sposobnosti.

Še ena možna determinanta prelivanj znanja in prelivanj z NTI, ki pa v analizirani literaturi ni omenjena, je velikost gospodarstva države prejemnice. Logično se zdi, da mora gospodarstvo države prejemnice imeti določeno kritično velikost, da bi tuje podružnice sploh lahko angažirale domače dobavitelje in vplivale na domače konkurente. To se zdi še posebej relevantno v primeru domačih dobaviteljev, to je v primeru vzratnih vertikalnih prelivanj.¹⁵

5 Zaključek

Literatura o prelivanjih z NTI ne kaže enotnih empiričnih rezultatov. Empirične analize kažejo pozitivne, nevtralne kot tudi negativne učinke prelivanj z NTI. Analize kažejo, da lahko prihaja do prelivanj z NTI, vendar se to ne dogaja povsod v istem obsegu, prav tako ni močnega konsenza o dometu prelivanj, povezanih z NTI, niti o smeri povezanosti vzrokov in posledic. Če študije primerov in ekonometrične analize na nivoju panog v glavnem kažejo pozitivna prelivanja z NTI, so danes prevladujoče študije, ki temeljijo na individualnih panelnih podjetniških podatkih, precej bolj pesimistične. Pretežno namreč govorijo o nesignifikantnih, nevtralnih ali delo negativnih učinkih tujih podružnic na produktivnost domačih podjetij. Pri tem pa je pomembno, da so se v zadnjem času tudi pri teh študijah zgodili nekateri vsebinski in metodološki premiki, ki nakazujejo bolj pozitivne rezultate prelivanj z NTI. Gre predvsem za ločevanje med vertikalnimi in horizontalnimi prelivanji, pri čemer se učinki prvih kažejo precej pomembnejši in bolj pozitivni za uporabo Olley-Pakesove metode v ocenjevanju prelivanj, za boljše ocene dejanske prisotnosti NTI in še za nekatere druge metodološke novosti. Čeprav ti najnovejši bolj pozitivni rezultati prelivanj z NTI prihajajo iz študij le za nekatere države, obstajajo razlogi za trditev, da lahko te ugotovitve apliciramo tudi na druge države. Z drugimi besedami, pričakujemo lahko, da bodo vsebinske in metodološke izboljšave empiričnega analiziranja prelivanj z NTI v prihodnje pripeljale do bolj pozitivnih ocen teh prelivanj nasploh.

Nadaljnje delo na teoretičnem in empiričnem analiziranju prelivanj z NTI se bo moralo bolj posvetiti predvsem osnovnim problemom merjenja prelivanj znanja, ki je v tem, da se ta prelivanja običajno merijo na posreden način, to je preko prelivanj produktivnosti. Problem izhaja iz neuspeha, da bi bolje razumeli in identificirali natančne mehanizme in kanale, preko katerih NTI omogočajo prelivanje znanja. Še veliko dela je potrebno, preden bomo sposobni natančno

¹⁵ Za širšo analizo absorpcijske sposobnosti in transfera tehnologije gl. Cameron (1996), Cameron, Proudman in Redding (1998), Griffith, Redding in Simpson (2004).

opisati procese prelivanja in identificirati kanale prelivanja opredmetenega in neopredmetenega znanja. Šele to pa nam bo omogočilo oceno, kdo ima največ koristi od prelivanj in zakaj. Na koncu koncev, kot pravi Keller (2004), bi bilo dobro vedeti, ali so prelivanja z NTI v bogatejših in revnejših državah enako močna in predvsem ali so kvantitativno dovolj velika, da upravičujejo velike subvencije, ki jih vlade dajejo, da bi pritegnile MNP.

Prav dejstvo, da države po vsem svetu namenjajo veliko denarja za to, da bi pritegnile NTI, je osnovni razlog za velik pomen, ki ga ima ugotavljanje dejanske smeri, obsega in narave prelivanj z NTI. V skladu s tradicijo endogenih teorij rasti je osnovni argument za subvencioniranje NTI prelivanje znanja, do katerega prihaja, ali naj bi prihajalo z NTI. NTI vodijo v transfer tehnologije in s tem v povečanje produktivnosti domačih podjetij. Subvencioniranje NTI je upravičeno le, če NTI generirajo znatne pozitivne eksternalije ali tehnološka prelivanja v smeri domačih podjetij. Sedanji dvoumni rezultati analiz o prelivanjih z NTI napeljujejo na zaključek, da politika spodbujanja NTI v tistem delu, ki se argumentira s prelivanju znanja in produktivnosti iz tujih podružnic v domača podjetja, morda ni vedno in povsod smiselna.

Pri tem tudi ni vseeno, ali gre pri prelivanjih z NTI dejansko za prelivanje znanja ali pa le za povečanje produktivnosti domačih podjetij zaradi večje konkurence. Do tehnoloških prelivanj prihaja, ko domača podjetja povečujejo svojo učinkovitost s tem, da kopirajo tehnologijo tujih podružnic ali jo izboljšujejo v stikih z njimi. Za drugačna prelivanja pa gre, ko vstop MNP privede do ostrejšje konkurence na domačem trgu, kar sili domača podjetja v bolj učinkovito uporabo obstoječih virov in v iskanje novih tehnologij. Če so prelivanja znanja/tehnologije razlog, da vlada subvencionira prilive NTI, pa to ne velja, kadar je povečana produktivnost domačih podjetij le posledica povečane konkurence, saj se konkurenco lahko poveča tudi na druge načine in ne le z NTI.

Literatura

1. Aghion, P. and P. Howitt (1992). »A Model of Growth through Creative Destruction«. *Econometrica*, 60: 323-351.
2. Aghion, P. and P. Howitt (1997). *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, MA.: MIT Press.
3. Aghion, P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith and P. Howitt (2002). »Competition and Innovation: An Inverted U Relationship«. *NBER Working Paper Series, Working Paper 9269*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
4. Aitken, B. J. and A. E. Harrison (1999). »Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investments? Evidence from Venezuela.« *American Economic Review*, 89: 605-618.
5. Altenburg, T. (2000). »Linkages and Spillovers between Transnational Corporations and Small and Medium-sized Enterprises in Developing Countries: Opportunities and Best Policies«. In UNCTAD, *TNC-SME Linkages for Development: Issues-Experiences-Best Practices*. New York and Geneva: United Nations.
6. Alvarez, R. and R. Robertson (2004). »Exposure to foreign markets and plant level innovation: evidence from Chile and Mexico«. *Journal of International Trade and Economic Development*, 13(1): 57-87.
7. Alvarez, I., J. P. Damijan, and M. Knell (2002). »Do Spanish Firms Get Technology through FDI and Trade?« *Mimeo*. Madrid: University of Madrid.
8. Balasubramanyam, V. N., M. Salisu and D. Sapsford (1996). »Foreign Direct Investment and Growth in EO and IS Countries«. *Economic Journal*, 106: 92-105.
9. Balasubramanyam, V.N., M. Salisu and D. Sapsford (1999). »Foreign Direct Investment as an Engine of Growth«. *Journal of International Trade and Economic Development*, 8(1): 27-40.
10. Barry, F., H. Görg, and E. Strobl (2002). »Productivity spillovers and labour-market crowding out: interactions between foreign and domestic firms in Irish manufacturing«. *Mimeo*. Dublin: University College Dublin.
11. Belderbos, R., G. Capannelli and K. Fukao (2001). »Backward vertical linkages of foreign manufacturing affiliates: Evidence from Japanese multinationals.« *World Development*, 29(1): 189-208.
12. Blalock, G. (2001). »Technology from Foreign Direct Investment: Strategic Transfer through Supply Chains.« *Mimeo*. Berkeley, University of California.
13. Blalock, G. and P. Gertler (2002). »Technology Diffusion from Foreign Direct Investment through Supply Chains«. *Working paper*. Berkeley: Haas School of Business, University of California.
14. Blanchard, O. (1997). *The Economics of Post-Communist Transition*. Oxford: Oxford University Press.
15. Blomström, M. (1986). Foreign investment and productive efficiency: the case of Mexico«. *Journal of Industrial Economics*, 35: 97-112.
16. Blomström, M., S. Globerman and A. Kokko (2000). »The Determinants of Host Country Spillovers from Foreign Direct Investment. *CEPR Discussion Paper 2350*. London: Centre for Economic Policy Research.
17. Blomström, M. and A. Kokko (1998). »Multinational corporations and spillovers«. *Journal of Economic Surveys*, 12: 247-277.
18. Blomström, M., A. Kokko and M. Zejan (1994). »Host Country Competition and Technology Transfer by Multinationals«. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 130; 521-533.
19. Blomström, M., R. E. Lipsey and M. Zejan (1994). »What Explains developing Country Growth?« *NBER Working Paper Series, Working Paper 4132*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
20. Blomström, M. and H. Persson (1983). »Foreign investment and spillover efficiency in an underdeveloped economy: evidence from the Mexican manufacturing industry«. *World Development*, 11: 493-501.
21. Blomström, M. F. and F. Sjöholm (1999). »Technology Transfer and Spillovers: Does Local Participation with Multinationals Matter?« *European Economic Review*, 43: 915-923.

22. Blomström, M. and E. Wolff (1994). »Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico.« In: W. Baumol, R. Nelson, and E. Wolff (eds.), *Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence*. Oxford: Oxford University Press.
23. Blundell, R., R. Griffith and Van Reenen (1999). »Market Share, Market Value and Innovation in a Panel of British manufacturing Firms«. *Review of Economic Studies*, 66: 529:554.
24. Borensztein, E., J. De Gregorio, and J. W. Lee (1998). »How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?« *Journal of International Economics*, 45: 115-135.
25. Branstetter, L. (2001). »Is foreign direct investment a channel of knowledge spillovers? Evidence from Japan's FDI in the United States«. *NBER Working Paper Series, Working Paper 8015*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
26. Cameron, G. (1996). »Catchup and Leapfrog between the USA and Japan«. Chapter 6 of D. Phil. Thesis, *Mimeo*. Oxford: Nuffield College, University of Oxford.
27. Cameron, G., J. Proudman and S. Redding (1998). »Productivity Convergence and International Openness«. Chapter 6 in: J. Proudman and S. Redding (eds.), *Openness and Growth*. London: Bank of England.
28. Cameron, G., J. Proudman and S. Redding (2003). »Technological convergence, R&D, trade and productivity growth«. *European Economic Review*.
29. Caves, R. E (1996). *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, second edition. Cambridge: Cambridge University Press.
30. Caves, R. E (1974). »Multinational Firms, Competition, and Productivity in Host Country Markets«. *Economica*, 41: 176-193.
31. Cohen, W. and D. Levinthal (1989). »Innovation and learning: The two faces of R&D«. *Economic Journal*, 99: 569:596.
32. Damijan, J. P. and M. Knell (2002). »Impact of privatization methods on the accessibility of local firms to international knowledge spillovers through trade and foreign investment: Evidence from Estonia and Slovenia.« *Mimeo*. Oslo: University of Oslo.
33. Damijan, J. P., M. Knell, B. Majcen and M. Rojec (2003a). »The role of FDI, R&D accumulation and trade in transferring technology to transition countries: evidence from firm panel data for eight transition countries«. *Economic Systems*, 27: 189-204.
34. Damijan, J.P., M. Knell, B. Majcen and M. Rojec (2003b). »Technology Transfer through FDI in Top-10 Transition Countries: How Important are Direct effects, Horizontal and Vertical Spillovers«. *William Davidson Working Paper Number 549*. Ann Arbor: The William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.
35. Djankov, S. and B. Hoekman (2000). »Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises.« *World Bank Economic Review*, 14(1): 49-64.
36. Doner, R. (1995). »Notes on the Automotive Sector in Malaysia«. *Mimeo*. Atlanta, Georgia: Emory University.
37. Eaton, J. and S. Kortum (1999). »International Patenting and Technology Diffusion: Theory and Measurement«. *International Economic Review*, 40: 537-570.
38. Eaton, J. and S. Kortum (1996). »Trade in Ideas: Patenting and Productivity in the OECD.« *Journal of International Economics*, 40: 251-271.
39. Ernst, D. (1998). »Globalization, Convergence, and Diversity: The Asian Production Networks of Japanese Electronics Firms«. In D. Ernst and S. Haggard (eds.), *Rivalry or Riches: International Production Networks in Asia*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
40. Fagerberg, J. (2005). »Innovation: A guide to the Literature«. In J. Fagerberg, D.C. Mowery and R.R. Nelson (eds.), *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford: Oxford University Press.
41. Girma, S., D. Greenaway, and K. Wakelin (2001). »Who Benefits from Foreign Direct Investment in the UK?« *Scottish Journal of Political Economy*, 48: 119-133.
42. Globerman, S. (1979). »Foreign Direct Investment and Spillover' Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries.« *Canadian Journal of Economics*, 12: 42-56.
43. Globerman, S., A. Kokko and F. Sjöholm (2000). »International Technology Diffusion: Evidence from Swedish Patent Data«, *Kyklos*, 53: 17-38.
44. Görg, H. and D. Greenaway (2001). »Foreign Direct Investment and Intra-Industry Spillovers: A Review of the Literature.« *GEP Research Paper 2001/37*.
45. Görg, Holger and Strobl, Eric (2001). »Multinational Companies and Productivity Spillovers: A Meta Analysis«. *The Economic Journal*, 111: 723-739.
46. Görg, Holger and Strobl, Eric (2004). »Foreign Direct Investment and Local Economic Development: Beyond Productivity Spillovers«. *GEP Research Papers 04/11*.
47. Griffith, R., S. Redding and H. Simpson (2004). »Foreign Ownership and Productivity: New Evidence from the Service Sector and the R&D Lab«. *CEP Discussion Paper No 649*. London: Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
48. Griliches, Z. (1980). »Returns to R&D expenditures in the private sector«. In K. Kendrick and B. Vaccara (eds.), *New Developments in Productivity Measurement*. Chicago, IL.: Chicago University Press.
49. Griliches, Z. and F. Lichtenberg (1984). R&D and productivity growth at the industry level: Is there still a relationship. In Z. Griliches (ed.), *R&D, Patents and Productivity*. Chicago, IL.: NBER and Chicago University Press.
50. Grossman, G. and E. Helpman (1991). *Innovation and Growth in the World Economy*. Cambridge, MA.: MIT Press.
51. Haddad, M. and A. Harrison (1993). »Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investments? Evidence from Panel Data for Morocco.« *Journal of Development Economics*, 42: 51-74.
52. Hanson, G. (2001). »Should Countries Promote Foreign Direct Investment?« *G-24 Discussion Paper Series*. New York and Geneva: United Nations.

53. Hall, B. and J. Mairesse (1995). »Exploring the relationship between R&D and productivity in French manufacturing firms«. *Journal of Econometrics*, 65: 263-294.
54. Harrison, A. (1996). »Determinants and Effects of Direct Foreign Investment in Cote d'Ivoire, Morocco, and Venezuela«. In M.J. Roberts and J.R. Tybout (eds.), *Industrial Evolution in Developing Countries*. Oxford: Oxford University Press.
55. Haskel, J., S. Pereira and M. Slaughter (2001). »Does inward foreign direct investment boost the productivity of domestic firms?« Paper presented at the NBER Summer Institute, August.
56. Hoppe, M. (2005). »Technology Transfer through Trade«. *Nota di Lavoro 19.2005*. Milano: Fondazione Eni Enrico Mattei.
57. Imbriani, C. and F. Reganati (1997). »International Efficiency Spillovers into the Italian manufacturing Sector - English Summary«. *Economia Internazionale*, 50: 583-595.
58. Keller, W. (2002a). »Geographical localization of international technology diffusion«. *American Economic Review*, 92: 120-142.
59. Keller, W. (2002b). »Trade and the transmission of technology«. *Journal of Economic Growth*, 7: 5-24.
60. Keller, W. (2004). »International Technology Diffusion«. *Mimeo*. University of Texas, National Bureau of Economic Research, Centre for Economic Policy Research.
61. Keller, W. and S. R. Yeapl (2003). »Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm Level Evidence from The United States«. *Working Paper 9504* (February). Cambridge: National Bureau of Economic Research.
62. Kinoshita, Y. (2000). »R&D and Technology Spillovers via FDI: Innovation and Absorptive Capacity.« *Mimeo*, Prague: CERGE-EI.
63. Kokko, A. (1992). »Foreign Direct Investment, Host Country Characteristics, and Spillovers.« *Mimeo*. Stockholm: The Economic Research Institute.
64. Kokko, A. (1994). »Technology, Market Characteristics and Spillovers.« *Journal of Development Economics*, 43: 279-293.
65. Kokko, A. (1996). »Productivity spillovers from competition between local firms and foreign affiliates.« *Journal of International Development*, 8: 517-530.
66. Kokko, A. and M. BlomstrSm (1995). »Policies to Encourage Inflows of technology through Foreign Multinationals«. *World Development*, 23(3): 459-468.
67. Kokko, A., R. Tansini and M. Zejan (1996). »Local Technological capability and Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector«. *Journal of Development Studies*, 34: 602-611.
68. Konings, J. (2001). »The Effects of Foreign Direct Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies.« CEPR Discussion Paper 2586.
69. Kugler, M. (2002). »The Diffusion of Externalities from Foreign Direct Investment: Theory ahead of Measurement«. *Working paper*. Southampton, UK: University of Southampton.
70. Lall, S. (1980). »Vertical Interfirm Linkages in LDCs: An Empirical Study«. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 42: 203-226.
71. Lall, S. (1992). »Technological capabilities and Industrialization«. *World Development*, 20(2): 165-186.
72. Larrain, B.F., L. Lopez-Calva and A. Rodriguez-Clare (2000). »Intel: A Case Study of Foreign Direct Investment in Central America«. *Working Paper No. 58*. Center for International Development, Harvard University.
73. Lim, E.G. (2001). »Determinants of, and the Relation Between Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature«. *IMF Working Paper WP/01/175*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
74. Mansfield, E. (1980). »Basic research and productivity increase in manufacturing«. *American Economic Review*, 70: 863-873.
75. Mansfield, E. and M. Romero (1980). »Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by U.S. Based Firms.« *Quarterly Journal of Economics*, 95: 737-750.
76. Markusen, J. and A. Venables (1999). »Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development«. *European Economic Review*, 43: 335-356.
77. Mohnen, P. (1996). »R&D externalities and productivity growth«. *Science, Technology and Innovation*, 18: 39-66.
78. Moran, T. (1998). »Foreign Direct Investment and Development: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition«. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
79. Moran, T. (2001). *Parental Supervision: the new paradigm for foreign direct investment and development*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
80. Moverly, D. C. and J. E. Oxley (1995). »Inward technology transfer and competitiveness: the role of national innovation systems«. *Cambridge Journal of Economics*, 19: 67-93.
81. Nickel, S. (1996). »Competition and Corporate performance«. *Journal of Political Economy*, 104: 724-746.
82. Ornaghi, C. (2004). »From Innovation to Productivity«. *Ph. D. Dissertation*. Madrid: Universidad Carlos III de Madrid, Departamento de Economia.
83. Rhee, J. W. and T. Belot (1990). »Export Catalysts in Low-Income Countries: A Review of Eleven Success Stories«. *World Bank Discussion paper No. 72*. Washington, D.C.: The World Bank.
84. Rodriguez-Clare, A. (1996). »Multinationals, Linkages, and Economic Development«. *American Economic Review*, 86: 852-873.
85. Rodrik, D. (1999). »The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work«. *Policy Essay No. 24*. Washington, D.C.: Overseas Development Council.
86. Romer, P. (1990). »Endogenous Technological Change«. *Journal of Political Economy*, 98: S71-S102.
87. Saggi, K. (2002). »Backward Linkages under Foreign Direct Investment«. *Mimeo*. Southern Methodist University.
88. Schoors, K. and B. van der Tol (2001). »The Productivity Effect of Foreign Ownership on Domestic Firms in Hungary.« *Mimeo*, University of Gent.

89. Segerström, P., T. C. A. Anant and E. Dinopoulos (1990). »A Schumpeterian model of the product life cycle«. *American Economic Review*, 80: 1077-1092.
90. Sgard, J. (2001). »Direct Foreign Investments and Productivity Growth in Hungarian Firms, 1992-1999«. *Document de travail no 01.19* (Decembre). Paris: CEPII - Centre d'etudes prospectives et d'informations internationales.
91. Singh, J. (2003). »Knowledge Diffusion and Multinational Firms: Evidence Using Patent Citation Data«. *Working Paper*. Graduate School of Business Administration and department of Economics, Harvard University.
92. Sjöholm, F. (1999). »Technology Gap, Competition, and Spillovers from Direct Foreign Investment: Evidence from Establishment Data«. *Journal of Development Studies*, 36(1): 53-73.
93. Smarzynska, B. (2001). »Spillovers from Foreign Direct Investment through Backward Linkages: Does Technology Gap Matter?«. *Mimeo*. Washington, D.C.: The World Bank.
94. Smarzynska, B. K. (2003). »Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages«. *William Davidson Working Paper Number 548 (March)*. Ann Arbor, The William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.
95. Smarzynska, B. and M. Spatareanu (2002). »FDI Spillovers Through Backward Linkages in Romania: Some Determinants.« *Mimeo*. Washington, D.C.: The World Bank.
96. Smolny, W. (2000). *Endogenous Innovations and Knowledge Spillovers*. Heidelberg: Physica-Verlag.
97. Toth, I. J. and A. Semjen (1999). »Market Links and Growth Capacity of Enterprises in a Transforming Economy: The case of Hungary«. In I.J. Toth and A. Sjemjen, *Market Links, Tax Environment and Financial Discipline of Hungarian Enterprises*. Budapest: Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences.
98. UNCTAD (2000). *World Investment Report 2000*. New York and Geneva: United Nations.
99. UNCTAD (2001). *World Investment Report 2001*. New York and Geneva: United Nations.
100. Xu, B. (2000). »Multinational Enterprises, Technology Diffusion, and Host Country Productivity Growth«. *Journal of Development Economics*, 62: 477-493.
101. Wang, Jian Ye (1989). »Essays on International Trade, Technology Transfer and Growth«. *Ph. D. Dissertation*. Columbia University.

dr. Art Kovačič

Asistent-specialist

Inštitut za ekonomska raziskovanja

dr. Renata Slabe Erker

Raziskovalno-razvojna sodelavka

Inštitut za ekonomska raziskovanja

OD KONCEPTA TRAJNOSTI K EKO-SOCIALNEMU MODELU TRŽNEGA GOSPODARSTVA IN MERJENJE NJEGOVEGA URESNIČEVANJA

From the Sustainability Concept to the Eco-Social Market Economy Model and Measuring its Performance

Izvleček

UDK: 330.341.4:504.03(4)

Države članice EU so sprejele koncept trajnostnega razvoja v svojih dokumentih, vključno s strateškimi usmeritvami. Zato pomeni vstop v EU tudi uvedbo libbonske strategije konkurenčnosti in goethenburške strategije trajnostnega razvoja. Slovenija je torej sprejela evropski pravni red, ker je bil to pogoj za vstop v EU, in z njim tudi višje kulturne in okoljske standarde. V prispevku skušamo operacionalizirati koncept trajnostnega razvoja v eko-socialnem modelu tržnega gospodarstva, ki se zdi danes v evropskem prostoru najperspektivnejši in verjamemo, da garancija za uresničevanje trajnosti v Sloveniji. Za merjenje njegovega uresničevanja pa predlagamo sistem trajnostnih kazalcev.

Ključne besede: rast, razvoj, trajnostni razvoj, eko-socialni model tržnega gospodarstva, sistem kazalcev, benchmarking

Abstract

UDC: 330.341.4:504.03(4)

The EU countries have accepted the concept of sustainable development in their documents, including the strategic guidelines. Therefore, entrance to the EU is also dependent upon the implementation of the Lisbon Strategy of Competitiveness and the Goethenburg Strategy of Sustainable Development. Thus, Slovenia accepted the European *acquis communautaire* because it was a condition for entrance to the EU, and at the same time the country accepted higher cultural and environmental standards. In the article we try to apply the concept of sustainable development operative to an eco-social market economy model, which seems to be the most promising model in Europe and, we believe, the guarantee for achieving sustainability in Slovenia. For measuring its realisation, we propose the system of sustainable indicators.

Key words: growth, development, sustainable development, eco-social market economy model, system of indicators, benchmarking

JEL: 010

1 Uvod

Države spremljajo relativni nacionalni položaj in razvoj v mednarodnih publikacijah, kot so npr. IMD, WEF, WB, OECD, GEM ali EUROSTAT. Večina evropskih držav hkrati razvija svoje sisteme kazalcev trajnostnega razvoja, ki podrobneje zajamejo nacionalne probleme in so namenjeni usmerjanju in povezovanju politik. V članku obravnavamo problem, kakšen sistem kazalcev bi bil najprimernejši za Slovenijo ob upoštevanju konceptualnega in širšega teoretičnega napredka na področju trajnostnega razvoja.

Trajnostni razvoj je opredeljen kot razvoj, ki integrira gospodarske, socialne in okoljske cilje družbe z namenom maksimiranja človekove blaginje danes, ne da bi ogrozili prihodnje generacije pri zadovoljevanju njihovih potreb. Praktično pa ta koncept zahteva večjo makroekonomsko stabilnost, politično in gospodarsko moč državljanov in zato bolj izenačeno obravnavo spolov, napredek v javnem zdravstvu, višjo vključenost v izobraževalni sistem, lažji dostop do stanovanj, bolj učinkovit javni transportni sistem, varnejša delovna mesta, večjo materialno in energetska učinkovitost, manjšo porabo strupenih kemikalij idr. (Pyle in Forrant 2002).

V prispevku bomo najprej prikazali, kako trajnostni razvoj nadgrajuje klasični koncept gospodarske rasti, to je upravljanje premoženja, ki zagotavlja čim večjo rast. Nato bomo obravnavali prepletenost in soodvisnost gospodarstva, sociale in okolja, ki določa kakovost življenja. Poiskali bomo vzrode doseganja višje trajnosti in kakovosti življenja ter nakazali uresničevanje eko-socialnega modela gospodarstva. V drugem delu bomo predstavili benchmarking metodo za spremljanje trajnosti in konkurenčnosti in nazadnje še sistem kazalcev trajnostnega razvoja za Slovenijo, ki je bil razvit v okviru raziskave »Soodvisnost komponent trajnostnega razvoja pri vključevanju Slovenije v EU«. Zaključili bomo z razmišljanjem o pripravljenosti na prihodnost.

2 Rast in razvoj

Izhodišče za proučevanje teorije *gospodarske rasti* je Solowov model rasti (1956): $Q(t)=F(K(t), A(t)L(t))$, kjer je Q proizvodnja, K kapital, L delo ter A znanje. Gospodarska rast je definirana kot povečanje agregatne proizvodnje (Q) ali potrošnje (C). Poudariti je treba, da se meri rast v vrednosti in ne v fizičnih enotah, zato sama rast ne pomeni nujno povečano porabo materiala in energije. Model je osnova ugotavljanja gospodarske konvergence, ki se meri s kapitalom na zaposlenega (K/L) ter s proizvodnjo na zaposlenega (Q/L). Rast proizvodnje na enoto dela je definirana kot stopnja tehnološkega napredka, pri enaki učinkovitosti zaposlenih. Tudi kapitalska intenzivnost lahko spodbudi tehnološki napredek, ne pomeni pa kapitalska intenzivnost že sama po sebi tehnološkega napredka. Naravni viri, onesnaževanje, energetska intenzivnost niso uporabljeni v osnovnih modelih rasti. Novejši modeli gospodarske rasti, pa upoštevajo tudi okoljske omejitve, ki vplivajo na dolgoročno rast standarda ter kakovost življenja.

Stabilna gospodarska rast omogoča lažje reševanje temeljnega ekonomskega problema, tj. zadovoljitve rastočih potreb prebivalstva z omejenimi viri. Večina makroekonomistov razume pod pojmom gospodarska rast samo povečevanje agregatne ponudbe (Solow 1970; Kuznets 1964; Stiglitz 1969). Rostow (1960) je v svoji knjigi »The Stages of Economic Growth« pojasnil, da država napreduje skozi različne razvojne faze, ko dosega zastavljene gospodarske in socialne cilje. To je bil začetek teorije gospodarskega razvoja.

V ekonomski literaturi se uporabljata izraza gospodarska rast (angl. economic growth) in gospodarski razvoj (angl. economic development). Znani ekonomisti so opredeljevali gospodarsko rast in gospodarski razvoj različno (Cvetanovic 1997). Veliko avtorjev poudarja pri *gospodarskem razvoju* tudi razvoj človeškega kapitala ter spreminjanje posameznika skozi časovno obdobje (Herrick in Kindleberger 1983). Razvoj je usklajen proces v katerem prihaja do sprememb v gospodarstvu, institucionalnem sistemu in zavesti človeka, kot najpomembnejšega dejavnika razvojne dinamike. Spremembe se kažejo v cenah blaga in storitev ter v celotnem ekonomsko-socialnem sistemu preko ekonomskih, tehnoloških, političnih, zgodovinskih ter kulturnih dejavnikov (Lewis 1994).

Gospodarski razvoj je kompleksna kategorija, ki zajema tudi cel spekter družbeno-ekonomskih sprememb (še posebej v smislu kakovosti): strukturne, institucionalne, tehnološke ... Če država na primer povečuje svoj BDP, ob tem pa pogloblja dohodkovne neenakosti, gre za doseganje gospodarske rasti brez razvoja. Brez napredka na socialnem področju (šolstvo, zdravstvo, socialni transferji, delovanje institucij, participativnost, integracija ...) je namreč doseganje dolgoročnega razvoja nemogoče. Herrick in Kindleberger (1983) navajata šest elementov, ki opredeljujejo nivo in dinamiko razvoja posamezne države: (1) zemlja ter drugi naravni viri, (2) fizični kapital, (3) delo in človeški kapital, (4) zaposlenost in distribucija dohodka, (5) tehnološke spremembe in (6) organizacija. V makroekonomski literaturi se pogosto kot komponente razvoja navajajo: naravni viri, delo, kapital in podjetništvo. Naravni viri so viri v naravi primerni za izkoriščanje, npr. tla, voda, rude, biotsko bogastvo (les, zelišča, plodovi) (Lah 2001, 124). Delo predstavlja umske in fizične sposobnosti, ki jih posameznik uporablja v procesu proizvodnje. Kapital so fizična in finančna sredstva, potrebna za proizvodnjo. Podjetništvo pa zajema razne delovne, upravljaljske in organizacijske sposobnosti posameznika (Herrick in Kindleberger 1983). Samuelson in Nordhaus (1995) poudarjata, da lahko, ne glede na to, ali je neka država bogata ali revna, njen napredek spremljamo na štirih ravneh. To so: (1) človeški proizvodni dejavniki (ponudba delovne sile, njena izobrazba, organizacijske sposobnosti, disciplina, motiviranost); (2) naravni proizvodni dejavniki (zemlja, energetska ter surovinska bogastva, voda); (3) akumulacija kapitala (stroji, podjetja, ceste) in (4) tehnologija (znanost, inženiring).

Trajnostni razvoj je takšen razvoj, ki zadovoljuje potrebe sedanjih generacij brez ogrožanja potreb prihodnjih generacij. Medtem ko sile trga in vladne politike spodbujajo gospodarski razvoj, lahko le-ta ogroža naravne procese,

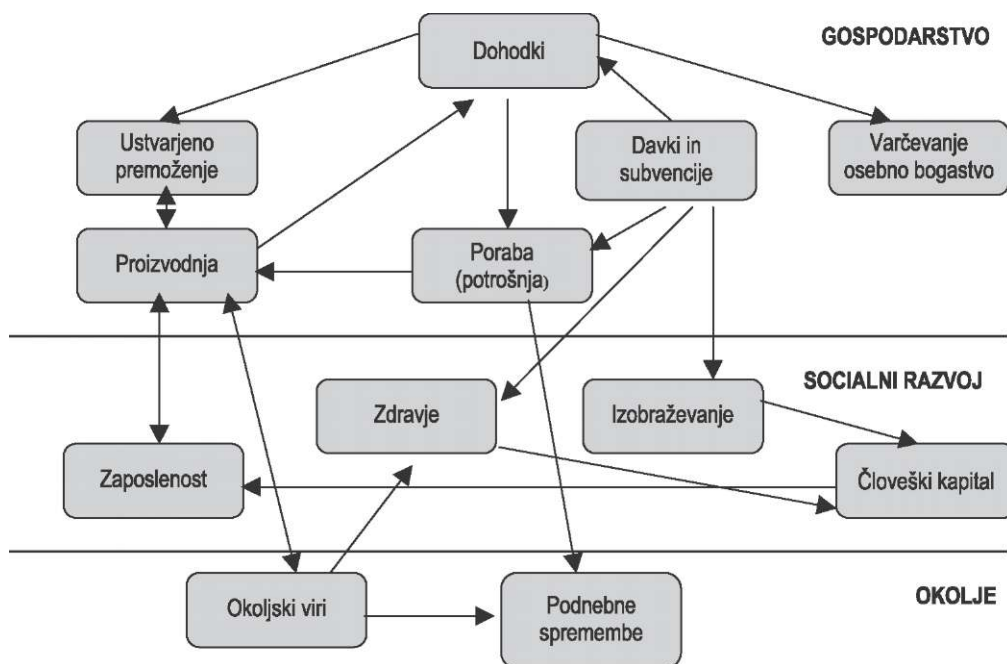
pretirano izrablja naravne vire in vodi v slabo socialno stanje. Trajnostni razvoj zahteva dolgoročno uravnano poslovno dejavnost, ki stremi k optimalnemu dobičku, s čim manjšo in trajnostno rabo naravnih virov. Položaj, ko umazani sektorji predelovalne industrije (rudarstvo, kemična industrija) izkazujejo višjo rast od povprečne rasti v industriji, pa je dolgoročno nevzdržen.

3 Prek trajnosti do višje kakovosti življenja

Gospodarski, socialni in okoljski dejavniki razvoja so vedno bolj prepleteni in soodvisni. Socialni in okoljski elementi so posebej pomembni z vidika dolgoročnega razvoja, kljub temu pa z vidika kratkoročne gospodarske usmeritve držav velikokrat izgubljajo svoj pomen. Socialna in okoljska politika se prepogosto oblikujeta samostojno brez proučevanja vplivov, ki jih imata na gospodarski razvoj, in posledic, ki sledijo. Zato je proučevanje trajnostnega razvoja preko medsebojne povezanosti posameznih področij nujno, saj služi lažjemu oblikovanju integralnih smernic vladnih politik.

Trajnostni razvoj pomeni odklik od statičnega gledanja na obstoječe stanje ter se osredotoča na proces sprememb skozi daljše obdobje, pri čemer se uporaba naravnih virov, usmerjanje investicij, tehnološki razvoj, ter institucionalni napredek prilagaja potrebam sedanjih in prihodnjih generacij. Države morajo zato nekoliko spremeniti delovanje svojih politik. Klasični cilji vlade se nanašajo na zagotavljanje primerne poslovne okolja, enakomerno delitev dohodka, visoko socialno varnost, kakovostno šolstvo in zdravstvo ter na uspešen menedžment gospodarske rasti. *Koncept trajnostnega razvoja pa daje klasičnim vladnim ciljem uteži: večje varstvo okolja, poudarek socialnemu kapitalu, skladen regionalni razvoj ...* Bistvo trajnostnega razvoja je usklajeno delovanje posameznih področij: gospodarstvo (rast v smislu količine in kakovosti); socialno področje (dobro delovanje javnih institucij, socialna stabilnost ter čim večja dohodkovna enakost; okolje (stabilen ekosistem, zdravo okolje, razvoj okolja, varstvo in trajnostna raba naravnih virov). Gospodarstvo ne pomeni v življenju posameznika vse, ampak brez gospodarstva postane tisto vse nič. Ko socialnim, kulturnim in ekološkim potrebam stojijo nasproti gospodarski potenciali, ki ustvarjajo dodano vrednost, nastajajo določena nasprotja, ki se uspešno rešujejo v okviru trajnostnega koncepta. Ključno je predvsem nasprotje med biotsko raznovrstnostjo, mejami narave in človeštvom, njegovimi potrebami in materialnim razvojem, ki izčrpava naravne vire in ni dolgoročno vzdržen.

Razvoj vključuje uporabo človeških, fizičnih, naravnih in finančnih virov na takšen način, da se učinkovito in perspektivno zadovolji povpraševanje na trgih ter druge človekove potrebe. Koncept trajnostnega razvoja se ne usmerja samo na industrijska, komercialna in finančna področja, ampak zajema tudi infrastrukturo, šolstvo, zdravstvo, turizem, okolje itd. Ker je razvoj ne le v interesu javnega sektorja, ampak tudi zasebnega sektorja, je treba doseči *večje upoštevanje socialnih in okoljskih komponent razvoja tudi pri menedžmentu podjetij.*

Slika 1: Primer modela soodvisnosti gospodarskega, socialnega in okoljskega področja

Vir: Frameworks to Measure Sustainable Development (OECD 2000).

Od tod izhaja, daje razvoj trajnostni kadar (i) je življenje kakovostno (revščina je omejena na minimum in s tem je minimirana tudi nevarnost neohranjanja naravnega okolja); (ii) ni izčrpavanja neobnovljivih virov (nafta, premog ...) in (iii) onesnaževanja ni oziroma je minimalno. Pogoji za takšen razvoj pa so: javnofinančno in makroekonomsko ravnotežje; vrhunsko znanje in tehnologije (npr. informatizacija, eko-tehnologije, RR obnovljivih virov ...); kakovost in učinkovitost (povezava s konkurenčnostjo); vrednote in dober sistem izobraževanja, zdravstveno varstvo, družbena vključenost (participativnost in kohezija). To pomeni, daje s trajnostnimi kazalci treba zaobseči predvsem *kakovost življenja, ki je nedvomno povezana s temeljnimi gospodarskimi in socialnimi vsebinami* (zaposlenost - starejši, ženske; življenjski stroški - inflacija; izdatki za izobraževanje; dostop do interneta; stopnja revščine; šolanje; stopnja rasti BDP) *in naravo oziroma okoljem* (energetska intenzivnost, priključenost na kanalizacijo, pitna voda, kakovost zraka, razvoj okolja itd.). Poleg tega je pomembno dati poseben poudarek prostorskemu in regionalnemu razvoju.

4 Eko-socialni model gospodarstva

Razvoj gospodarstva pogojuje njegova internacionalizacija, socialna kohezija, okoljska regulativa in druge vladne politike ter poslovno okolje v državi. V literaturi o gospodarski rasti in razvoju (npr. Romer: Two strategies for economic development, 1992) se poudarja *povečan pomen specialnega znanja kot dejavnika razvoja*. Klasični dejavniki razvoja, kot so varčevanje, investicije, makroekonomska politika, davčne olajšave, ne jamčijo več trajnostne gospodarske rasti, če se ne uspe ustvariti večja vrednost iz

razpoložljivih danosti države (naravni viri, človeški kapital). North (1990) izpostavlja sposobnost institucij, da se prilagajajo spremembam v svetovnem gospodarstvu ter ob tem razvijajo nove zakone ter prakso, ki omogoča gospodarstvu nadaljnji razvoj. Institucionalni napredek je pogojen s specialnim znanjem, ki je pridobljeno ne le v izobraževalnem procesu, ampak predvsem v praksi.

Vloga izobrazbe, zdravja in drugih človekovih kvalitet v razvoju je daljnosežna. S tem ko pridobivajo na pomenu nematerialni dejavniki, postaja vse pomembnejši človekov razvoj. Ljudje (delo) niso le proizvodni dejavnik, ampak so bistvo in cilj razvoja. Razvoj mora povečevati kakovost življenja in biti namenjen ljudem. To, da se ljudi upošteva tudi kot cilj razvoja je bilo vodilo že pri pripravi prvega Poročila o človekovem razvoju (Human Development Report 1990). Vpliv izobraževanja, usposabljanja na delovnem mestu, zdravstva, se kaže ne le v gospodarstvu (povečanje produktivnosti), ampak tudi v družbi nasploh (povečanje ustvarjalnosti). S trajnostnega vidika je treba tudi ohranjati naravo in življenjski prostor ljudi in drugih bitij, kar pa spet lahko dosežemo le, če postavimo v središče razvoja človeka in njegove vrednote.

Države, ki imajo visok dohodek na prebivalca, so običajno tudi visoko uvrščene po indeksu človekovega razvoja. Kakovost življenja pa ni odvisna samo od osebnega dohodka, temveč tudi od drugih gospodarskih, okoljskih in družbenih okoliščin. Na primer epidemiološke razmere, v katerih človek živi, vplivajo na obolevnost in umrljivost. Dostopnost zdravstvene oskrbe in sistem zdravstvenega zavarovanja (javnega in zasebnega) pomembno vplivata na

Slika 2: Povezanost razvojnih sestavin

Vir: Towards Sustainable Development (OECD 2000, 141).

kakovost življenja. Tudi osnovno izobraževanje, urejenost urbanega življenja in številne druge okoliščine sooblikujejo kakovost življenja. Zato lahko trajnostni razvoj proučujemo tudi preko kakovosti življenja. Nekateri socialni kazalci, kot je Ginijev indeks (dohodkovne neenakosti) ali delež prebivalstva, ki živi pod pragom revščine, posredno nakazujejo dostop do naravnih virov in čistega okolja. Tisti del prebivalstva, ki živi pod pragom revščine, je izpostavljen ne-trajnostnim okoliščinam (slaba komunalna opremljenost, umazano okolje, slabe sanitarne razmere). Dohodkovne razlike se povečujejo v večini razvitih držav. V Silicijski dolini ter v Singapurju je dohodek zgornje petine najbogatejših približno desetkrat večji od spodnje petine najrevnejših. Ta trend je posledica zamiranja socialne države, ki sicer zagotavlja socialno pravičnost preko izobraževanja, zdravstva ter socialnih transferjev (Castells in Himanen 2002). V študijah Evropske unije se pogosto uporablja izraz *socialna izključenost* («social exclusion»). Mnoge vlade članic EU so namreč nasprotovale izrazu revščina (angl. poverty), ker so glede merjenja revščine pogledi zelo neenotni. Leta 1974 je Francoz Lenoir v svoji publikaciji »Les Exclus, un Français sur Dix« prvi opredelil pojem socialne izključenosti kot skupino ljudi, ki ni vključena v sistem socialne varnosti.

Evropska komisija opredeljuje socialno izključenost kot posledico neučinkovitosti na štirih ravneh oziroma navaja, da se socialna izključenost pojavlja, ko ne delujejo naslednji sistemi (Mayes, Bergham in Salais 2001): (i) demokratičen in pravni sistem, ki zagotavlja družbeno integracijo, (ii) trg delovne sile, ki zagotavlja gospodarsko integracijo, (iii) sistem nacionalne blaginje, ki spodbuja socialno integracijo, (iv) družine in družbeni sistem, ki zagotavljajo osebno integracijo.

Spreminjajoče tehnologije, intenzivna globalna integracija ter potreba po nadgrajevanju obstoječega znanja močno vplivajo na evropski socialni model. Ker bo imel storitveni sektor vedno večji delež po številu zaposlenih, pomeni to drugačne zahteve glede znanja in izkušenj ter večjo fleksibilnost trga dela (razmah zaposlenosti za skrajšan delovni čas). Evropski izziv ni le dohiti ZDA pri uvajanju informacijske tehnologije, ampak tudi preprečiti, da ne bi ta

proces poslabšal socialne kohezije. Treba je dvigniti raven izobraženosti ter znanja, kar pa je v veliki meri odvisno od socialne politike (Esping-Andersen 2002). Za razliko od prejšnje razvojne paradigme (19. in 20. stoletje), ki je temeljila na velikih količinah fizičnega kapitala, surovin ter neizobražene delovne sile, se nova razvojna paradigma manj naslanja na tradicionalne dejavnike. Razmah informacijske tehnologije ter povečana konkurenca na globalnih trgih sta ustvarila dodaten pritisk na znižanje plač nizko kvalificiranih delavcev. Manjše povpraševanje po nizkokvalificiranih delavcih je povečalo strukturno brezposelnost ter dohodkovne razlike v osemdesetih letih (Hamalainen 2003). Ob tem je tudi v EU vidna visoka brezposelnost, staranje prebivalstva ter s tem povečani stroški pokojninskega in zdravstvenega sistema. Poleg tega so v večini članic EU kriteriji konvergence v monetarno unijo omejili javno porabo ter javno zadolževanje, kar je spet negativno vplivalo na obstoječ socialni model.

Posledično industrijske države v zadnjem času spreminjajo vlogo vlade glede na novo razvojno paradigmo v 21. stoletju, to pomeni, da dajejo drugačno težo glavnima vlogama vlade: (i) gospodarski učinkovitosti ter (ii) socialni koheziji in varstvu okolja. Ker sta si ti dve vlogi često nasprotujoči, je nujno, da vlade najprej namenjajo več pozornosti gospodarski učinkovitosti. Pojasnimo, zakaj tako. Ob naraščajoči globalni konkurenci in večji mobilnosti proizvodnih dejavnikov prihajajo tiste države, ki ne zagotovijo ustreznega institucionalnega in poslovnega okolja za konkurenčno delovanje gospodarstva, v položaj, ko ne morejo konkurirati z vidika globalnih naložb. Ob tem se njihova lokacijska privlačnost zmanjšuje, s tem pa upada tudi gospodarska učinkovitost. Slabša gospodarska učinkovitost dodatno zavira socialne spremembe v prihodnosti, ko manjši davčni prihodki v primerjavi z enakimi socialnimi izdatki povzročajo dolgoročni fiskalni primanjkljaj. Zato je za državo boljše, da naredi nekoliko manj boleče spremembe na socialnem področju takoj in s tem zagotovi razvoj dinamične socialne družbe, kot pa da se zanaša na radikalne spremembe v bližnji prihodnosti.

Prejšnja Strategija gospodarskega razvoja Slovenije je bila strategija tranzicije in prilagajanja, ki je poudarjala predvsem utrditev makroekonomske stabilnosti, strukturne in institucionalne reforme z uveljavljanjem institucij tržne ekonomije in polnim delovanjem gospodarskih subjektov v tem okviru ter uskladitev pravnega, institucionalnega in systemskega okvira s tistim v EU (SGRS 2001-2006, 14). In ta strategija še vedno ni izčrpana, vendar pa lahko šele zdaj začnejo vstopati v ospredje tudi novi izzivi, ki so opredeljeni s članstvom v EU, globalizacijo in informacijsko družbo, npr. razvoj informacijske in komunikacijske tehnologije, vloga človeškega kapitala - znanje, inovativnost, organizacija, socialne interakcije, vključenost, raziskovanje, razvojna vloga okolja, infrastruktura varstva okolja ... (SGRS 2001-2006, 6-8, 17). Ker sile trga same po sebi ne ustvarjajo odgovornosti za okolje (naravo) s svojimi kratkoročnimi cilji in prioriteta, je vloga politike na tem področju odločilna. Ključni instrumenti za izboljšanje obstoječega položaja so: močnejša tržna regulacija pri uresničevanju trajnostnega razvoja, večja integriranost in harmonizacija vladnih politik ter dodatna podpora znanstveno-raziskovalni sferi. Še posebej pomembno vlogo v trajnostnem razvoju pa imajo *inovacije*. To je zato, ker trajnostni razvoj zahteva velike spremembe izdelkov in storitev, ki jih ustvarjamo. Potrebne so spremembe tudi v proizvodnji, distribuciji ter načinu njihove uporabe. Na Švedskem in Finskem, ki imata najbolj razvito raziskovalno-razvojno sfero v EU, se opaža povečanje deleža visokotehnoloških panog v bruto dodani vrednosti (na preko 20 %, OECD) ter zmanjševanje deleža tistih panog, ki so intenzivne na virih. Takšen strukturni premik je ugoden tako z vidika varstva okolja kot širše, z vidika trajnostnega razvoja (npr. razvoj človeškega kapitala). Slovenski preniček delež visokotehnoloških panog v bruto dodani vrednosti (po oceni manj kot 10 %) nakazuje, da je slovenska raziskovalno-razvojna sfera premalo učinkovita.

Do začetka osemdesetih let je neoklasična ekonomska teorija trdila, da trg komajda vpliva na tehnološki razvoj. Klasičen inovacijski proces naj bi potekal znotraj raziskovalno-razvojnih dejavnosti, ki ustvarjajo novo znanje in ga prenašajo v proizvodne procese preko natančno določenih faz. Ta teorija je naletela na številne kritike zaradi pomanjkljivega opisa inovacij in zato, ker se je prevelik poudarek dajal samo raziskavam in razvoju. Sodobna inovacijska teorija trdi, da so *strateško obnašanje in povezave podjetij, tako kot sodelovanje med podjetji, raziskovalnimi ustanovami, univerzami in drugimi ustanovami, bistvo inovacijskega procesa*. Inovacije so proces, ki se uspešno razvija v omrežju, kjer obstajajo močne povezave med dobavitelji, kupci, storitvami, znanjem in tehnologijo, vključno z javno infrastrukturo, ki ustvarja znanje, univerze, raziskovalne inštitute. Za pridobitev novega znanja pa je pogosto potrebno sodelovanje z uporabniki, kar zahteva sodelovanje z dobavitelji surovin in komponent v proizvodno-storitveni in inovacijski verigi, ki tvorijo industrijski grozd. Razvoj visokotehnoloških panog pa sovпада tudi z razvojem človeškega kapitala ter z manjšo degradacijo okolja.

5 Razvoj benchmarking metode za spremljanje trajnosti in konkurenčnosti

Benchmarking je metoda primerjanja dosežkov, ki omogoča njihovo *razvrstitev na lestvici* dosežkov. Njegov namen v ekonomski analizi je na primer *ugotavljanje prednosti in slabosti* v primerjavi z drugimi državami, ki slovijo po tem, da so najboljše na področju, na katerem želimo, še napredovati. Lahko je samostojna metoda, čeprav analiza SWOT brez benchmarkinga ni mogoča. Ni nujno, da je benchmarking znotraj analize SWOT eksplicitno obravnavan, vendar obstaja takoj, ko se lotimo primerjave sistema z drugimi sistemi (državami, konkurenčnimi podjetji, programi itd.). Z letnim spremljanjem rezultatov benchmarkinga je mogoče zaznati tudi dolgoročni trend dosežkov na področju, ki ga spremljamo (Erker 2003 25). Benchmarking ne izboljšuje našega položaja, vendar nam daje informacijo, ki jo lahko izkoristimo za napredek.

Benchmarking na mikroravni pomeni merjenje lastnih rezultatov v primerjavi z drugimi oziroma primerjanje lastne strategije s strategijo konkurentov ter primerjanje poslovnih procesov, proizvodov, tehničnih rešitev ali posameznih funkcij z namenom, da se naučimo, kako bi lahko postali najboljši. Benchmarking metoda je bila razvita v zasebnem sektorju kot orodje za povečevanje uspešnosti podjetij. Osnovna ideja izhaja iz tega, da so nekatera podjetja bolj uspešna od drugih ter da je to posledica strategije in delovanja, kar je do določene mere prenosljivo iz enega v drugo podjetje. Sistematično vrednotenje najboljših podjetij ter ocenjevanje njihovih strategij poraja ideje o tem, kako lahko postanemo boljši. Benchmarking je orodje za podporo menedžerskih strategij. Star pristop določanja ciljev je izpuščal systemske spremembe ter se je osredotočal samo na tržne spremembe. Cilji so se postavljali glede na rezultate minulega leta. Določali so se cilji, kot na primer povečati prodajo za deset odstotkov, zmanjšati stroške za petnajst odstotkov, izboljšati produktivnosti za dvajset odstotkov glede na predhodno leto. Takšen pristop ne pove nič tem, kakšno je trenutno poslovanje podjetja in kako lahko izboljšamo izhodiščni položaj. Pri tem se na primer ne upošteva, kaj počne konkurenca, kako se spreminjata tehnologija in trg ter kateri so ključni vzvodi za napredek podjetja. Če želijo menedžerji imeti status quo pri poslovanju podjetja, potem zagotovo ne uporabljajo benchmarkinga. Vsako podjetje, ki želi priti v svetovni vrh, biti konkurenčno sposobno na dolgi rok, napredovati ter preživeti v dolgoročnem smislu, bi moralo sprejeti benchmarking.

Razlogi za uveljavljanje benchmarkinga so: (1) Globalna konkurenca. Medtem ko postajajo trgi držav vse dostopnejši, podjetja spoznavajo, da je učenje od svojih konkurentov recept za preživetje na globalnem trgu. (2) Nagrade za kakovost. Povečan interes za ameriško nagrado Malcolm Baldrige in za evropsko nagrado za kakovost European Quality Award pospešuje uporabo benchmarkinga. Za pridobitev nagrade Malcolm Baldrige je potrebno, da podjetje pridobi na podlagi primerjalnih analiz 510 od 1000 točk. Podoben primer so certifikati ISO (9000 in 14000). (3) Stalne izboljšave. Povečuje se zavedanje menedžmenta,

kakšen je realen zaostanek podjetja za konkurenti. Pri tem postaja jasno, da majhne izboljšave, ki niso systemske narave, ne zadoščajo več (Bandell, Boulter in Goodstadt 1998).

Benchmarking se je najprej izvajal na izdelkih, kasneje še na procesih in sistemih. Na makroekonomski ravni se je začel benchmarking izvajati najprej na nacionalnih inovacijskih sistemih. Povod za razvoj nacionalnih inovacijskih sistemov in njihovega benchmarkinga je bila vedno večja vključenost držav v mednarodno menjavo in z njo povečana skrb za dovršenost in popolnost izvoznih izdelkov in storitev. Zato se je v sredini osemdesetih let začel poudarjati pomen inovacijskih sistemov kot sistemov povezav in sinergij med laboratoriji R&R in tehničnimi inštituti na eni strani ter proizvodnjo na drugi strani. Koncept nacionalnega inovacijskega sistema je bil prvič prikazan na primeru Japonske (Freeman 1987) in je bil zelo hitro široko sprejet pri večini strokovnjakov za tehnološki in gospodarski razvoj (Nelson 1988; Lundvall 1988). Z različnimi primerjavami med državami se je koncept nacionalnega inovacijskega sistema začel širiti. Sodelovanje med industrijo in univerzo, razlike v izobraževalnih sistemih, kakovost finančnega sistema so pridobili na pomenu kot dejavniki razvoja države. Zaradi vse večjih komplikacij okoli nacionalnega inovacijskega sistema so začele razne mednarodne ustanove, kot so OECD, EC, UNSTAD ter WB izdelovati sisteme kazalcev za benchmarking nacionalnih inovacijskih sistemov.

Celostno pojmovanje razvoja (gospodarska, socialna in okoljska komponenta) vse pogosteje spremlja benchmarking, kot pomemben instrument za izboljšanje kakovosti in učinkovitosti javnega sektorja (šole, bolnišnice, univerze, administracija). Država ima namreč na razvoj zasebnega sektorja precej manjši vpliv, javni sektor pa je drugačen zato, ker nima tako jasnih ciljev kot podjetje. Razlog, zakaj je benchmarking postal v zadnjem času tako zanimiv, je ta, da je v informacijski dobi na razpolago veliko dostopnih informacij, tako da mednarodne institucije, kot so OECD, EUROSTAT, WORLD BANK, UNICEF spremljajo razvoj držav na podlagi mnogih kazalcev.

Pri proučevanju sistemov (podjetje, nacionalni inovacijski sistem, industrijski grozd, regija, država) odkrivamo dejavnike, ki jih modeli gospodarske rasti zanemarjajo. Predvsem organizacijski vidik je tisti, ki lahko odločilno prispeva h gospodarski rasti. Razlog se skriva tudi v tem, da pri benchmarkingu uporabljamo tudi mnenjske ankete med menedžerji in predstavniki državne administracije in civilne družbe ter s tem zajamemo tudi tiste dejavnike, ki jih redne statistične raziskave ekonomskih agregatov ne zajamejo.

Za podjetja je pomembno, da razvijejo trajnostne konkurenčne prednosti. *Trajnost konkurenčne prednosti* pa je ključni pogoj dolgoročne dobičkonosnosti in nenehnega izboljševanja delovnih pogojev v podjetjih. *Prednost sistema je trajna, kadar jo obstoječi in potencialni konkurenti ne morejo podvojiti* (Lippman in Rumelt 1982; Barney 1986). Za dosego tako dobre pozicije morajo imeti systemske

determinante konkurenčne prednosti posebne lastnosti oziroma morajo biti vredne, redke; ne da se jih povsem (posnemati) podvojiti, ne da se jih nadomestiti, niso ločljive od sistema. Zaradi oblikovanja enotnega evropskega trga ter evropske monetarne unije se od *javnega sektorja v EU* zahteva večja učinkovitost in koristnost za državljane. Odločitev za trajnostni razvoj pomeni tudi modernizacijo javnega sektorja. Prav s kazalci pa je mogoče transparentno predstaviti ljudem napredek javnega sektorja in, še več, pridobiti razvojni konsenz (državljani, politiki, javni uslužbenci, mediji). Članice EU uporabljajo številne kazalce: 156 kazalcev za trg delovne sile ter socialno področje, 115 kazalcev za področje okoljske politike, 118 kazalcev za področje zdravstvene politike ter zaščite potrošnikov, 141 kazalcev za področje transporta, 100 kazalcev za področje davčne administracije, 8 kazalcev za področje javne varnosti in 71 kazalcev za področje sodstva. EU prakticira metodo benchmarking zlasti za spremljanje napredka na naslednjih področjih: (1) trg delovne sile, (2) zdravstven sistem, (3) varstvo okolja, (4) javna varnost/policija, (5) sodstvo, (6) davčna administracija, (7) socialna varnost, (8), razvoj malih in srednje velikih podjetij, (9) zapori, (10) izobraževanje, (11) zaščita potrošnikov ter (12) energetika. Ker je razvoj sistemov kazalcev še v teku, lahko pričakujemo razširitev njihove uporabe še na druga področja (Public Management On-Line Newsletter, No 14, 1999: The Use of Performance Indicators in the European Union: Perspectives on International Benchmarking). Pomembno je, da *država razvije primerno okolje*, v katerem se lahko podjetja in ljudje razvijajo: produktivni viri (npr. specifičen izobraževalni sistem), tehnologije (npr. nacionalna infrastruktura R&R), organizacijski dogovori (mednarodne organizacije, sporazumi, dogovori), načini trženja (npr. pogoji posebne ponudbe in povpraševanja), mednarodne poslovne aktivnosti (npr. odnosi in zaveznitva med državami, ki so se izoblikovali v zgodovini) in vladna politika (posebna podpora in načini delovanja).

Kogut (1991) pravi, da k dolgoročni konkurenčni prednosti držav ne pripomorejo samo investicije v akumulacijo virov in stalno nadgrajevanje, temveč tudi učinkovitost njihovih »dominantnih organizacijskih pristopov« (Kogut 1991). Države imajo različne organizacijske ureditve in te razlike skupaj z njihovim vplivanjem na razvoj so opazne šele na dolgi rok. Eden izmed razlogov za *dolgoročnost organizacijskih razlik* so posebne zgodovinske okoliščine, v katerih se oblikujejo organizacijske strategije. Razlike v zgodovinskih okoliščinah posameznih držav pogojujejo organizacijske poti tako, da organizacijske inovacije temeljijo na prejšnjih, tako z vidika postopnosti kot akumulacije. Odvisnost od ustaljene poti omejuje širitev uspešnih organizacijskih ureditev v druge države. Tudi družbena kompleksnost in vzročna nejasnost institucionalno umeščene organizacijske ureditve ovirata širitev določenih organizacijskih ureditev preko meja. Ker so organizacije umeščene v kompleksna institucionalna ogrodja, ki se med državami razlikujejo, je za podjetja težko prenašati uspešne organizacijske inovacije iz drugih držav. Pomembna organizacijska inovacija pogosto zahteva temu

ustrezne spremembe v samem institucionalnem ustroju. Mnoga podjetja, vladne in mednarodne organizacije (npr. OECD in EU) so začele z benchmarkingom v podobnih organizacijah v drugih državah, da bi ugotovile močne in šibke točke svojih organizacij in ekonomij ter bi lahko predlagale način za izboljšanje lastne konkurenčnosti. Benchmarking primerja posamezne determinante konkurenčnosti v podjetjih in državah s predpostavko, da je vsaka determinanta nekje na svetu najbolj izpopolnjena. Ob tem je treba poudariti, da se metoda benchmarkinga uporablja samo ob dobrem poznavanju zgodovinskih in strukturnih razlik med družbeno-ekonomskimi sistemi. Razlog, zakaj ne moremo doseči skladne celote samo s sestavljanjem posameznih elementov, je ta, da daje primernost vsake posamezne ureditve znotraj spontanega (družbenega) reda odvisna od celotnega sistema. Vsaka posamezna sprememba v sistemu nam da premalo informacij o tem, kako bi sistem deloval v različnem okolju. Seveda pa so nekateri elementi družbeno-ekonomskih sistemov lažje prenosljivi v druga okolja kot drugi.

6 Sistem kazalcev trajnostnega razvoja za Slovenijo

Spremljanje trajnosti razvoja s standardiziranimi merili (angl. monitoring) ter izračunavanje transparentnih kazalcev (statistika) in njihovo vrednotenje so integrirane tehnike za fokusiranje široko zasnovane javne razprave. Kazalci so eno od preprostejših orodij integralne obravnave razvojnih izzivov. Čeprav praviloma zaradi prehudih metodoloških zahtev niso urejeni v konsistenten sistem, primerljiv na primer s sistemom nacionalnih računov, so zelo uporabno orodje za urejeno spodbujanje razprave o nekem pojavu z različnih zornih kotov - politično relevantnost dajejo kazalcem o okolju in razvoju njihova horizontalna (mednarodna) primerljivost, napovedljivost, problemsko povezana uporaba več posamičnih kazalcev za izražanje abstraktnjših pojavov, npr. implementacijski deficit, človekov razvoj, pristno varčevanje itd.¹

Poskus izbora kazalcev trajnostnega razvoja za državo spada med zahtevnejše naloge spremljanja in vrednotenja trajnosti. Težavnost združene uporabe številnih kazalcev posledično pomeni tudi težavnost interpretacije kazalcev izven njihove časovne in prostorske (mikro)določenosti (Erker 2003, 40). Lasten sistem kazalcev trajnostnega razvoja je metodološko orodje za spremljanje trajnostnega razvoja (vrednotenje strateških ciljev in usmeritev Slovenije na vseh treh področjih ustvarjanja blaginje - gospodarskem, socialnem in okoljskem) pri vključevanju Slovenije v EU. Namen tega orodja je spremljati slovenski napredek v smeri trajnostnega razvoja, ovrednotiti zaostanek za EU oziroma identificirati kritična področja ter kreirati politike, katerih namen je dvig kakovosti življenja ter bolj usklajen razvoj. Kakovost sistema kazalcev je v veliki meri odvisna od kakovosti nacionalne statistike ter od tega, v kolikšni meri te zajemajo okoljski in socialni razvoj. Če so okoljski kazalci zbrani iz drugih publikacij, kot na primer socialni in gospodarski, se lahko

pojavi težave pri celostnem pojmovanju in proučevanju razvoja (problemi neenakih podatkovnih serij, ravni primerjanja - lokalna, nacionalna ...).

Pred postavitvijo kazalcev potrebujemo jasno sliko o bolj in manj ključnih področjih, ki zaokrožajo trajnostni razvoj ter dajejo dovolj dobro izhodišče za monitoring napredka pri posameznih determinantah razvoja. V prispevku navajamo izbor kazalcev, ki je razultat raziskave z naslovom *Soodvisnost komponent trajnostnega razvoja pri vključevanju Slovenije v EU*. Primarni podatki izhajajo iz nacionalnih statistik, mednarodnih publikacij, anket med menedžerji (IMD in WEF) ter drugih raziskav.

Lasten sistem kazalcev služi številnim namenom: (i) izkazovanju slike trajnostnega razvoja v Sloveniji ter v članicah EU, (ii) iskanju glavnih slabosti, pomanjkljivosti in nevarnosti preteklega in obstoječega razvoja, (iii) iskanju glavnih prednosti, priložnosti razvoja, (iv) ugotavljanju usklajenosti med gospodarskim socialnim in okoljskim razvojem (angl. *balanced way*), (v) ugotavljanju uspešnosti države (vlade) pri uresničevanju trajnostnega razvoja, (vi) ugotavljanju integriranosti razvoja (npr. vključevanje okoljske politike v posamezne sektorje, kot so kmetijstvo, transport, energetika in industrija).

Dinamična narava kazalcev se kaže v njihovem nenehnem spreminjanju in razvoju v času, saj je njihova osnovna karakteristika prav odzivanje na spremembe v spoznanjih in razpoložljivosti podatkov. Na tem mestu je treba povedati, da številni socialni elementi vplivajo takoj ali z zamikom na stanje okolja, in obratno, okoljski elementi imajo socialne implikacije. Enako velja za odnos gospodarstvo - okolje.

Pri postavitvi lastnega sistema kazalcev moramo biti pozorni na naslednja dejstva:

- 1) Kazalci so izbrani tako, da *zaokrožajo posamezna področja, ki so primerna za interpretacijo*. Pri interpretaciji pojavov izhajamo iz tega, da so kazalci merljive informacije, ki *omogočajo pojasnjevanje, zakaj se določene stvari okoli nas spreminjajo skozi čas*. Konvencionalni ekonomski razvoj je spremljajo merjenje uspešnosti gospodarstva z nekaj ključnimi ekonomskimi kazalci, kot so produktivnost, stopnja zaposlenosti, višina inflacije, plačilna bilanca. Na ta način smo dobili splošno sliko o gospodarstvu, vendar pa ti kazalci niso razložili, zakaj prihaja do določenih sprememb in kaj jih povzroča.
- 2) Kazalci so *merljivi ter mednarodno usklajeni* tako, da omogočajo ocenitev slovenskega položaja v vzorcu izbranih držav (npr. članice EU). Kazalec mora temeljiti na informaciji, s pomočjo katere lahko *primerjamo različna geografska območja (družbe, kulture)*, pri tem pa ne izgubimo realne primerjave.
- 3) Ker trajnostni razvoj zaokroža gospodarski, socialni ter okoljski razvoj, mora izbor kazalcev zajeti vsa tri področja z namenom *spremljanja uravnoveženosti in trajnosti vseh treh sestavin nacionalnega razvoja*. Trajnosten razvoj ni samo seštevek vseh treh področij, ampak precej več. Trajnosten razvoj zadovoljuje potrebe sedanje generacije, ne da bi zato poslabševal priložnosti

¹ Iz intervjuja z mag. Radej, UMAR, 15. VI. 2003.

Tabela 1: Končni izbor gospodarskih kazalcev

Šifra	Opis skupine, (pod)področja, kazalca	Način merjenja
1	GOSPODARSKI KAZALCI	
1.1	Domače gospodarstvo	
1.1.1	Velikost in rast in blaginja	
	BDP na prebivalca (ppp)	USD-ppp
	Rast BDP	%
1.1.2	Investicije in varčevanje	
	Investicije v osnovna sredstva	% BDP
	Bruto domače varčevanje - rast	%
1.1.4	Produktivnost	
	Produktivnost	BDP/zap. v USD
	Rast produktivnosti - kmetijstvo	%
	Rast produktivnosti - industrija	%
	Rast produktivnosti - storitve	%
1.1.5	Gospodarska struktura	
	Realna stopnja rasti - kmetijstvo, industrija, storitve	% BDP
1.1.6	Javne finance	
	Saldo tekočega računa	% BDP
	Saldo javnih financ	% BDP
	Zunanjetrgovinska bilanca	% BDP
	Inflacija	%
1.2	Inovacijski kazalci	
1.2.1	Človeški viri	
	Raziskovalno - razvojno osebje (FTE) v podjetjih	FTE
	Raziskovalno - razvojno osebje (FTE) v državnem sektorju	FTE
	Raziskovalno - razvojno osebje (FTE) v visokem šolstvu	FTE
1.2.2	Ustvarjanje novega znanja	
	Aplikacija patentov v EPO	v 000
	Rast aplikacije patentov v EPO	st. rasti
	Št. aplikacij patentov v EPO na prebivalca	št./mio preb.
1.2.3	Prenos in uporaba znanja	
	Običajnost odpiranja novih podjetij v državi - število dovoljeni za odprtje podjetja	št. dovoljeni,
	Običajnost odpiranja novih podjetij v državi - število potrebnih dni za odprtje podjetja	št. potrebnih dni
	Občutek menedžmenta za podjetništvo	anketa
	Število izdanih certifikatov ISO 9000	št. (kumulativa)
	Tvegani kapital je lahko dosegljiv za razvoj podjetij	anketa
	Kulturna nagnjenost k tveganju (fleksibilnost in prilagodljivost ljudi)	anketa
1.2.4	Financiranje inovacij	
	Izdatki za RR dejavnost - absolutna vrednost	mio. EUR
	Izdatki za RR dejavnost - delež v BDP	% BDP
	Izdatki za raziskovalno-razvojno dejavnost - podjetja	mio. EUR
	Izdatki za raziskovalno-razvojno dejavnost - vlada	mio. EUR
	Izdatki za raziskovalno-razvojno dejavnost - visoko šolstvo	mio. EUR
1.3	Infrastruktura	
1.3.1	Gradnja stanovanj in urbanizacija	
	Povprečno število sob na prebivalca	št
	Urbanizacija	anketa
1.3.2	Promet	
	Gostota cestnega omrežja	dolžina v km/km ²
	Gostota železniškega omrežja	dolžina v km/km ²
	Učinkovitost infrastrukture z vidika dobave blaga in storitev	anketa
	Vzdrževanje in razvoj prometne infrastrukture	1 do 10
	Število prebivalcev na osebni avto	št.
1.3.3	Energetika (proiz., prenos., distrib.)	
	Skupna proizvodnja primarne energije	mio. toe
	Energetska samozadostnost	% potreb toe
1.3.4	Informacijska družba	
	Število strežnikov na 100 prebivalcev	št./100 preb.
	Uporabniki interneta	št./100 preb.
	Število prenosnih telefonov	št./100 preb.

prihodnjih za zadovoljitev njihovih. Pri tem se gospodarska trajnost pojmuje kot »sposobnost gospodarskih entot, da z izboljšanjem učinkovitosti in smotrov gospodarjenja vsaj obnavljajo doseženo raven materialne blaginje in pri tem ne ogrožajo nematerialnih priložnosti ustvarjanja blaginje«, družbena trajnost se pojmuje kot »združevanje posamičnih ekonomskih

omejitev v skupinske« in okoljska trajnost kot »zvišanje obnovljivosti iz naravnih bogastev ustvarjene blaginje«. Uravnoveženi razvoj pa pomeni približno enako razvitost ali izboljšanje vseh treh integralnih sestavin trajnosti, gospodarske, družbene in okoljske (Radej 2002). V našem naboru je število kazalcev na vseh treh razvojnih področjih približno uravnoveženo.

Tabela 2: Končni izbor socialnih kazalcev

Šifra	Opis skupine, (pod)področja, kazalca	Način merjenja
2.	SOCIALNI KAZALCI	
2.1	Prebivalstvo	
	Letna stopnja rasti prebivalstva	Letna st. rasti na 1000 preb.
	Gostota prebivalstva	(število preb. na km ²)
2.2	Zaposlenost	
2.2.1	Klasični kazalci zaposlenosti	
	Število zaposlenih, ki so starejši od 15 let	
	Zaposlenost - kmetijstvo	%
	Zaposlenost - industrija	%
	Zaposlenost - storitve	%
	Stopnja brezposlenosti	ILO (v %)
2.2.2	Zaposlenost po starostnih skupinah	
	Brezposlenost mladih - starost 15-24 let	% aktivne mlade pop.
	Stopnja zaposlenosti pri starejših - starost 55-64 let	v 000
2.2.3	Prožnost trga delovne sile	
	Delež zaposlenih za skrajšan delovni čas glede na vse zaposlene	%
	Delež samozaposlenih glede na vse zaposlene	%
	Regulacija trga delovne sile (odpuščanje in najemanje delavcev, minimalne plače itd. dopušča zadostno fleksibilnost	anketa (1-10)
2.3	Konkurenčna naravnost vladnih politik	
	Politični sistem sprejema gospodarske izzive	anketa
	Pravni okvir podpira konkurenčnost gospodarstva	anketa
	Zakonodaja o varstvu konkurence odpravlja nekorektno konkurenco	anketa
2.4	Izobrazba	
2.4.1	Dosežki (izobraženost in znanje)	
	Izobraževalni sistem zadovoljuje potrebe konkurenčne ekonomije	anketa
	Število univerzitetnih diplomantov (ISCED 5 in 6) na področju ZT (20-29 let)	št./1000 preb.
	Univerza zadovoljuje potrebe konkurenčnega gospodarstva	anketa
2.4.2	Vključenost (v pos. vrsto šolanja) in vlaganja	
	Terciaro izobraževanje (delež prebivalstva 25-34 let z univerzitetno izobrazbo)	%
	Javni izdatki za izobraževanje	% BDP
2.4.3	Učinkovitost (notranja in zunanja - na trgu)	
	Ekonomska pismenost	anketa
2.5	Zdravje	
2.5.1	Financiranje zdravstva	
	Celotni izdatki za zdravstvo	% BDP
	Javni izdatki, kot delež celotnih izdatkov	%
2.5.2	Preventiva (preskrbljenost...)	
	Zdravstvena infrastruktura	anketa
	Število zdravnikov na 100.000 preb	št./100.000 preb
2.5.3	Bolezni in smrtnost	
	Stopnje smrtnosti zaradi dihalnih bolezni	st. smrtnosti
	Stopnje smrtnosti zaradi črevesnih infekcijskih bolezni	st. smrtnosti
	Razširjenost tuberkuloze	pojav na 100.000 preb
	Pričakovano trajanje življenja ob rojstvu - moški	št. let
	Pričakovano trajanje življenja ob rojstvu - ženske	št. let
	Pričakovana zdrava leta življenja	št. let
	Stopnja smrtnosti dojenčkov	št. na 1000 živorojenih
2.6	Kakovost življenja in trajnostna naravnost	
2.6.1	Kakovost življenja in revščina	
	Dohodkovna razdelitev pri gospodinjstvih - spodnjih 20 %	št.
	Dohodkovna razdelitev pri gospodinjstvih - zgornjih 20 %	št.
	Kakovost življenja	anketa
	Kriminaliteta	št./100.000 preb
2.6.2	Trajnostni razvoj kot prioriteta vlade	
	Trajnostni razvoj	anketa
	Socialna kohezija	anketa
	Kakovost delovanja vlade	anketa
2.6.3	Menedžerska odgovornost z vidika TR	
	Socialna odgovornost menedžmenta	anketa
	Zdravje, varnost, okolje	anketa

4) Ker želimo oceniti in spremljati uspešnost posameznih vladnih politik, so kazalci izbrani tako, da je mogoče zaznati napredek (nazadovanje) pri vladnih politikah. Poleg *objektivnih kazalcev*, smo v sistem vključili tudi *subjektivne kazalce* (mnenja menedžerjev), ki se *hitro odzivajo na politične spremembe*.

5) Običajno sistemi kazalcev trajnostnega razvoja sicer ne spremljajo premikov na podjetniški ravni. V našem primeru pa je tudi podjetništvo vključeno v nabor kazalcev, ker merjenje napredka podjetništva v trajnostni smeri standardi (ISO, aplikacije patentov, običajnost odpiranja novih podjetij ...) pomeni pravzaprav merjenje

Tabela 3: Končni izbor okoljskih kazalcev

Šifra	Opis skupine, (pod)področja, kazalca	Način merjenja
3.	OKOLJSKI KAZALCI	
3.1	Kazalci gonilnih sil	
3.1.1	Kmetijstvo in gozdarstvo	
	Uporaba gnojil na hektar kmetijske zemlje	100 g/ha
	Uporaba pesticidov na hektar obdelovalne zemlje	t aktivne snovi
	Neto letni prirastek lesa	1000 m ³
	Posek lesa	1000 m ³
	Indeks izkoriščanja lesne zaloge gozda	indeks
3.1.2	Energetika in obnovljivi naravni viri	
	Bruto domača poraba primarne energije na prebivalca	toe/preb
	Energetska intenzivnost	kJ/1 USD BDP
	Proizvodnja energije iz obnovljivih virov	% proiz. prim energije
	Poraba vode - količina	Mio. m ³
	Poraba vode na prebivalca in intenzivnost rabe vode	m ³ /preb; % vira
3.2	Kazalci pritiskov	
3.2.1	Podnebne spremembe in ozonska plast	
	Emisije ogljikovega dioksida na enoto BDP	t/mio. USD BDP
	Emisije ogljikovega dioksida na prebivalca	t/preb
	Ozonu škodljive snovi	ODPt
3.2.2	Onesnaženost zraka	
	Emisije žveplovega dioksida	10001, kg/preb.
	Emisije dušikovih oksidov	10001, kg/preb.
3.2.3	Onesnaženost vod	
	Industrijsko onesnaževanje vod	kg BOD/dan/zap.
3.2.4	Odpadki	
	Komunalni odpadki	10001, kg/preb.
	Nevarni odpadki	10001, kg/preb.
	Proizvodni odpadki - energetika	10001
	Proizvodni odpadki - predelovalna industrija	10001
	Proizvodni odpadki - gradbeništvo	10001
3.3	Kazalci stanja	
3.3.1	Tla	
	Kmetijske površine	1000 ha
3.3.2	Biotska raznolikost	
	Število ogroženih rastlinskih	št.
	Število ogroženih živalskih vrst	št.
3.4	Kazalci odzivov	
3.4.1	Kazalci infrastrukturnih odzivov	
	Infrastruktura za ravnanje z odpadki (naprave, odlagališča)	št.
	Stopnja reciklaže papirja	%
	Priključenost prebivalstva na javno kanalizacijsko omrežje	%
	Pokritost prebivalstva z napravami za prečiščevanje odpadnih vod	%
3.4.2	Kazalci sistemskih odzivov	
	Zavarovana območja	%
	Strogost okoljske politike	anketa
	Doslednost okoljske politike	anketa
	Transparentnost okoljske politike	anketa
	Sodelovanje z gospodarstvom - cilji in načini sodelovanja	anketa
	Sodelovanje z gospodarstvom - konkurenčnost	anketa
	Sodelovanje z gospodarstvom - subvencije	anketa
	Sodelovanje z gospodarstvom - ISO 14000	anketa
	Sodelovanje z gospodarstvom - fleksibilnost	anketa
	Izdatki za varstvo okolja - javni sektor	% BDP
	Izdatki za varstvo okolja - gospodarstvo	% BDP
	Število izdanih certifikatov ISO 14001	št. (kumulativa)

»dolgoživosti« podjetij. *Pristop podjetniške trajnosti* pomeni ustvarjanje dolgoročne vrednosti za delničarje z vključevanjem priložnosti in upravljanjem tveganj, ki izhajajo iz gospodarskega, ekološkega in socialnega razvoja ali sprememb (Environmental Performance Measurement 2002, 67).

V nadaljevanju prikazujemo gospodarske, socialne in okoljske kazalce trajnostnega razvoja, v ločenih preglednicah izključno zaradi tehničnih razlogov.² Najprej so prikazani gospodarski kazalci za tri področja: domače gospodarstvo, inovacijski kazalci ter infrastruktura. Posebnost slovenskega

² Vrednosti kazalcev v časovnih serijah za 19 držav, z interpretacijami in izračuni korelacij med njimi so objavljeni v raziskavi z naslovom Soodvisnost komponent trajnostnega razvoja pri vključevanju Slovenije v EU.

sistema kazalcev trajnostnega razvoja je, da (1) zajema kazalce javnih financ, kajti slab javnofinančni položaj poslabšuje gospodarske pogoje; (2) pri inovacijskih kazalcih je poudarek na prenosu in uporabi znanja; posamezni podjetniški kazalci kažejo, kakšne so možnosti za odpiranje novih podjetij in realizacijo novih idej; in (3) zajema kazalce informacijske družbe, ki nakazujejo, kako sta gospodarstvo in družba prilagojena novim izzivom.

Socialni kazalci vključujejo šest skupin: prebivalstvo, zaposlenost, konkurenčna naravnost vladnih politik, izobrazba, zdravje, kakovost življenja in trajnostna naravnost. Posebnost je vključenost enajstih kazalcev zdravja, ki so namenjeni preverjanju sposobnosti prebivalstva za dolgoročne izzive.

Okoljski kazalci vključujejo štiri skupine, v skladu z GPSO okvirjem: kazalci gonilnih sil, kazalci pristiskov, kazalci stanja in kazalci odzivov. Posebnost je ločevanje kazalcev sistemskih odzivov in kazalcev infrastrukturnih odzivov. Zlasti v državah, ki so izkusile tranzicijo je razlika v dosežkih enih in drugih odzivov lahko precej velika. S sprejemanjem evropskega pravnega reda je bila Slovenija prisiljena v odzive oziroma sprejemanje nove okoljske zakonodaje, pregled njenega uresničevanja pa postaja aktualen danes.

7 Zaključek

Ker so članice EU že sprejele koncept trajnosti in ga nameravajo ustrezno upoštevati (ali ga že upoštevajo) v svojih programskih in strateških dokumentih (A European Union Strategy for Sustainable Development, 2001), pomeni za Slovenijo vključevanje v EU tudi prevzemanje strategije trajnostnega razvoja in s tem eko-socialnega modela gospodarstva. Nove članice EU so podpisale sporazum, ki načrtuje izenačitev standardov na raznih področjih AC v okviru integracijskega procesa. Gre za to, da razvitejši del EU preko sofinanciranja omogoča manj razvitemu delu (npr. Sloveniji), da sprejema višje družbene, kulturne ter ekološke standarde. Širitev EU je torej zasnovana na kombinaciji (i) postavljanja močnejšega pravnega in institucionalnega okvira in na (ii) sistemu sofinanciranja. EU izvaja pritisk na nove članice za izgradnjo infrastrukture in izboljševanje poslovnega okolja, ki je osnova za okrepitev gospodarske rasti. Trg je treba povezati s primernejšimi elementi regulacije, kar pa ne vključuje le zasebnega kapitala in intelektualne lastnine, ampak tudi družbeno, kulturno ter okoljsko področje. Eko-socialni model gospodarstva je danes največja garancija za povečanje trajnosti. EU porabi precej sredstev za financiranje negospodarskih razvojnih področij: prehrana, izobraževanje, povečanje vloge žensk v družbi ter zagotovitev zdravstvenih kapacitet, varstvo okolja. V EU se uveljavljajo tudi nova gibanja, kot so Forum informacijske družbe (*Information Society Forum*), Ekološko-socialni forum (*Okosoziales Forum Europa*), Globalni družbeni dialogi (*Global Society Dialogues*), Koalicija za trajnostno informacijsko družbo (*Alliance for a Sustainable Information Society*), in v njih se bo vključevala tudi Slovenija. *Od tod lahko zaključimo, da Slovenija poleg*

evropskega pravnega reda sprejema v širitvenem procesu tudi eko-socialni model gospodarstva. Kako se le ta uresničuje, pa je treba spremljati, da pravočasno preprečimo nasprotno, enostranske gospodarske tendence.

Za usmerjanje vladnih politik k trajnostnim rešitvam je torej nujno, da se trajnost meri. Merjenje trajnosti je težavno, ker zahteva poenoten mednarodni pogled na trajnostni razvoj. Hkrati se pojavljajo tudi tehnična vprašanja, zaradi pomanjkljive usklajenosti nacionalnih statističnih datotek in definicij posameznih kazalcev, s katerimi se razvoj spremlja. Sistem kazalcev potrebujemo zato, da spremljamo napredek v uresničevanju trajnostnih strategij in še globlje trajnostni napredek v posameznih politikah. Spremljanje kazalcev v časovnih vrstah omogoča monitoring politik ter njihov vpliv na gospodarski, socialni in okoljski razvoj. Iz proučevanja korelacij med kazalci se izluščijo najmočnejše povezave med gospodarstvom in varstvom okolja ali med gospodarstvom in socialnim razvojem ali med socialnim razvojem in okoljskim razvojem. To je izhodišče za opozarjanje na probleme prihodnosti, ki bodo nastali zaradi sedanjih aktivnosti. Nacionalni sistem kazalcev omogoča benchmarking, in sicer kot primerjanje lastnih strategij in politik z namenom, da se naučimo, kako bi postali najboljši. Čeprav benchmarking ne izboljšuje našega položaja neposredno, ampak nam daje informacijo, ki jo lahko izkoristimo za napredek.

Na salzburškem vrhu WEF-a (2001) je bil predstavljen tudi *Indeks pripravljenosti za prihodnost - IPP* (Readiness for the Future Index), ki je nekakšna zmes med konkurenčnimi kazalci in kazalci trajnostnega razvoja. Prvo mesto na lestvici IPP zaseda Norveška, sledijo pa ji Švedska, Švica, Finska in ZDA. Slovenija kot najbolje ocenjena med državami v prehodu je uvrščena na 14. mesto, med Portugalsko in Češko. Za Slovenijo se uvrščajo tudi nekatere članice EU, kot so Španija (16.), Italija (18.) in Grčija (20.). Indeks je sestavljen iz štirih skupin dejavnikov, ki naj bi najbolj vplivali na pripravljenost države, da se kosa z izzivi 21. stoletja: trajnostni razvoj gospodarstva, korektnost in uresničevanje pričakovanih posameznikov ter stopnja družbene harmonije. To so vsebine, ki bi jim v Sloveniji morali namenjati več pozornosti, če želimo, da bo naša prihodnost bolj predvidljiva.

Literatura

1. Barney, J. (1986). Strategic Factor Markets: Expectations. Luck and Business Strategy. *Management Science* No 32: 1231-1241.
2. Bendell, T., Boulter, L. in Goodstadt, P. (1998). *Benchmarking for Competitive Advantage*, Financial Times: Pitman Publishing.
3. Castells, M. in Himanen, P. (2002). *The Information Society and the Welfare State. The Finnish Model*. Oxford University Press.
4. Cvetanovic, S. (1997). *Teorija privrednog razvoja*, Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
5. Esping-Andersen, G. (2002). *Why We Need a New Welfare State?*, Oxford University Press.

6. European Commission (2001). *EU Sustainable Development Strategy: A sustainable Europe for a better world*. European Council at Gothenburg.
7. Freeman, C. (1987). *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London: Pinter.
8. Hamalainen, T.J. (2003). *National Competitiveness and Economic Growth*, Cheltenham: Edward Elgar.
9. Herrick, B. in Kindleberger, Ch. (1983). *Economic Development*, 4ed: Mc Graw Hill.
10. *Human Development Report* (1990). Oxford University Press.
11. IMD (2004). *The World Competitiveness Yearbook 2004*: IMD Lausanne.
12. Kogut, B. (1991). Country Capabilities and the Permeability of Borders, *Strategic Management Journal*, No. 12, 33-47.
13. Kovačič, A. in Slabe-Erker, R. (2004). *Soodvisnost komponent trajnostnega razvoja pri vključevanju Slovenije v EU*. IER Ljubljana.
14. Kuznets, S. (1964). *Postwar Economic Growth*: Harvard University Press.
15. Lah, A. (2002). *Okoljski pojavi in pojmi*. Svet za varstvo okolja Republike Slovenije: Ljubljana.
16. Lewis, A. (1994). *The State of Development Theory*: London.
17. Lippman, S. in Rumelt, R.P. (1982). Uncertain Imitability: An Analysis of Interfirm Differences in Efficiency under Competition. *Bell Journal of Economics*. No. 13: 418-453.
18. Lundvall, B.A. (1988). *Innovation as an Interactive process*. *Technology and Economic Theory*. London: Pinter Publisher.
19. Mayes, D., Berghman, J. in Salais, R. (2001). *Social Exclusion and European Policy*. Cheltenham: Edward Elgar.
20. Nelson, R.R. (1988). *Institutions Supporting Technical Change in the US*. *Technology and Economic Theory*. Pinter Publisher: London.
21. OECD. (2000). *Frameworks to Measure Sustainable Development*: OECD Paris.
22. Pyle, J.L. in Forrant, R. (2002). *Globalization, Universities and Issues of Sustainable Human Development*. Cheltenham: Edward Elgar.
23. Radej, B. (2002). *Delovna skica za opredelitev ekonomskih pojmov trajnostnega razvoja in razmerij med njimi*. IB revija. 4/2002: 24-43
24. Romer, P. (1992). *Two Strategies for Economic Development. Using Ideas and Producing Ideas*. Washington, D.C: World Bank.
25. Rostow, W. (1960). *The Stages of Economic Growth*: Cambridge University Press.
26. Samuelson, P.A. in Nordhaus, W.D. (1995). *Economics*. Mc Graw-Hill.
27. Solow, R. (1970). *Growth Theory. An Exposition*: Oxford: Oxford University Press.
28. Stiglitz, J. (1969). *Readings in the Theory of Economic Growth*. Cambridge: MIT Press.
29. UMAR (2001). *Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001-2006*. Ljubljana: UMAR
30. WEF (2001). *Readiness for the Future Index. An Initiative of the Global Leaders for Tomorrow*. Europe 2050 task Force. Salzburg: European Economic Summit
31. WEF (2002). *Environmental Performance Measurement. The Global Report 2001-2002*: Oxford University Press.
32. WEF (2003). *The Global Competitiveness Report 2003-2004*: Oxford University Press.

Anatoliy G. Goncharuk, PhD

Odessa National Polytechnic University
Ukraine

ECONOMIC EFFICIENCY DURING THE TRANSITION: THE CASE OF UKRAINE

Ekonomska učinkovitost v tranziciji: primer Ukrajine

Abstract

UDC: 338.12(477)

In spite of the fact that a market economy by definition must be more effective than a centrally planned economy, the various countries in transition from the latter to the former are faced with the problem of declining economic efficiency. In this paper a comprehensive index of economic efficiency is developed with the application of production function tools. The dynamics of economic efficiency of the economy of Ukraine, which met with one of the most pervasive transformational economic crises, are estimated and analyzed. It is shown that after a high rate of economic growth occurred in the Ukrainian economy in recent years, the level of efficiency of the economy remained quite low and even declined. This is explained by ineffective investments and innovations as well as an increasing intensity in use of materials.

Key words: economic efficiency, productivity, labour, capital, innovations

Izvleček

UDK: 338.12(477)

Čeprav velja, da naj bi bila tržna gospodarstva učinkovitejša od centralno-planskih, se različne tranzicijske države soočajo z upadanjem ekonomske učinkovitosti. V prispevku predstavljamo osnovni indeks ekonomske učinkovitosti, ki smo ga razvili s pomočjo proizvodne funkcije. Ocenili in analizirali smo dinamiko ekonomske učinkovitosti v Ukrajini, ki je bila izpostavljena eni največjih tranzicijskih kriz. Pokazali smo, da je kljub visoki gospodarski rasti v zadnjih letih raven ekonomske učinkovitosti ostala relativno nizka oziroma je celo upadla. Takšen trend lahko pojasnimo z neučinkovitimi investicijami in inovacijami ter povečano porabo sredstev.

Ključne besede: ekonomska učinkovitost, produktivnost, delo, kapital, inovacije

Introduction

The transition from an administrative-command economy to a market economy raises many theoretical problems previously unknown (before the 1990s) to economic science because the transition from socialism to capitalism is an absolutely new historic process. One of the key problems is the decline of economic efficiency.

The centrally planned economy practically divested scientific and technological advances. In this connection there was not any effective motivation to improve the efficiency of the economic mechanism, either at the level of workers or the level of enterprises. Notably this concerned agriculture, consumer goods, and the food processing industries. This created a bulky and inefficient economy based on planned distribution of resources characterized by: domination of heavy industry and the defense sector, large enterprises chiefly oriented to production for intermediate use rather than final demand, inability to respond dynamically and adequately to consumer needs, slow-moving production apparatus, and constantly accumulating pervasive disproportions in production. In addition, inactivity of the economy was accompanied by professional inactivity of the labour force, and an essential system of employee dismissal, retraining, and reeducation could not be built. Increasing crisis in the socialist economies wasn't accompanied by liquidation of low-effective and obsolete enterprises and didn't favour the flow of capital to more effective economic sectors. It didn't create motives for renovation of production, which usually occurs in developed countries, by reason of the peculiarities of the administrative-command economy control system and the monopoly of state ownership. In a centrally planned economy, in comparison with a market economy, a smaller part of GDP was directed to personal consumption and public goods.

Thus, the administrative-command system wasn't able to provide high economic and social efficiency of the economy in comparison with a market one. Therefore, the transition process to the market economy model in terms of efficiency of the economy could be considered as advanced process.

At the same time, the transition to a market economy was accompanied by a drop in indexes of efficiency of the economy in practically all cases. Among the special characteristics of that decline, one may highlight the following basic principles:

- (a) change in productivity of labour is inevitable under structural transformation, liquidation of inefficient manufacturing, creation and increasing of apparent unemployment, and changes in social needs for goods and services;
- (b) growth of energy and materials intensity of the economy by reason of cancellation of government subsidies and price liberalization;
- (c) rise in social inequality by reason of cancellation of many state social guaranties and increased capitalization of the economy.

JEL: O47, C51

However, while in countries implementing radical market reforms (Poland, Slovenia, Hungary, etc.) this decline was of short duration (2-3 years) followed by swift and stable growth, there were fluctuations of labour productivity in countries with gradual reforms (Bulgaria, Romania), and a decline in countries with inconsistent reforms (Russia, Ukraine etc.).

The most pervasive and durable bust of economic efficiency was observed in Ukraine where during the first 9 years of transition the labour productivity declined more than in 2 times. Despite the certain success of the country in the last few years in economic growth, monetary and currency stability, expansion of external trade and investments, increase of household incomes and savings, there are many factors that restrain high-efficient growth of the Ukrainian economy and constrain the level and rate of that growth. This paper is dedicated to analysing these factors and estimating the actual level and dynamics of economic efficiency of the Ukrainian economy.

Definitions and methodology

There are many approaches to defining economic efficiency and its basic indexes. The most common are described below.

Economic efficiency was defined by the Italian scientist V. Pareto as »a state which does not allow increasing the level of satisfaction of at least one individual without making any other member of the society suffer,« i.e. when the needs of all society members are satisfied as fully as possible, with given limited resources (Kuznetsova, Osadchaya 1993). This state is called Pareto efficiency or Pareto optimality. According to Pareto theory, resource allocation is effective in conditions of perfect competition. In a perfectly competitive economy, all benefits are produced (production efficiency) and allocated (consumption efficiency) effectively. Furthermore, the combination of produced benefits cannot be changed to improve consumer positions (exchange efficiency) (Vidyapin 1999).

However, the economy that according to Pareto is efficient isn't socially efficient since optimal resource allocation leads to the formation of social inequality. In order to reduce this inequality, the social economic policy of the government is engaged. Therefore, the concept of Pareto efficiency cannot be applied to the majority of factual situations where political arrangements improve the position of one group of people at the expense of another.

Moreover, according to Pareto, the shift from a state monopoly to free competition during the transition process means a rise in economic efficiency. But, as noted in the introduction, that process is accompanied by a drop in economic efficiency in the majority of transition countries, which refutes Pareto's conception of a transition economy.

When speaking about economic efficiency one should also emphasize the analytical conception of operational efficiency developed by Farrell (1957), which divides the economic efficiency into technical and allocative

components (multipliers). Technical production efficiency reflects an ability to derive maximum output from a given set of production factors. Allocative efficiency (efficiency of allocation or »Pareto efficiency«) reflects an ability to use resources in an optimal combination, taking into account their relative cost and applied production technology. The economy may be called technically inefficient if it uses excessive resources to produce goods. In terms of allocation, the economy is inefficient if it uses a non-optimal combination of resources to produce goods.

The following definition of economic efficiency was used as the basis for the present research. Economic efficiency is obtaining the maximum output subject to minimum input of production factors. It defines the efficiency of the entire economy.

The following measures of using of particular production factors (i.e. labour, capital) are often used to estimate economic efficiency: labour productivity, capital productivity, materials-output ratio, etc. The other common indicator of efficiency that estimates influences of more than one factor is multifactor productivity, which is defined as the ratio of total output to input resources (total costs). Practically, multifactor productivity considers the influences of two factors, labour and capital (The Economist 2004). Formally, multifactor productivity A can be recorded in the following way:

$$A = \frac{Y}{F(K, L)} \quad (1)$$

where Y denotes total output (fixed base index of output), $F(K, L)$ is a production function and denotes average level of capital input (K) and labour input (L).

There A can be seen as an aggregate indicator of economic efficiency in contrast to particular indicators like average labour productivity (y) or average capital productivity (g). Furthermore A can be expressed as the average of y and g (with expedient measure). Assuming that $F(K, L) = K^a L^{1-a}$ is a Cobb-Douglas production function, then:

$$A = g y^a \quad (2)$$

where A is the weighted geometrical average of y and g . That means that the fixed base index of A must be set between the fixed base indexes of y and g with the same base. As the weights a and $1-a$, the estimations of elasticity of output of the two factors use estimations of shares of the capital and the labour, received from the national accounts system often. Standard practice presumes setting the estimates of factor shares via expert evaluation at 0.3 and 0.7 respectively for capital and labour (OECD 2001, Dolinskaya 2002, Bessonov 2004). The given parameter values of production function (2) play a key role in determining the efficiency of labour and are very close to the values obtained by P. Douglas in the 1920s. During the last few decades the role of labour in the production of output declined essentially as a result of industrialization and an increasing degree of mechanization and automation processes. Indeed, given the existing level of technology, when the role of a person in various branches

consists of merely operating machines, it's impossible to talk about the domination of labour in the economy. As evidence one may adduce the empirical values of production function parameters obtained from statistical data of the Soviet economy for the years 1960-1985, which amount to 0.5382 and 0.4618 for labour and capital, respectively (Granberg 1988).

In addition, the approach described above is imperfect mostly because it overlooks the other key production factors - inventory and entrepreneurship. The latter is the fourth factor of production. It consists of the most effective arrangement of all other factors for the purpose of producing goods and services. In the current situation, process innovations, new products, organizational innovations, etc. are necessary features of entrepreneurship. Relative economic efficiency denotes a choice of such a combination of limited quantity of production factors that permits achieving the results with the least cost using business, production and management know-how.

Scientists justify excluding all factors but labour and capital from production function by the following: labour and capital are the results of production processes in the previous stages, where capital assets and labour force were also used and, therefore, all factors can be reduced to those two (Chetyrkin, Klas 1986). However, a factor such as inventory is the primary factor of production and it would be incorrect not to consider it. This is especially true for economies that do not possess ample raw materials of their own, such as the Ukrainian economy, and are reluctant to import those in sufficient quantities for their production needs. Therefore, it is necessary to develop a comprehensive measure of economic efficiency where influences of all basic factors must be considered.

Departing from the Cobb-Douglas function with constant returns to scale (scale effect) and adding to it factors of production which, in our view, are missing, the following production function was obtained:

$$Y = AL^a K^{\alpha_2} M^{\alpha_3} E^{\alpha_4}, \quad (3)$$

where Y is total output (GDP), A is total factor productivity, L , K , M , E are the factors of production, employment (labour), fixed capital stock (means of labour), material resources and contributions of innovations (entrepreneurship), respectively. a , α_2 , α_3 , α_4 are parameters of function that define elasticity of output with respect to particular input resources.

Variable A in Equation (3) is standard »Solow residual« and indicates the return (output) from all used basic factors of production. In fact, A is a comprehensive measure of economic efficiency of the economy.

Re-denoting the given measure as EE after a usual transformation, the following formula for comprehensive measure of economic efficiency was obtained:

$$EE = y^b l^{\beta_1} g^{\beta_2} m^{\beta_3} e^{\beta_4} \quad (4)$$

where y is the average efficiency of direct labour (labour productivity), g is the average efficiency of application of the means of labour (fixed capital productivity or output-capital ratio), m is the average efficiency of the material inputs (output-materials ratio), e is the average efficiency of entrepreneurial innovations (output - innovations cost ratio). β_1 , β_2 , β_3 , β_4 are parameters of function defined by the following formulas:

$$\beta_1 = \log(Y/VL), \beta_2 = 10^{(YV/E^2)}, \beta_3 = \log_m(7I/M^{\alpha_3}),$$

$$\beta_4 = \log_e(yi/E^{\alpha_4}).$$

Rationally one should use as benchmark data the ratios (indexes) and not the absolute values since factors may have various dimensions during the construction of production functions. Accordingly, benchmark data about resource inputs, efficiency of resource application, and production output must be time series of corresponding economic indexes. Thereby the dynamics of economic efficiency may be measured by following index:

$$I_{ee} = \frac{I_y^{\beta_1} I_g^{\beta_2} I_m^{\beta_3} I_e^{\beta_4}}{I_y I_g I_m I_e} \quad (5)$$

where I_y , I_g , I_m , I_e are indexes of average fixed capital productivity, labour productivity, output-materials ratio, and output - innovations cost ratio, respectively.

Equation (5) is a four-factor production function and averaging function. That is, the dynamics of economic efficiency are a certain average value of the dynamics of efficiency of direct labour, means of production, material inputs, and entrepreneurial innovations.

Estimate of function parameters

Practical application of the equations described above requires an actual estimate of factor costs and corresponding function parameters.

The estimate of employment level, particularly in a period of economic depression in Ukraine, is plagued by problems of underemployment and latent unemployment. The high percentage of registered employment observed during the entire transformation period on a number of the legal and morally-ethical reasons is connected to the impossibility of dismissal of a part of employees liberated during decline of production. This led to a reduction in the workweek and in the length of the work day, an increase in the number of employees on administrative leave and part-time employees, which is an increase in underemployment. Thus actual working hours will be used below in lieu of number of employees to estimate the real value of direct labour costs. Hourly output per employee will be used to estimate labour productivity.

In measuring fixed capital stock, one faces the problem of adequate estimate of the value of fixed capital that is actually used in business activity. As noted by R. Solow, »capital in stock doesn't mean capital in work« (Solow 1957). The estimate of fixed capital unadjusted for depreciation and not taking into account the share that is unused prevents measuring the actual efficiency of its usage.

When fixed capital in stock is idle during a period of economic depression, the estimate of fixed capital depends on its utilization rate. Moreover, the balance sheet estimate of the value of fixed capital during the transformation period in Ukraine did not correspond to its market value, which has never been precisely estimated because of inadequate indexation, especially during hyperinflation. This resulted in a distorted system of capital depreciation that didn't reflect the actual usage of fixed capital in the production process.

According to various authors (Griliches, Jorgenson 1967, Costello 1993), the problem of fixed capital utilization records and their inadequate estimate may be solved by using data on power usage as an indicator of the rate of fixed capital utilization. However, that necessarily leads to overestimating the capacity utilization and couldn't provide a realistic estimate for fixed capital stock, taking into account the significant scope of the 'hidden' sector of the economy.

Therefore, it is impossible to obtain a realistic estimate of fixed capital stock due to the distorted systems of estimated balance sheet values and depreciation, the difficulty of estimating the actual utilization rate, and the absence of any market value data. In this case, it seems appropriate to apply an amount of annual fixed asset formation (in comparable prices), which are realized purposely for use in the production process as an evaluation of the dynamics of capital value. Correspondingly, we define assumptions about full utilization and application of invested fixed capital in the production of GDP.

There are annual data about material costs in the economy (in comparable prices) used as material resources in production.

The value of contributions to innovations is defined as the amount of funding for research-and-development activities by domestic entrepreneurs.

To define the parameters of function (5), elasticities of GDP with respect to particular measures of resource costs, a multiple regression analysis was carried out based on annual data (chain indexes) for 1991-2003, and the following equation was obtained:

$$Y = L^{0,428} K^{0,212} M^{0,160} E^{0,201}. \quad (6)$$

Whereas the amount of factor elasticities equals approximately 1 (precisely 1.001), the scale effect is practically absent and the obtained function (6) may be considered as linear homogeneous. The parameters of the obtained model demonstrate its high accuracy and closely related variables. According to the estimates, 95% of real GDP dynamics is explained by the dynamics of four factors: number of hours worked, fixed asset formation, material costs and entrepreneurial innovations. Parameter A 's proximity to 1 shows that it is not important, and this in turn shows that the average productivity of all factors hardly fluctuated during the period considered.

The elasticity of economic growth with respect to hours worked turned out to be the highest (0.428), which is evidence of the determinative influence of the human factor

on the economic dynamics in Ukraine. This is certainly lower than the value of the same estimate (0.4618) calculated for the Soviet economy for the years 1960-1985 (Granberg 1988). This indicates increasing influences of other production factors for GDP dynamics. The obtained value of elasticity of output growth with respect to labour for Ukraine in comparison with the corresponding parameter of production function for most developed capitalistic countries during the post-war period (1950-1977), is lower than in the USA (0.447) and Great Britain (0.506), and higher than in Japan (0.397) (chetyrkin, Klas 1986).

Parallel analysis carried out using fixed base indexes (1992=1) yielded rather different results for parameters of production function:

$$Y_t = 0,929L^{0,383}K^{0,292}M^{0,190}E^{0,061}. \quad (7)$$

The obtained regression equation is significant according to the parameters. The independent variables included explain 99% of Ukrainian GDP dynamics. In comparison with the function based on chain indexes, the given function shows the reduction of multifactor productivity that constrained GDP growth during the analyzed period in Ukraine. Moreover, the magnitude of parameters for all four factors in the last equation (7) being less than 1 (0.926) suggests diseconomies of scale, i.e. the influence of production consolidation on efficiency of the Ukrainian economy is negative. One should also note the considerable increase of elasticity of output with respect to capital (fixed capital and inventory investments) at the expense of elasticities with respect to labour and entrepreneurial innovations.

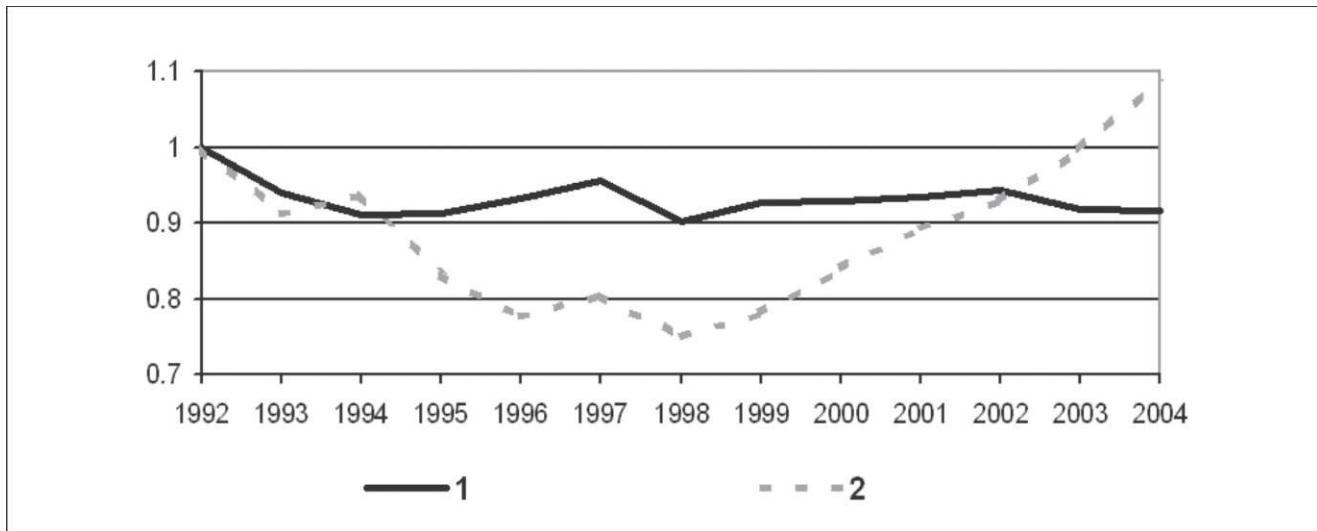
Estimate of economic efficiency of the economy

Whereas the parameters a . of production function describe the dependence of economic growth on four key factors of production (7), here we proceed to the estimate of a comprehensive measure of economic efficiency. The results of this estimate in comparison with the dynamics of the productivity of social labour (ratio of GDP to actual working hours by all employees of the economy) are shown in Figure 1.

It can be seen that the economic efficiency of the Ukrainian economy declined over the last 12 years, and towards the end of 2004 was approximately at the level of 1995. The increases in 1996-1997 and 1999-2002 years were short-lived. This may be explained by the following reasons:

- (a) the currency-financial crisis in 1998 adversely affected the economic efficiency of the economy, which fell to the lowest level in the history of Ukrainian independence; in contrast to the period 1993-1994, the drop in 1998 was related to the decline in productivity in practically all four factors of production;
- (b) in the years 2003-2004, the decrease in economic efficiency was the result of a simultaneous decline in productivities of fixed capital investments, material resources, and innovations.

Figure 1: Basic dynamics of economic efficiency and productivity of social labour in Ukraine from 1992-2004 (1992=1)



1 - growth rate of economic efficiency, 2 - growth rate of productivity of social labour

The total decrease in economic efficiency during the entire analyzed period amounts to 8.5%.

While comparing the two lines in Figure 1 one may notice the following:

- (a) while in 1992 the decrease in labour efficiency accelerated the decline in overall economic efficiency, in the years 1995-1996 the former already constrains the gain of the latter;
- (b) the similarity of dynamics of both measures in 1997-1998 indicates the essential role of labour in the formation of economic efficiency for those years;
- (c) the high growth rate of labour productivity in 1999-2002 compensated for the decreasing efficiency of use of the other factors and largely supported a gain in overall economic efficiency of the economy;
- (d) in 2003-2004 the overall value of economic efficiency declined because of inefficient utilization of investments and innovations, as well as increasing intensity of materials use (materials-output ratio), and in spite of growth in labour productivity.

Conclusion

During the estimation of value of economic efficiency of the economy, it is necessary to apply comprehensive indexes that consider the efficiency of utilization of all key factors of production.

The estimates of parameters of the model developed here show that economic efficiency is for the most part explained by labour efficiency (working hours), but the influences of other factors (investments, materials costs, entrepreneurial innovations) on economic efficiency are also significant.

In spite of the high rates of economic growth that occurred in Ukraine during the years 2000-2004, economic efficiency remained quite low and even declined (during the years 2003-2004). This may be explained by ineffective investments and innovations as well as an increase in intensity in use of materials in the Ukrainian economy.

References

1. Bessonov, V. A. (2004). *O dinamike sovokupnoy faktornoy proizvoditel'nosti v rossiyskoy perehodnoy ekonomike*. Moskva: Institut ekonomiki perehodnogo perioda.
2. Chetyrkin, E. M., Klas, A. (1986). *Teoriya i praktika statisticheskogo modelirovaniya ekonomiki*. Moskva: Finansy i statistika.
3. Costello, D. M. (1993): A Cross-Country, Cross-Industry Comparison of Productivity Growth. *The Journal of Political Economy*, V 101, 2: 207-222.
4. Dolinskaya, I. (2002). *Explaining Russia's Output Collapse*. IMF Staff Papers, V 49, 2: 155-174.
5. Ferrell, J. M. (1957). The Measurement of Productive efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society, Series A*, 120, Part 3: 253-290.
6. Granberg, A. G. (1988). *Modelirovaniesocialisticheskoy ekonomiki*. Moskva: Ekonomika.
7. Griliches, Z., Jorgenson, D.W. (1967): The Explanation of Productivity Change. *The Review of Economic Studies*, V 34, 3: 249-283.
8. Kuznetsova, V., Osadchaya, I. (1993). *Kapitalizm i rynek: ekonomisty razmyshlyaut*. Moskva: Nauka.
9. OECD (2001). *Productivity Manual: A Guide to the Measurement of Industry-Level and Aggregate Productivity Growth*. Paris: OECD.
10. Solow, R. M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*, V 39, ^ 3: 312-320.
11. *The Economist* (2004). A productivity primer. The most common way to measure economic efficiency is not the best, Nov 4th.
12. Vidyapin, V. (1999). *Bakalavr ekonomiki*. Moskva: Triada. Available: <http://lib.vvsu.ru/books>.

dr. Aleksandar Kešeljevič, asist.

Univerza v Ljubljani
Ekonomska fakulteta

VLOGA IN POMEN ZNANJA V TEORIJI RASTI

The Role of Knowledge in Growth Theory

1 Namesto uvoda - vloga znanja v ekonomski teoriji

V tretjem tisočletju postaja znanje vedno pomembnejši proizvodni dejavnik, pri čemer tradicionalni dejavniki, kot so zemlja, delo, kapital in tehnološki napredek, ne izginejo, ampak postanejo drugotnega pomena. Na organizacijski ravni postaja vedno pomembnejša sposobnost uporabe znanja kot temeljna poslovna strategija konkurenčne prednosti podjetniške organizacije. V devedesetih letih je začela vrednost nematerializiranih sredstev (npr. blagovne znamke, licence) presežati vrednost materializiranih (npr. zemlja, stroji). Zaradi tega je revija Fortune, ki objavlja lestvico 500 najmočnejših ameriških podjetij, spremenila merila razvrščanja z novim konceptom MVA (Market Value Added). Tradicionalna ameriška podjetja so se po teh merilih uvrstila na dno lestvice (npr. General Motors, Ford), na vrhu pa so se pojavila podjetja, kot so Intel, Microsoft, Coca Cola in drugi. Analize so pokazale, da je v teh podjetjih tržna vrednost močno presežala knjigovodsko, zaradi vpliva nove vrednosti, ki so jo poimenovali intelektualni kapital. V ozadju intelektualnega kapitala se pojavlja znanje, ki postaja tako glavni vir konkurenčne prednosti na podjetniški in narodnogospodarski ravni. Zaradi zgornjih razlogov postaja danes vedno pomembnejša sistematična pozornost znanju na vseh ravneh življenja in delovanja. Univerze tako postajajo danes »tovarne znanja« (Delanty 2001), podjetja »učee se organizacije« (Senge 1990) in »inteligentne organizacije« (Quinn 1992), družba pa »družba znanja« (Bell 1973).

Znanje se pojavlja kot predmet različnih proučevanj, zato je izredno težko najti znanstveno področje, kjer ne bi omenjali znanja ali pojmov, tesno povezanih z njim. V besedi znanje lahko zajamemo skoraj vse, saj je pomen znanja praktično neomejen. Zgodovina znanosti priča o tem, da so različni avtorji in različne znanstvene skupnosti, glede na potrebe svojega raziskovanja, različno razumeli in opredelili pojem znanja. Domet znanja je praktično neomejen, zato obstaja visoka stopnja pluralizma na teoretskem področju razumevanja znanja. Posamezne znanstvene skupnosti razumejo le posamezne dimenzije in vidike znanja, saj delitve v znanstveni skupnosti, kot posledice tradicionalnega razumevanja znanja v teoriji znanosti,¹ povzročajo, da posamezni znanstveniki opredeljujejo znanje izključno z vidika lastne znanstvene skupnosti.²

1. Psihologija se posveča proučevanju spoznavnih procesov (npr. Simon, Pečjak).
2. Sociologija proučuje vpliv relacij na prenos in razumevanje znanja, ki postaja tako vedno bolj sociološko pogojeno (npr. Granovetter, Etzioni).

¹ Teorija znanosti (epistemologija) je filozofija znanstvene spoznavne dejavnosti, ki proučuje metode, s pomočjo katerih prihajamo do različnih spoznanj v znanosti. Za tradicionalno razumevanje znanja v teoriji znanosti (karteško-evklidski pristop) je značilno: objektivizacija znanja, metodološki individualizem, delitve v znanstveni skupnosti in metodološki monizem.

² Avtorji pogosto opredeljujejo znanje tudi skozi dvojice. Znanje je namreč po eni strani rezultat objektiviziranih spoznavnih procesov, kar poudarja tradicionalno razumevanje znanja, po drugi strani pa je rezultat notranjega samoregulativnega procesa spoznavanja in učenja, kar poudarja postmoderna teorija znanosti. Na osnovi tega lahko razdelimo

Izvleček

UDK: 001:330.835

Članek opozarja na razvojni pomen znanja, ki postaja na prelomu tretjega tisočletja vedno pomembnejši temelj pridobivanja konkurenčnih prednosti. Ekonomska teorija v osnovi razume znanje predvsem v povezavi z informacijami, človeškim kapitalom, proizvodnimi dejavniki in tehnološkim napredkom. Skozi kratek kronološki pregled teorije rasti želi avtor pokazati, da postaja znanje skozi čas vedno pomembnejše izhodišče razvoja teorije rasti. Nesposobnost ekonomske teorije, da bi na sedanji razvojni stopnji natančneje opredelila znanje kot proizvodni dejavnik, predstavlja eno izmed glavnih ovir za njen nadaljnji razvoj na področju teorije rasti.

Ključne besede: teorija rasti, znanje

Abstract

UDC: 001:330.835

The paper focuses on knowledge, which is becoming one of the most important factors in achieving a competitive advantage. The connection between knowledge on one hand, and information, human capital, factors of production and technological progress on the other, is well understood in economic theory. The goal of the paper is to present different periods in growth theory in order to be able to show that knowledge has become one of the key issues in growth theory. The author points out that growth theory will not be able to prosper and develop in the future without a sound and coherent definition of knowledge as a productive factor.

Key words: growth theory, knowledge

JEL: D80, O40

Tabela 1: *Opredelitve znanja po posameznih avtorjih*

Avtorji	Opredelitev znanja
Jones (1999, 6), Nonaka, Takeuchi (1995, 58), Neef (1999, 78), Prusak, Cohen (1998,169), Stigler (1961, 213, 224), Hirshleifer (1973, 31), Schwalbe (1999,1-5)	Avtorji poudarjajo razumevanje znanja v povezavi z informacijami in podatki.
Pečjak (1975, 220,319), Simon (1979, 495, 500, 508; 1955, 104; 1957, 198)	Pečjak meni, da o znanju govorimo takrat, kadar človek operira s pomenom besed in besednih zvez. Simon meni, da je kapaciteta človeškega uma relativno majhna v primerjavi z veikiostjo problemov, s katerimi se posameznik sooča (omejena racionalnost).
Fukuyama (1995, 6), Granovetter (1985,481), Etzioni (1990,14), Goldberg (1996, 76), Woolcock (1998, 186)	Avtorji poudarjajo pomen relacij za razumevanje spoznavnih procesov, ki postajajo tako vedno bolj sociološko pogojeni.
Walsch (1935, 255), Schultz (1960, 1961, 1962), Becker (1962), Mincer (1958)	Avtorji razumejo znanje v okviru teorije človeškega kapitala.
Roos, Roos (1997, 415), Nahapiet, Ghoshal, (2000, 126), Edvinsson, Malone (1997, 2-13, 34-52)	Avtorji povezujejo znanje z intelektualnim kapitalom in poudarjajo predvsem merjenje in upravljanje znanja.
Harrod (1939, 1948), Domar (1947), Solow (1956, 1957), Swan (1956), Romer (1986, 1990, 1994), Lucas (1988)	Avtorji povezujejo znanje s proizvodnimi dejavniki (npr. delo, kapital) in tehnološkim napredkom (npr. eksogeni, endogeni).

- Poslovne vede poudarjajo problem upravljanja in vrednotenja znanja v okviru teorije intelektualnega kapitala (npr. Roos, Edvinsson, Malone, Nahapiet in Ghoshal).
- Ekonomski teorija enači razumevanje znanja z informacijami (npr. Stigler, Machlup, Schwalbe, Hirshleifer), s človeškim kapitalom (npr. Becker, Schultz), s proizvodnimi dejavniki ter tehnološkim napredkom (npr. Solow, Swan, Romer, Lucas).

Zaradi naraščajočega pomena znanja je pomembno, da pojasnimo, kako obstoječa ekonomska teorija razume znanje. Po drugi strani ima znanje posebno vlogo v ekonomiji, saj postavlja nekatere tradicionalne teoretske poglede v ekonomiji na glavo. Znanje ni klasično blago, saj vsaka transakcija znanje povečuje in obnavlja, z uporabo ga ne uničimo, pri prodaji ali nakupu pa ga nikoli ne izgubimo. Za znanje zato ne velja zakon padajočih donosov, saj vsaka dodatna informacija povečuje mejno produktivnost akumuliranega znanja. Vrednost znanja narašča z njegovo uporabo, zato so za znanje značilni naraščajoči donosi. Iz zgornje tabele sledi, da ekonomska znanstvena skupnost povezuje razumevanje znanja z informacijami, človeškim kapitalom, proizvodnimi dejavniki in tehnološkim napredkom.

Do podobnega zaključka nas pripelje tudi Machlupova (1980, 1982, 1984) klasifikacija, ki velja za eno najboljše in najpopolnejših klasifikacij znanja v ekonomski literaturi. V Machlupovi trilogiji (1980, 1982, 1984) s skupno več kot 1100 stranmi obravnava prva knjiga znanje in proizvodnjo znanja (Knowledge and Knowledge Production), druga razumevanje znanja v okviru različnih

znanje na različne vrste dvojic, ki izražajo nasprotno stran načina pridobivanja, ustvarjanja in prenašanja znanja (npr. vidna/nevidna, individualna/timska, besedna/nebesedna, eksplicitna/tiha, individualno/družbeno pogojena, teoretična/empirična). V literaturi se največkrat pojavljajo delitve na individualna/družbena in eksplicitna/tiha znanja. Opredelitve znanja na osnovi dvojic ni najbolj smiselna, saj bi zahtevala podrobno opredelitev vsake dvojice. Po drugi strani bi takšen pristop onemogočil jasn pogled na znanje v okviru posamezne znanstvene skupnosti.

znanstveno-raziskovalnih skupnosti in ustanov (The Branches of Learning), tretja pa razumevanje znanja kot informacije in človeškega kapitala (The Economies of Information and Human Capital). V prvi knjigi avtor proučuje tri področja: 1) vrste znanja (znanstvena, humanistična, umetniška), 2) kakovost znanja (vprašanje resnice, negativna znanja), 3) razumevanje znanja kot proizvoda (uporabniki, prenos). Z vidika pregleda nad samim razumevanjem znanja v ekonomski teoriji je nedvomno najpomembnejša tretja knjiga, v kateri avtor oblikuje novo klasifikacijo znanja s skupno kar 17 različnimi področji (Machlup 1984, 313-400): 1) splošna teorija znanja in informacij, 2) proizvodnja in razdelitev znanja, 3) neznanje, tveganje in negotovost kot dejavniki izbire, 4) inovativnost, 5) nova znanja (invencije) in aplikacija znanja (posnemanje) kot dejavniki gospodarske rasti, 6) transfer tehnologije, 7) ekonomsko napovedovanje, 8) vrednost informacij, zasebni in družbeni stroški informacij, 9) odločanje in teorija iger v negotovosti 10) odločanje potrošnikov v razmerah nepopolnega znanja, 11) odločanje delojemalcev v razmerah negotovosti, 12) odločanje podjetij v razmerah nepopolnega znanja, 13) odločanje državnih organov v razmerah nepopolnega znanja, 14) vloga pričakovanj, 15) vloga informacij, tveganja in negotovosti na posameznih trgih, 16) cene, alokacija proizvodnih dejavnikov in distribucija proizvodov v tržnem in centralno-planskem sistemu in 17) človeški kapital.

Omenjena klasifikacija kaže, da ekonomija povezuje z znanjem izredno raznolika in heterogena področja. Ekonomska teorija povezuje razumevanje znanja na svojem mikroekonomskem področju predvsem s človeškim kapitalom in informacijami (npr. negotovost kot posledica nepopolnih informacij, trg kot informacijski sistem, odločanje v razmerah negotovosti). V ekonomski literaturi je sinonimno razumevanje znanja in informacij zelo pogosto, saj so informacije pomembne pri sprejemanju odločitev in vzpostavljanju ravnovesij. Na mikroekonomskem področju ekonomska teorija povezuje razumevanje znanja tudi s teorijo človeškega kapitala, skozi katero postane investicijski vidik znanja pomemben, samo znanje pa vrednostno opredeljeno. Na makroekonomskem področju ekonomska teorija povezuje

znanje z dejavniki, ki se pojavljajo v ozadju gospodarske rasti (npr. tehnologija, invencija, inovacija). Slednje je predmet našega proučevanja v naslednjem poglavju.

2 Znanje in teorija rasti

Na makroekonomskem področju se ekonomska teorija posveča problemu znanja predvsem v okviru teorije rasti. Ekonomisti so si dokaj enotni glede pomembnosti proizvodnih dejavnikov za gospodarski napredek. V klasičnem obdobju so ekonomisti poudarjali predvsem izvirne proizvodne dejavnike (npr. delo, zemlja), v kasnejšem obdobju pa so proizvodne dejavnike razvrščali v izvirne (npr. zemlja) in proizvedene proizvodne dejavnike (npr. kapital). Snowdon (2002, 69) pokaže, da teorije rasti temeljijo na različnih proizvodnih funkcijah, ki poudarjajo transformacijo proizvodnih dejavnikov v proizvode, in maksimalni proizvod, ki ga je mogoče proizvesti ob določeni količini proizvodnih dejavnikov in dani tehnologiji.

Modeli rasti se pogostokrat niso izkazali za zadovoljujoče, saj so bili statistični podatki velikokrat nepopolni in zavajajoči, obenem pa nobena empirična analiza ni v zadostni meri potrdila teoretskih izhodišč niti ni dajala dovolj dobrih uporabnih sklepov. Zaradi tega so se nenehno pojavljali vedno novejši modeli, ki so se poskušali spoprijeti s hitro spreminjajočimi se razmerami na podjetniški, narodno-gospodarski in globalni ravni. Prepričani smo, da je eden izmed glavnih vzrokov za takšen evolucijski razvoj teorije rasti samo dejstvo, da ekonomska teorija do danes ni bila sposobna zadovoljivo opredeliti znanja kot proizvodnega dejavnika in ga kot takšnega bolj neposredno vključiti v proizvodno funkcijo. V nadaljevanju želimo s kratkim kronološkim pregledom teorije rasti pokazati, da postaja znanje skozi čas vedno pomembnejše izhodišče in osrednja točka razvoja teorije rasti. Pomanjkljivo razumevanje znanja povzroča nastanek sodobnejših teorij rasti, ki namenjajo glede na predhodne teorije rasti več pozornosti problemom povezanih z znanjem. V okviru teorije rasti ločimo po letu 1945 štiri večja razvojna obdobja.³

a) *Keynesijanski model rasti (Harrod-Domarjev model)*

Po veliki depresiji v tridesetih letih in vzponu keynesijanske misli so nastali modeli, ki so poudarjali vlogo državnega intervencionizma in v skladu s tem pomen agregatnega povpraševanja za gospodarsko rast. Gre za modele z nepopolno izkoriščenimi proizvodnimi zmogljivostmi, ko je mogoče z ekonomsko politiko vplivati na spremembo obsega in strukture agregatnega povpraševanja. Kratkoročni problem se kaže v povečevanju agregatnega povpraševanja, ki zagotavlja agregatno ravnotežje v točki polne zaposlenosti. Dolgoročni problem se kaže v potrebi po

povečevanju proizvodnih zmogljivosti, skupaj s hkratnim ustreznim povečevanjem agregatnega povpraševanja, da bi ohranili polno zaposlenost (Senjur 1993, 268-271, 292).

Domar (1947, 35, 39) išče tiste stopnje rasti, pri katerih bi ostali v nenehnem stanju polne zaposlenosti, ko je proizvod enak narodnemu dohodku, oz. je povečanje proizvoda enako povečanju narodnega dohodka. Rast je odvisna od mejne nagnjenosti k varčevanju in od mejnega proizvodnega količnika, ki kaže učinkovitost investicij. Večja kot je mejna nagnjenost k varčevanju in večji kot je mejni proizvodni količnik, višja je gospodarska rast (Domar 1947, 41; Pitchford 2002, 382).⁴ Harrod (1939, 1948) gradi svoj model na ideji akceleratorja, s čimer dobi enačbo, ki je zelo podobna Domarjevi, zato govorimo pogosto kar o Harrod-Domarjevem modelu. Večja kot je mejna nagnjenost k varčevanju in nižji kot je kapitalni količnik, višja je gospodarska rast (Snowdon 2002, 70).⁵ Predvsem varčevalna stopnja v Harrod-Domarjevem modelu je tista, na katero lahko država vpliva, saj je izvedena iz postavk agregatnega povpraševanja, zato so ekonomisti večino časa posvečali ideji, kako povečati narodnogospodarsko varčevanje. Model ima določene pomanjkljivosti:

1. Snowdon (2002, 71) meni, da mejni proizvodni količnik, ki kaže učinkovitost investicij ni konstanten, saj je odraz institucionalnega okolja, v katerem se investicije izvajajo. Institucije so v Harrod-Domarjevem modelu dane in se ne spreminjajo.
2. Za Harrod-Domarjev model je značilna ničelna stopnja nadomestljivosti med delom in kapitalom, zato lahko ob spremembi relativnih cen proizvodnih dejavnikov pričakujemo vedno enak odziv (Solow 1956, 65; Senjur 1993, 300; Snowdon 2002, 71). Proizvodna dejavnika se zamenjujeta v določenem danem razmerju, vpliv faktorskih cen na spreminjanje razmerja med delom in kapitalom je majhen, zato se faktorska struktura bistveno ne spremeni (Senjur 1993, 300). Gre za nevtralni tehnološki napredek,⁶ saj enako količino proizvodnje

⁴ Rast (r) je odvisna od mejne nagnjenosti k varčevanju (s) in od mejnega proizvodnega količnika ($e = dQ / I$). Investicije morajo rasti po stopnji r ($r = es$), da bi ohranili ravnovesje med ponudbo in povpraševanjem ter polno izkoriščenost zmogljivosti (Domar 1947, 41-42; Senjur 1993, 272-274).

⁵ Rast ($dY / Y = r = s / v$) je odvisna od mejne nagnjenosti k varčevanju (s) in od mejnega kapitalnega količnika ($v = I / dY$).

⁶ Če smo prej proizvedli 50 enot proizvodnje s 5 enotami kapitala in 10 enotami dela, potem pri nevtralnem tehnološkem napredku proizvedemo enako količino z 2,5 enote kapitala in 5 enotami dela. Da bi bilo to mogoče, morata mejna proizvoda kapitala in dela rasti po enaki stopnji, pri nespremenjenem odnosu med količinami zaposlenega dela in kapitala, kar pomeni, da je mejna stopnja tehnične nadomestljivosti (MSTN) nespremenjena. MSTN je v točki, kjer je stroškovna funkcija tangenta na izokvanto enaka razmerju med cenami proizvodnih dejavnikov. Pri kapitalnem tehnološkem napredku naraste mejni proizvod kapitala sorazmerno bolj kot mejni proizvod dela, kar pomeni, da proizvedejo v gospodarstvu enako količino proizvodov z manjšo količino kapitala glede na količino zaposlenega dela (MSTN pade) (Tajnikar 1992, 58-60; Senjur 1993, 163).

³ Pred letom 1945 sta obstajali z vidika teorije rasti dve manj pomembni obdobji. V klasičnem obdobju so bili ekonomisti osredotočeni na dolgoročno krivuljo ponudbe, njihove ideje pa se ponovno pojavijo v »novi preobleki« z neoklasično teorijo rasti. Drugo obdobje (1870-1945) je bilo obdobje marginalistične revolucije, ki poudarja predvsem učinkovito alokacijo proizvodnih dejavnikov na mikroekonomski ravni.

proizvedemo s proporcionalno manjšimi količinami kapitala in dela, pri čemer tehnična opremljenost dela s sredstvi ostane nespremenjena (Solow 1956, 66; Pitchford 2002, 382).

Snowdon (2002, 69, 71, 72) meni, da ničelna stopnja nadomestljivosti med delom in kapitalom ter nespremenjena tehnična opremljenost dela s sredstvi niso dolgoročno smiselni, saj se razmere nenehno spreminjajo. Mnogi avtorji menijo, da se v ozadju tehnološkega napredka pojavlja znanje (Nelson in Winter 1982, 60; Putterman in Kroszner 1996, 9; Arrow 2000, 16; Snowdon 2002, 75, 85). Kadar govorimo o tehnološkem napredku, lahko uporabljamo tudi pojem tehnični napredek, ki označuje posamezno tehniko oziroma določeno razmerje med delom in kapitalom (K/L). Zaradi tega je mogoče trditi, da težave v Harrod-Domarjevem modelu deloma izhajajo prav iz nerazumevanja samega znanja, ki se pojavlja v ozadju tehničnega napredka.⁷ Kot odgovor na zgornjo kritiko se v naslednjem razvojnem obdobju pojavi neoklasični model, v katerem je tehnološki napredek še vedno eksogeno dan, produktivnost pa postane funkcija tehnične opremljenosti dela s sredstvi.

b) Neoklasični model rasti (Solow-Swanov model)

Za neoklasične modele je značilno, da ne predpostavljajo problema agregatnega ravnotežja, ampak predpostavljajo popolno izkoriščene proizvodne zmogljivosti, zato je glavno razvojno vprašanje, kako povečati potencialno možno proizvodnjo (Senjur 1993, 269-270). Modeli pogosto niso bili sposobni zadovoljivo pojasniti gospodarske rasti, saj sta puščala kapital in delo velik del gospodarske rasti nepojasnen, zato se je kot novi proizvodni dejavnik pojavil tehnološki napredek. Ekonomisti zelo pogosto zato proučujemo vpliv tehnološkega napredka v proizvodni funkciji kot tisto, česar ne moremo pripisati delu in kapitalu.

Med pionirje razvoja neoklasičnega modela rasti štejemo Solowa (1956, 1957) in Swana (1956), ki sta v drugi polovici petdesetih let neodvisno razvila svoja modela (Pitchford 2002, 381; Sušjan 2002, 297). Solowa (1957, 320) analiza proizvodne funkcije v ZDA med letoma 1909 in 1949 pokaže, da je mogoče samo 12,5 odstotka rasti BDP-ja pojasniti s kapitalom in delom, preostanek pa je pripisan eksogenemu tehnološkemu napredku. Tehnološki napredek je dan zunaj modela in vstopa v odnose mimo proizvodnih dejavnikov v obliki $Y = A(t) F(K, L)$ (Romer 1994, 4; Arrow 2000, 17; Snowdon 2002, 73).⁸ Produktivnost postane v neoklasičnem

Tehnologija v splošnem pomeni izboljšanje ali nov način izvajanja tradicionalnih nalog. Če je tehnologija sestavljena iz serije tehnik, potem je zgornje razlikovanje smiselno, saj je pojem tehnologija širši. Kadar govorimo o tehnološkem napredku v okviru posamezne proizvodne funkcije, uporabljamo pojem tehnični napredek. V proizvodni funkciji se tako pojavlja tehnika, tehnologije kot širšega pojma pa ni mogoče zajeti v okviru proizvodne funkcije (Senjur 1993, 158). V nadaljevanju bomo to razlikovanje zanemarili in bomo govorili le o tehnološkem napredku.

Tehnološki napredek vpliva na proizvodno funkcijo skozi proizvodne dejavnike ali mimo njih. V prvem primeru govorimo o utelešenem tehnološkem napredku, v drugem pa

modelu rasti funkcija tehnične opremljenosti dela s kapitalom (Solow 1956, 69-70; Senjur 1993, 296-300; Pitchford 2002, 384).⁹ Ob dani tehnologiji se ob naraščajoči opremljenosti dela s kapitalom povečuje produktivnost delavca. Kadar je kapitala relativno malo, njegovo povečanje veliko bolj vpliva na produktivnost, kot če je kapitala relativno več, kar kaže na padajoče donose kapitala (Snowdon 2002, 73-74; Pitchford 2002, 384). Trajno rast lahko zagotovi samo nenehni tehnološki napredek, saj bomo v nasprotnem primeru imeli opravka s padajočimi donosi kapitala (Snowdon 2002, 87). V ozadju tehnološkega napredka, ki pojasnjuje stabilno in trajno rast v neoklasičnem modelu, se vedno bolj pojavlja znanje, ki skozi proizvodni proces spreminja proizvodne dejavnike v proizvode (Nelson in Winter 1982, 60; Putterman in Kroszner 1996, 9; Arrow 2000, 16; Snowdon 2002, 75, 85). Kljub globljemu razumevanju znanja v okviru tehnološkega napredka kritiki opozarjajo na pomanjkljivosti neoklasičnega modela:

1. Mankiw, Romer in Weil (model MRW) so poskušali zaradi slabe pojasnjevalne moči razširiti Solow-Swanov model s pomočjo človeškega kapitala. Z novim modelom, ki temelji na meddržavnih podatkih za 98 držav v letu 1985, so avtorji ugotovili, da lahko z delom, fizičnim in človeškim kapitalom pojasnijo kar 80% meddržavnih razlik v dohodku na osebo (Romer 1994, 9; Snowdon 2002, 89).
2. Senjur (1993, 158, 164) in Snowdon (2002, 76, 87) menita, da zaradi eksogenega tehnološkega napredka neoklasični model dejansko ne pojasnjuje tistega, kar najbolj opredeljuje dolgoročno rast. Model ne pojasni vsebine tehnološkega napredka, saj ugotavlja »le« njegov prispevek h gospodarski rasti. Glavni dejavnik rasti je pojasnjen zunaj modela, zato neoklasična teorija rasti v tem smislu ponuja izredno malo.
3. Romer (1990, 72; 1994, 3-13) in Sušjan (2002, 297) poudarjata, da neoklasični model razume tehnološki napredek kot nekaj, kar nastaja izven podjetniškega sektorja, oziroma kot nekaj kar nastaja v državno financiranih ustanovah, ki ga brezplačno dajejo v uporabo. Toda del tehnološkega napredka nastaja tudi znotraj podjetniškega sektorja, kjer praviloma ni

o neutelešenem tehnološkem napredku (Senjur 1993, 164; Snowdon 2002, 76). Utelešen tehnološki napredek poudarja vpliv tehnološkega napredka (A) skozi proizvodne dejavnike. Če tehnološki napredek nastopa v obliki $Y = F(AK, L)$, potem tehnološki napredek dopolnjuje kapital (Senjur 1993, 164; Arrow 2000, 16).

V neoklasičnem modelu je produktivnost (q) funkcija tehnične opremljenosti dela s kapitalom ($k = K/L$) oz. $q = f(K/L)$ (Solow 1956, 69-70). Tehnična opremljenost je odvisna od investicij na zaposlenega in od cen posameznih proizvodnih dejavnikov. V ravnotežju je tehnična opremljenost dela s sredstvi nespremenjena, kar pomeni, da sta rast delovne sile in kapitala izenačena, celotne investicije na osebo pa zadoščajo za ohranitev nespremenjene tehnične opremljenosti dela (Solow 1956, 69; Senjur 1993, 300). Če imata dve državi enak stog kapitala, enako stopnjo rasti prebivalstva in dostop do enake produkcijske funkcije, bosta tudi dosegli enako raven dohodka. V modelu sta eksogeno dani rast delovne sile (n) in varčevalna stopnja (s) (Solow 1956, 72-78; Senjur 1993, 300-301).

brezplačen, saj ima svojo ceno. Teorija rasti bi morala razumeti tehnološki napredek kot endogeno spremenljivko, pri čemer tehnologija ni izključno samo javna dobrina.

4. Arrow (2000, 17) poudarja, da bi lahko poleg kapitala in dela v neoklasični model rasti vključili tudi znanje kot samostojni proizvodni dejavnik. Avtor meni, da je znanje za razliko od dela in kapitala predvsem javna dobrina.
5. Snowdon (2002, 81-88) in Romer (1994, 4-13) menita, da neoklasični model ne more pojasniti velikih razlik v razvitosti. Model napoveduje realno konvergenco med državami z različno stopnjo razvitosti, ki temelji na ideji, da imajo revne države relativno malo kapitala in visok mejni produkt kapitala, bogate države pa imajo veliko kapitala, nižji mejni produkt kapitala ter posledično nižjo gospodarsko rast. Takšna predvidevanja modela niso skladna z dejanskimi podatki, saj obstajajo v razvitih državah v daljšem obdobju višje stopnje gospodarske rasti kot v manj razvitih.¹⁰

V ozadju kritičnih prispevkov omenjenih avtorjev se pojavlja problem znanja, saj se znanje pojavlja v ozadju človeškega kapitala, vprašanja smiselnosti eksogenega tehnološkega napredka, nerazumevanja tehnološkega napredka na podjetniški ravni ter v ozadju razumevanja znanja kot javne ali privatne dobrine. Snowdon (2002, 76) zato meni, da je neoklasični model zrcalna slika lastnega nerazumevanja znanja. Prepričani smo, da je zato prav potreba po globljem razumevanju znanja predstavljal novo razvojno spodbudo na področju teorije rasti. Neoklasične modele rasti so začeli v osemdesetih letih zato vedno bolj nadomeščati modeli endogene rasti.¹¹

c) *Modeli endogene rasti (Romer-Lucasov model)*

Na področju teorije rasti postaja od osemdesetih let dalje vedno pomembnejša endogenizacija dejavnikov rasti, kjer ima vedno pomembnejšo vlogo znanje.¹² V tem obdobju Romer (1986, 1990) in Lucas (1988) oblikujeta teorijo endogene rasti, v kateri so glavne determinante dolgoročne rasti določene znotraj modela (endogeno). Tehnološki

¹⁰ Obstajajo dokazi o visoki stopnji konvergence le med razvitimi državami (OECD, EU), zato je predpostavka o realni konvergenci samo delno izpolnjena, saj prihaja do vedno večjih razlik med bolj in manj razvitimi (Snowdon 2002, 82); do konvergence prihaja znotraj t. i. »konvergenčnih klubov«, npr. znotraj držav OECD ...

¹¹ Snowdon (2002, 65-67) navaja tudi druge dejavnike, ki so odločilno pripomogli k preusmeritvi pozornosti na endogene dejavnike: 1) razvoj novih teoretičnih orodij in instrumentov analize 2) razpoložljivost podatkov in časovnih vrst, ki omogočajo kakovostnejše analize, 3) naraščajoče spoznanje, da najbolj revne države v Afriki in Latinski Ameriki niso sposobne zmanjšati razvojnega razkoraka, 4) propad centralnoplanskega sistema, 5) vzpon vzhodno azijskih tigrov.

¹² Snowdon (2002, 64) meni, da so se avtorji ekonomskih učbenikov do konca osemdesetih let izogibali problemu rasti in se mu posvečali zgolj obrobno. Šele v devetdesetih letih so avtorji začeli problemu rasti posvečati več pozornosti, zato so rast začeli uvrščati v uvode učbenikov, s čimer so sami rasti pripisali določen pomen.

napredek se je poskušalo endogenizirati skozi učenje z delom¹³ ter s človeškim kapitalom, raziskavami in razvojem (Sušjan 2002, 297; Snowdon 2002, 88-89). Za navedena pristopa se je v teoriji uveljavil izraz endogena teorija rasti (Sušjan 2002, 297; Snowdon 2002, 89).

Romer (1990, 77; 1994, 7) je v svojem modelu iz leta 1986 pojasnil tehnološki napredek skozi učenje z delom, ki ga je v ekonomsko teorijo vpeljal nobelovec Arrow leta 1962. Vsaka investicija v kapital ne povečuje samo celoten stog kapitala, saj se zunanji učinki znanja¹⁴ brezplačno prelivajo k preostalim uporabnikom znanja, zato se povečuje tudi količina celotnega znanja (Romer 1994, 7, 15; Sušjan 2002, 298; Snowdon 2002, 92). Ljudje se namreč z uporabo novih strojev in opreme učijo proizvodnih tehnik, prilagajajo organizacijske oblike dela in ustvarjajo nove ideje (Sušjan 2002, 297-298). Podjetja s svojimi individualnimi odločitvami o kapitalni opremljenosti nevede vplivajo na tehnološki napredek, ki postane tako stranski produkt/rezultat investiranja podjetij v kapital (Romer 1994, 14-15). Endogena rast je posledica povečevanja kapitala s podjetniškimi investicijami, ki ga spremlja proces akumulacije znanja skozi učenje z delom (Sušjan 2002, 298; Snowdon 2002, 91). Kljub globljemu razumevanju znanja skozi učenje z delom kritiki opozarjajo na pomanjkljivosti modela:

1. Kmalu postane jasno, da modeli niso v skladu z empiričnimi podatki, saj se stopnje rasti kljub hitremu naraščanju deleža investicij v BDP-ju v državah OECD-ja med letoma 1950 in 1989 niso tako hitro povečevale (Snowdon 2002, 91). Jones (2002, 345-358) poudarja, da je znašala povprečna ameriška letna stopnja rasti BDP-ja 1.8 odstotka v zadnjem tisočletju, investicije pa so se v istem obdobju povečevale po precej višjih stopnjah; postavlja se vprašanje, kako to, da tako velike investicije v znanje niso imele zelenega učinka. Avtor glavne razloge za odstopanja išče predvsem v nerazumevanju znanja, zato predlaga, naj se v modele vključi posameznike kot nosilce znanja.
2. Modeli pravilno poudarjajo, da znanje nastaja tudi v podjetniškem sektorju, vendar se tehnološki napredek skozi zunanje učinke znanja napačno razume kot nekaj, kar se brezplačno preliva na druge uporabnike. Znanje ima podobno kot v neoklasičnem modelu, še vedno naravo javne dobrine, zato ne moremo pojasniti, kako lahko tehnološki napredek motivirajo tržni dejavniki, saj subjekti nimajo koristi od svojih inovacij (Romer 1990, 76; Romer 1994, 13, 15). S takšnim razumevanjem znanja ni mogoče pojasniti, zakaj veliko tehnološkega napredka nastane v tržno najmočnejših podjetjih (Romer 1990, 77; Romer 1994, 14-15; Sušjan 2002, 297-298).

Znanje je zaradi omenjenih kritik v naslednji generaciji modelov endogenizirano z odločitvami ekonomskih agentov, ki imajo tržne spodbude za investicije v znanje, saj jim to omogoča večjo tržno moč. Podjetniške raziskave in razvoj postanejo tako glavni vir tehnološkega napredka (Romer

¹³ Angl. learning by doing.

¹⁴ Angl. knowledge spillovers.

1990, 71-76; Sušjan 2002, 299; Snowdon 2002, 94). Avtorji novejšje skupine modelov zato poudarjajo, da znanje ni samo javna, ampak v veliki meri tudi zasebna dobrina (Romer 1990, 76, 85; Snowdon 2002, 94). Javna narava znanja, ki je dostopna vsem po ničelnih stroških, je omejena z zaščito znanja, ki določa, v kolikšni meri imajo posamezniki dostop do koristi, ki izhajajo iz njihovih idej (Jones 2002, 347). Romer (1990, 80) zato v modelu iz leta 1990 razdeli znanje na človeški kapital (H) in tehnologijo (A). Tehnologija ima lastnosti javne dobrine, človeški kapital pa ima zaradi utelešenosti v posamezniku, lažje zaščite, relativno manjše prenosljivosti in višjih stroškov duplikacije značilnosti zasebne (Romer 1990, 79, 84). Romer (1990, 83-84) meni, da je z lastninsko pravico tehnološko znanje sicer zaščiten pred uporabo v proizvodnji, ni pa zaščiten pred raziskovalci, ki imajo dostop do takšnega znanja.

Izhodiščni neoklasični model Romer spremeni tako, da delovno silo razdeli na nekvalificirano (Ly) in kvalificirano (H), pri čemer zadnje povezuje s človeškim kapitalom v raziskavah in razvoju (Ha) in s človeškim kapitalom v proizvodnji (Hy). Kapital ($K=Ax$) je opredeljen z naborom kapitalnih dobrin (x) in tehnološkim znanjem (A). V modelu obstajajo sektorji končnih dobrin, sektor za raziskave in razvoj ter sektor kapitalnih dobrin (Romer 1990, 79; Sušjan 2002, 299). Sektor raziskav in razvoja tvorijo konkurenčna podjetja, ki proizvajajo novo znanje s kombinacijo kapitalnih dobrin, pri čemer uporabljajo človeški kapital (Ha) in obstoječe znanje (A). Povečevanje znanja v času je funkcija človeškega kapitala in obstoječega nabora znanja (Sušjan 2002, 299; Romer 1990, 80, 83). Sektor kapitalnih dobrin gradi na raziskovalnem sektorju, kjer proizvedeno in patentno zavarovano znanje omogoča monopolne dobičke. Sektor končnih dobrin uporablja nekvalificirano delovno silo, kvalificirano delovno silo in proizvodno opremo za proizvodnjo končnih proizvodov (Sušjan 2002, 299-300; Romer 1990, 79-80). Stopnja tehnološkega napredka je odvisna predvsem od človeškega kapitala v raziskavah in razvoju (Sušjan 2002, 300).¹⁵

Endogeni modeli z endogenizacijo ključnih proizvodnih dejavnikov namenjajo vedno več pozornosti problemu znanja. Tehnološki napredek se je poskušalo endogenizirati skozi učenje z delom, človeški kapital ter raziskave in razvoj. Jones (2002, 344) in Snowdon (2002, 92) pravilno ugotavljata, da endogeni modeli v svojem kasnejšem razvoju namenjajo vedno več pozornosti problemu znanja. Endogena teorija rasti vedno bolj poudarja, da uporaba znanja ne zahteva njegove ponovne proizvodnje, zato so za teorijo endogene rasti vedno bolj značilni naraščajoči donosi (Snowdon, 2002, 91-93). Kljub boljšemu razumevanju znanja endogeni modeli niso bili sposobni v celoti vključiti problematike znanja v svoje modele zaradi naslednjih štirih razlogov:

1. Institucionalna šola poudarja pomanjkljivo razumevanje institucij, ki vplivajo na samo razumevanje znanja.

¹⁵ To lahko ponazorimo z enačbo $(dA/dt)/A = SH_a$, kjer je S stopnja, po kateri raziskovalci prihajajo do novih odkritij in spoznanj (Sušjan 2002, 300).

Znanje postaja skozi (ne)formalne institucije vedno bolj družbeno pogojeno in kot takšno vedno bolj odraz določenega družbenega soglasja.

2. Romer (1994, 20) priznava, da je v svojih prvih modelih iz leta 1986 poskušal poudariti pomen znanja, vendar je kasneje temu vidiku posvečal vedno manj pozornosti, saj nacionalni statistični računi in drugi viri niso dajali dovolj dobrih statističnih podatkov o samem znanju. Zaradi tega je Romer v svojih kasnejših modelih več pozornosti namenil kapitalu, obenem pa poudarjal, da je treba zaradi velikega vpliva na znanje upoštevati tudi institucionalne dejavnike.
3. Arrow (2000, 18-19) opozarja, da obstaja pri razumevanju znanja kot proizvodnega dejavnika mnogo neznank. Avtor meni, da je znanje izredno težko vključiti v modele, saj proizvodnja znanja zahteva poleg znanja tudi druge proizvodne dejavnike.
4. Jones (2002, 353-358, 365) meni, da endogeni modeli niso najbolj primerni za vključitev znanja, saj je znanje v osnovi različno od drugih proizvodnih dejavnikov. Problem znanja bi bilo treba po njegovem prepričanju obravnavati na svetovni ravni. Gospodarska rast posamezne države je tako odvisna predvsem od njene pozicije glede na svetovno znanje in od števila ljudi v državi, saj je ob večjem številu ljudi tudi verjetnost novih odkritij večja.

Kmalu se kot odgovor na zadnje kritike pojavijo prispevki avtorjev, ki poudarjajo razvojni pomen različnih institucionalnih dejavnikov in znanja. V četrtem razvojnem obdobju postajajo tako vedno pomembnejši institucionalni dejavniki, ki po mnenju mnogih omogočajo dolgoročno in stabilno gospodarsko rast.

d) *Institucionalni modeli rasti*

Razvojni ekonomisti danes vedno bolj soglašajo, da so uspešne ekonomije tiste, ki poudarjajo lastninske pravice, zaupanje in stabilno makroekonomsko okolje, saj vedno bolj prevladuje prepričanje, da je primeren institucionalni okvir prvi pogoj za dolgoročno in stabilno gospodarsko rast. Temeljna ideja je, da ekonomski napredek ni več izključno odvisen od količine in kakovosti proizvodnih dejavnikov, temveč tudi od okvira, v katerem deluje. Po drugi strani lahko ob pomanjkanju proizvodnih dejavnikov primerno institucionalno okolje pritegne ekonomske vire, ki lahko zagotovijo nemoten razvoj. Pomen institucionalnih dejavnikov poudarjajo mnogi avtorji:

1. North (1988, 3, 14-18, 33; 1998, 43, 53, 113) meni, da formalna pravila (npr. zakoni) in neformalna pravila (npr. vrednote) pomembno vplivajo na gospodarsko uspešnost. Avtor poudarja pomembnost svobode za gospodarski razvoj Velike Britanije in njenih kolonij. V Španiji je težka fiskalna situacija prisilila državo, da je zaplenila veliko zasebnega premoženja, s čimer je pripomogla k stagnaciji. Razlike med obema državama postanejo še bolj vidne ob primerjavi (ne)uspehov njihovih severno- in južnoameriških kolonij.
2. Fukuyama (1995, 29-30) poudarja, da v državah, kjer obstaja visoka stopnja zaupanja, prevladujejo velika in

strokovno vodena podjetja (npr. v ZDA in Nemčiji). V državah, kjer je zaupanje manjše, veliko bolj prevladujejo družinska podjetja (npr. na Kitajska, v Italiji).¹⁶

3. Gwartney idr. (1996, 93, 95) v raziskavi ugotovijo, da med letoma 1980 in 1994 obstaja močna povezava med ekonomsko svobodo in gospodarsko uspešnostjo. Avtorji ugotovijo, da svobodne ekonomije rastejo hitreje od manj svobodnih.
4. Knack in Keefer (1997, 1251), Groaataert (1997, 1), Collier (1998, 1) in Woolcock (1998, 151) menijo, da socialni kapital močno vpliva na gospodarsko uspešnost, zato postaja vedno pomembnejši dejavnik gospodarskega razvoja.
5. Snowdon (2002, 67, 85, 96, 104) meni, da idealne razmere za rast predstavlja institucionalno okolje, ki gradi na zaščiti znanja, varstvu lastninskih pravic, svobodi, izobraževalnem sistemu, finančnih spodbudah, ugodnih trgovinskih režimih, odsotnosti diskriminacije, stabilnem političnem okolju in na geografskih značilnostih. Avtor jih imenuje temeljni (fundamentalni) dejavniki gospodarske rasti.
6. Jones (2002, 360, 361) poudarja, da odsotnost korupcije in zaščita lastninskih pravic omogoča razvoj posameznikovih sposobnosti in višjo gospodarsko rast.

Za prej naštete avtorje je značilno, da so si precej neenotni o tem, kateri so tisti ključni institucionalni dejavniki, ki omogočajo višjo stopnjo gospodarske razvitosti. Enotnost avtorjev se kaže v ideji, da mora proizvodna funkcija zajemati v sebi razen t. i. klasičnih proizvodnih dejavnikov (delo, kapital, zemlja, tehnološki napredek) tudi druge veliko bolj sociološko-kulturno pogojene dejavnike. Avtorji soglasno poudarjajo prehod od klasičnih k institucionalno pogojenim proizvodnim dejavnikom, kot so na primer socialni kapital (npr. Collier.), lastninske pravice (npr. North, Snowdon), odsotnost korupcije (npr. Jones), svoboda (npr. Gwartney idr.) in zaupanje (npr. Fukuyama).

Institucionalisti poskušajo opozoriti na pomanjkljivo razumevanje institucionalnega okvira v endogenih modelih rasti. Toda zgornji institucionalni pristopi namenjajo veliko preveč pozornosti institucijam in veliko premalo znanju, zato je treba takšen pristop nadgraditi z vidika globljega razumevanja procesov povezanih z znanjem. Kljub obstoju primernih institucij pogosto namreč ni gospodarske rasti, saj okolje ni sposobno razumeti ali prepoznati samega znanja. Pogosti so tudi primeri, ko so bila posamezna okolja sposobna ustvariti novo znanje, vendar ga niso bila sposobna učinkovito zaščititi z institucionalnega vidika. Med znanjem in institucionalnim okoljem, v katerem to znanje nastaja, obstaja določena stopnja prepletenosti in medsebojne soodvisnosti. Zaradi tega je v naslednjem razvojnem obdobju

teorije rasti v ospredju pristop, ki temelji na globljem razumevanju znanja.

e) *Modeli rasti na temelju znanja*

Znanje postaja v zadnjem razvojnem obdobju vedno pomembnejše izhodišče teorije rasti, saj postaja v ekonomski znanstveni skupnosti vedno bolj jasno, da je prav znanje tisti dejavnik, ki povečuje gospodarsko rast in zmanjšuje realno konvergenco. Kratek kronološki pregled razvoja teorije rasti, od Harrod-Domarjevega modela do institucionalistov, razločno pokaže, da je mogoče vključiti znanje v proizvodno funkcijo skozi proizvodne dejavnike ali tehnološki napredek. Arrow (2000, 18) meni, da se znanje zato v teh modelih pogosto napačno obravnava kot nekaj splošnega in ne kot nekaj konkretnega in specifičnega. Danes postaja vedno bolj razumljivo, da se znanje ne pojavlja samo v ozadju teorije rasti, ampak postaja vedno bolj navzoče tudi v samih modelih. Vedno večje število razvojnih ekonomistov poudarja vlogo znanja kot proizvodnega dejavnika, ki uspešno premošča prepad med bolj in manj razvitimi:

1. Snowdon (2002, 94) meni, da glavne razlike v razvitosti med državami izhajajo iz neenakega znanja.
2. Arrow (2000, 17-19) in Jones (2002, 359) menita, da so razlike med državami odvisne od količine znanja, ki ga imajo, kakovosti in hitrosti razpršitve znanja.
3. Stiglitz (1996, 151-177) poudarja, da je znanje eden izmed glavnih razlogov za vzpon vzhodnoazijskih držav. Avtor omenja tudi podjetništvo, izvozno orientiranost ter partnersko vlogo med državo in zasebnim sektorjem.
4. Svetovna banka (1999, 2-3) v svojem letnem poročilu ugotavlja, da revne države trpijo pomanjkanje znanja. Razvojni razkorak je mogoče zmanjšati z mednarodno trgovino, tujimi neposrednimi investicijami, izobraževanjem in komunikacijo, predvsem pa z instrumenti, ki povečujejo razpršenost znanja (npr. patentna zakonodaja).

Na podlagi prispevkov omenjenih avtorjev lahko sklepamo, da se v zadnjem, petem razvojnem obdobju znanje ne pojavlja več samo posredno skozi proizvodne dejavnike in tehnološki napredek, ampak vedno bolj samostojno vstopa v proizvodno funkcijo. Pokazali smo, da je teorija rasti šele v svojem zadnjem razvojnem obdobju večjo pozornost neposredno namenila samemu znanju. Relativno preprosto se je strinjati z avtorji, da ima znanje pozitivne zunanje učinke z vidika gospodarske rasti in razvitosti. Vsebinska težava izhaja iz dejstva, da v ekonomski teoriji ne obstaja neka splošna in širše sprejeta opredelitev znanja kot proizvodnega dejavnika, zato posledično obstaja »le množica kandidatov za znanje«. Zaradi tega je povsem razumljivo, da različni avtorji zelo raznoliko razumejo znanje, saj ga povezujejo z informacijami (npr. Svetovna banka), izobraževanjem (npr. Stiglitz), razpršenostjo znanja (npr. Arrow, Jones) in tehnološkim napredkom (npr. Stiglitz). V zadnjem obdobju postane dokončno jasno, da teorija rasti enostavno ne bo sposobna razvojno napredovati, dokler ne bo jasno opredelila znanja kot proizvodnega dejavnika.

¹⁶ Na Kitajskem so značilne močne povezave v družini in manjša stopnja zaupanja zunaj nje. Zaradi višje stopnje zaupanja je v družinski lasti večina manjših podjetij. Velika podjetja so zaradi manjšega zaupanja praviloma državna (Fukuyama 1995, 57). Seveda pa to ni edini razlog, zakaj so na Kitajskem velika podjetja v državni lasti, saj je treba druge vzroke iskati tudi v izredno močni vlogi države.

3 Sklep

Na podlagi naše teoretične analize je mogoče oblikovati naslednje zaključke:

1. Skozi posamezna razvojna obdobja v teoriji rasti smo uspeli pokazati, da je uspela teorija rasti šele v svojem zadnjem razvojnem obdobju več pozornosti neposredno nameniti znanju, kljub temu, da se znanje posredno pojavlja v teoriji rasti skozi proizvodne dejavnike in tehnološki napredek.
2. Znanje oziroma pojme, ki so tesno povezani z njim, je mogoče razumeti kot najmanjši skupni imenovalac v ozadju teorije rasti. Znanje se namreč pojavlja v ozadju keynesijanskega modela (npr. znanje kot tehnološki napredek), neoklasičnega modela (npr. znanje kot človeški kapital, znanje kot javna/privatna dobrina), endogenih modelov (npr. učenje z delom, znanje kot človeški kapital, raziskave in razvoj, znanje kot zasebna/javna dobrina, tržne spodbude za naložbe v znanje), institucionalnih modelov (npr. kakovost institucionalnega okolja) in v ozadju modelov rasti na temelju znanja (npr. znanje kot konvergenčni razvojni dejavnik, razpršenost znanja,...). Razumevanje znanja kot najmanjšega skupnega imenovalca nam omogoča, da lahko opredelimo znanje tudi kot dejavnik evolutivnih sprememb v teoriji rasti.
3. Znanje postaja skozi čas vedno pomembnejša točka razvoja teorije rasti. Pomanjkljivo razumevanje znanja povzroča nastanek sodobnejših teorij rasti, ki glede na predhodne teorije rasti izkazujejo večjo pozornost znanju. Prepričani smo, da je prav potreba po globljem razumevanju znanja predstavljala nove razvojne spodbude na področju teorije rasti. Sodobnejše teorije rasti namenjajo očitno več pozornosti znanju, zato so evolucijsko mlajše teorije rasti tudi naprednejše z vidika razumevanja problemov povezanih z znanjem. Znanje je pomemben dejavnik evolutivnih sprememb v teoriji rasti, prispevek posamezne teorije rasti na področju znanja pa postane eno izmed ključnih meril njene teoretske razvitosti. To pomeni, da lahko posamezna teorija teoretsko napreduje le toliko časa, dokler v svojem teoretskem razvoju razume znanje, ki ga temu primerno vgradi v svoje teoretske sisteme.

Evolucijski razvoj teorije rasti kaže, da postaja znanje skozi čas vedno pomembnejše izhodišče razvoja teorije rasti in da je zaradi tega mogoče razumeti znanje kot najmanjši skupni imenovalac in kot enega izmed ključnih elementov v ozadju teorije rasti. Toda pri našem proučevanju obstajajo določene omejitve, saj v ekonomski teoriji ne obstaja neka splošna in širše sprejeta opredelitev znanja kot proizvodnega dejavnika, zato imamo le množico »kandidatov za znanje«. Mnogi avtorji opozarjajo, da nacionalni statistični računi in drugi viri ne dajejo dovolj dobrih statističnih podatkov o znanju, kar glede na vsebinska nesoglasja o samem znanju niti ni presenetljivo. Za razvoj enotnejših metod merjenja zunanjih učinkov znanja in za globlji teoretski vpogled v razumevanje znanja v okviru posameznih ekonomskih teorij

bo nedvomno treba doseči soglasje o temeljnih dimenzijah znanja. Samo tako bomo dosegli vsebinsko soglasje o tem, kaj bo predmet merjenja. Naš problem je zato dvojen, tako v vsebinski opredelitvi, kot posledično v samem načinu merjenja znanja, saj je treba najprej natančno opredeliti tisto, kar želimo meriti. Mnogi so poskušali natančno opredeliti pojem znanja, vendar do sedaj še nismo zasledili nobenega resnega poskusa, ki bi povezal pojem znanja kot proizvodnega dejavnika z analitičnim okvirjem sodobne ekonomije. Natančna opredelitev znanja kot proizvodnega dejavnika je nujno potrebna, saj ekonomska teorija brez soglasja o pomenu in vlogi znanja ne bo sposobna hitreje razvojno napredovati. Nesposobnost teorije rasti, da bi natančneje opredelila znanje, predstavlja zato na sedanji razvojni stopnji, eno izmed glavnih ovir za njen nadaljnji razvoj.

Zaključki v članku so pomembni tudi z vidika razvojne vloge znanja v Sloveniji, saj lahko Slovenija samo skozi globlje razumevanje znanja zmanjša razvojni zaostanek za najbolj razvitimi deli EU. EU poskuša skozi lizbonsko strategijo postati na znanju temelječe gospodarstvo in eno izmed najbolj konkurenčnih gospodarstev na svetu, zato močno poudarja pomen znanja, konkurence, notranjega trga, ugodnega institucionalnega okolja, fleksibilnega trga dela in trajnostnega razvoja. Eden izmed glavnih problemov v Sloveniji je, da pretežni del dodane vrednosti ustvarimo predvsem v panogah nižje in srednje tehnološke zahtevnosti. Takšno stanje je posledica dejstva, da vlagamo v znanje v Sloveniji manj kot je povprečje v EU, zato ni presenetljivo, da slovenska industrija ustvarja izredno majhen delež svojega izvoza v tehnološko najbolj zahtevnih panogah.

Prepričani smo, da brez jasne teoretične konsolidacije o znanju ne moremo pričakovati hitrejšega gospodarskega razvoja Slovenije, saj bodo modeli rasti, ki jih uporabljajo oblikovalci ekonomske politike, ostali nepopolni in zavajajoči. Nosilec ekonomske politike in podjetniškega razvoja mora postati jasno, da postaja danes znanje izhodišče in središče oblikovanja novih poslovnih procesov ter eden izmed najpomembnejših proizvodnih dejavnikov, zato je treba na vseh ravneh skrbeti za sistematično pozornost do znanja. Slovenska družba mora oblikovati aktiven odnos do ustvarjanja, razvijanja, zaščite in prenosa znanja od tistih, kjer znanje nastaja, do tistih, kjer je znanje komercialno uporabno in koristno. Pomembno je predvsem tisto komercialno znanje, s katerim je mogoče trgovati na trgu in znotraj podjetniške organizacije, saj lahko takšno znanje odločilno pripomore k ustvarjanju dobrih rezultatov na podjetniški in narodnogospodarski ravni. Zaradi tega mora Slovenija jasno opredeliti svoje razvojne prioritete in poskrbeti, da znanje čim hitreje prehaja v podjetniško akcijo, da bi imelo čim večji trajni učinek. Brez globljega razumevanja znanja nobena empirična analiza ne bo v zadostni meri dala dovolj dobrih in uporabnih sklepov, zato ekonomska politika ne bo sposobna zadovoljivo odgovoriti na sodobne izzive tretjega tisočletja, ki zahtevajo od nje vedno globlje razumevanje znanja.

4 Literatura in viri

1. Arrow J. Kenneth (2000). *Knowledge as a Factor of Production*. Annual World Bank Conference on Development Economics 1999. Washington.
2. Bell Daniel (1973). *The Coming of Post-industrial Society*. New York: Basic Books.
3. Becker S. Gary (1964). Human Capital. *A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. New York: National Bureau of Economic Research.
4. Collier Paul (1998). *Social capital and Poverty*. Social Capital Initiative, World bank working paper No. 4. Washington: World Bank.
5. Delanty Gerard. Challenging Knowledge (2001). *The University in the Knowledge Society*. Society for Research into Higher Education: Buchingham.
6. Domar Evsey (1947). Expansion and Employment. *American Economic Review*, 47, Marec: 34-55.
7. Edvinsson Leif, Malone Michael (1997). *Intellectual capital*. New York: HarperBusiness.
8. Etzioni Amitai (1990). *The Moral Dimension: Towards a New Economics*. New York: The Free press.
9. Fukuyama Francis (1995). *Trust*. New York: Simon&Schuster.
10. Goldberg Victor (1996). Relational Exchange: Economics and Complex Contracts. V: *The Economic Nature of the Firm*, ur. Putterman Louis, Kroszner Randall, Cambridge: Cambridge University Press.
11. Granovetter Mark (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91: 481-510.
12. Grootaert Christiaan (1997). *Social capital: The Missing Link?* Washington: Environmentally Sustainable Development Studies and Monographs Series No.7., World Bank.
13. Gwartney James, Lawson Robert, Block Walter (1996). *Economic Freedom of the World 1975-1995*. Vancouver: Fraser Institute.
14. Harrod R.F. (1939). An Essay in Dynamic Theory, *Economic Journal*, 49, June: 14-33.
15. Harrod R.F. (1948). *Towards a Dynamic Economics*. London: MacMillan.
16. Hirshleifer J. (1973). Where are We in the Theory of Information. *The American Economic Review*, 63(2): 1-39.
17. Jones Charles (2002). Conversations on Growth, Stability, and Trade, V: *Conversations on Growth, Stability, and Trade*, ur. Snowdon Brian. Cheltenham: Edward Elgar.
18. Jones Alan Burton (1999). *Knowledge Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
19. Knack Stephen, Keefer Philip (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112(4): 1251-1288.
20. Lucas R.E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22: 3-42.
21. Machlup Fritz (1980). *Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic significance: Knowledge and Knowledge Production, Volume I*. Princeton: Princeton University Press.
22. Machlup Fritz (1982). *Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance: The Branches of Learning, Volume II*. Princeton: Princeton University Press.
23. Machlup Fritz (1984). *Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance: The Economics of Information and Human Capital, Volume III*. Princeton: Princeton University Press.
24. Mincer Jacob (1958). Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *The Journal of Political Economy*, 66(4): 281-302.
25. Nahapiet Janine, Ghoshal Sumantra (2000). Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage. V: *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications*, ur. Lesser Eric. Boston: Butterworth.
26. Neef Dale (1999). *A Little Knowledge is a Dangerous Thing: Understanding Our Global Knowledge Economy* Boston: Butterworth Heinemann.
27. Nelson R. Richard, Winter Sidney (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Belknap Press.
28. Nonaka Ikujiro, Takeuchi Hirotaka (1995). *The Knowledge Creating Company*. New York: Oxford University Press.
29. North C. Douglass (1988). *Institution, Economic Growth and Freedom. An Historical Introduction, Freedom, Democracy and Economic Welfare*, Vancouver: Fraser Institute.
30. North Douglass (1998). *Institucije, institucionalne spremenbe in gospodarska uspešnost*. Ljubljana: Krtina.
31. Pečjak Vid (1975). *Psihologija spoznavanja*. Ljubljana: Državna založba Slovenija.
32. Pitchford John (2002). Trevor Swans 1956 Economic Growth Seminar, and Notes on Growth. *The Economic Record*, 78(243): 381-387.
33. Prusak Laurence, Cohen Don (1998). Knowledge Buyers, Sellers and Brokers: The Political Economy of Knowledge. V: *The Economic Impact of Knowledge*, ur. Neef Dale. Boston: Buittenworth Heinemann.
34. Putterman Louis, Kroszner S. Randall (1996). *The Economic Nature of the Firm*. Cambridge: Cambridge University Press.
35. Quinn James (1992). *Intelligent Enterprise*. New York: The Free Press.
36. Romer Paul (1986). Increasing Returns and Long Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5): 1002-1037.

37. Romer Paul (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5): 71-102.
38. Romer Paul (1994). The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8(1): 3-22.
39. Roos G., Roos J. (1997). Measuring Your Company's Intellectual Performance. *Long Range Planning*, Oxford, Pergamon, 30 (3): 413-426.
40. Schultz W. Theodore (1960). Capital Formation by Education. *The Journal of Political Economy*, 68(6): 571-583.
41. Schultz W. Theodore (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51(1): 1-17.
42. Schultz W. Theodore (1962). Reflections on Investment in Man. *The Journal of Political Economy*, 70(5): 1-8.
43. Schwalbe Ulrich (1999). *The Core of Economics with Asymmetric Information*. Berlin: Springer.
44. Senge Peter (1990). *The Fifth Discipline*. London: Century Business.
45. Senjur Marjan (1993). *Gospodarska rast in razvojna ekonomika*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, EF.
46. Simon A. Herbert (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1): 99-118.
47. Simon A. Herbert (1957). *Models of Man*. London: John Wiley and Sons.
48. Simon A. Herbert (1979). Rational Decision Making in Business Organizations. *The American Economic Review*, 69(4): 493-513.
49. Snowdon Brian (2002). *Conversations on Growth, Stability, and Trade*. Cheltenham: Edward Elgar.
50. Solow M. Robert (1956). A Contribution to the Theory of the Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1): 65-94.
51. Solow M. Robert (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*, 39(3): 312-320.
52. Stigler George (1961). The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, 69: 213-225.
53. Stiglitz Joseph (1962). Some Lessons from East Asian Miracle. *World Bank Research Observer*, 11(2): 151-177.
54. Sušjan Andrej (2002). Razvoj teorije endogene rasti. *Naše gospodarstvo*, 48(3-4): 296-304.
55. Swan T.W. (1956). Economic Growth and Capital Accumulation. *Economic Record*, November: 334-361.
56. Tajnikar Maks (1992). *Mikroekonomija s poglavji iz teorije cen*. Ljubljana: EF.
57. Walsh J.R. (1935). Capital Concept Applied to Man. *The Quarterly Journal of Economics*, 49(2): 255-285.
58. Woolcock Michael (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, 27: 151-208.
59. Woolcock Michael (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, 27: 151-208.
60. World Development Report (1999). *Knowledge for Development*. Washington: World Bank.

VLOGA TRŽNEGA KOMUNICIRANJA PRI OBLIKOVANJU UGLEDA BANK

The Role of Marketing Communications in Bank Reputation Management

dr. Bruno ZAVRŠNIK, izr. prof.

*Univerza v Mariboru
Ekonomsko-poslovna fakulteta*

mag. Barbara Topič

Nova Ljubljanska banka d.d.

1 Uvod

V današnjem času se podjetja vedno bolj zavedajo, da v globalnem konkurenčnem okolju za preživetje in poslovni uspeh ne zadoščajo več le kakovostni izdelki in storitve, ampak so vedno bolj pomembni neotipljivi poslovni dejavniki. Med slednje uvrščamo ugled podjetja oziroma korporativni ugled, ki ga strokovnjaki poimenujejo tudi nefinančno premoženje podjetja.

Ugled predstavlja premoženje podjetja zato, ker ga je moč pridobiti le postopoma in po dolgotrajnem in načrtnem delovanju. Kot vsako premoženje pa je tudi ugled podjetja z nepremišljenimi potezami moč čez noč izgubiti. Posameznemu podjetju prinaša ugled številne konkurenčne prednosti, ki omogočajo boljšo pogajalsko pozicijo, privlačijo investitorje in boljši kader, zagotavljajo zvestobo kupcev, olajšajo vstop novim izdelkom ali storitvam podjetja itd.

Podjetje gradi svoj ugled preko načrtovanih in nenačrtovanih aktivnosti, saj z vsemi informacijami, ki jih posreduje okolju, vpliva na oblikovanje stališč in mnenj različnih skupin deležnikov in na oblikovanje percepcije javnosti o sebi, svojem poslovanju, svoji družbeni in socialni odgovornosti itd. Prav zaradi tega je zelo pomembno, da vsako podjetje načrtno in konsistentno gradi in oblikuje svoj ugled, saj ga lahko ob nenadzorovanih in neljubih dogodkih zelo hitro zapravi.

Načinov, s katerimi podjetje okolju podaja informacije o sebi, je mnogo, med najpomembnejše pa zagotovo sodi tržno komuniciranje v vseh svojih oblikah. Tako si različne skupine deležnikov na podlagi informacij o delovanju podjetja (sponzoriranja, ekološko odgovornega poslovanja, skrbi za zaposlene, humanitarnih akcij, finančne uspešnosti, kakovosti izdelkov in storitev) oblikujejo mnenja in stališča v zvezi s podjetjem ter ovrednotijo ugled podjetja. Le-to pa posledično vpliva na njihove prihodnje odločitve v zvezi s sodelovanjem s posameznim podjetjem. Ugled je namreč ocena podjetja, ki se popravlja ob vsakokratni izkušnji s podjetjem in njegovimi storitvami.

Bančništvo sodi med storitvene panoge, prav pri storitvenih panogah pa je element ugleda podjetja še toliko bolj pomemben. Bančne storitve so aktivnosti, koristi in zadovoljstva, povezana s prodajo denarja, ki uporabniku ponuja vrednost, povezano s premoženjem (Meidan 1996). Zaradi neotipljivosti storitev namreč potrošniki tudi preko ugleda podjetja ocenjujejo, ali mu je vredno zaupati, bančništvo pa že samo po sebi zaradi narave svojih poslov zahteva visoko stopnjo zaupanja tako strank in zaposlenih kot tudi splošne in strokovne javnosti.

2 Ugled podjetja

Angleški izraz *corporate reputation* prevajamo kot ugled ali sloves podjetja. Slovar slovenskega knjižnega jezika (1994) definira ugled kot zelo dobro mnenje, ki ga ima več ljudi o kom zaradi njegovih lastnosti, dejanj. Podobno pomeni sloves splošno priznanje velike vrednosti ali veljave. Oba izraza imata pozitiven naboj. V nadaljevanju bomo uporabljali strokovni izraz ugled podjetja, ker se v slovenski strokovni literaturi bolj pogosto uporablja, kot sloves podjetja.

Izvleček

UDK: 659.3/.4:336.713/.717

Na današnjem globalnem konkurenčnem trgu je ugled podjetja eden izmed ključnih elementov uspešnosti vsakega podjetja. Za doseganje pozitivnega ugleda morajo podjetja poznati in razumeti značilnosti oblikovanja ugleda v vsakem podjetju. Članek predstavlja ključne dejavnike ugleda podjetja in katera orodja marketinškega komunikacijskega spleta so najbolj učinkovita za oblikovanje in izvajanje komuniciranja podjetja z namenom zagotavljanja dolgoročnega pozitivnega ugleda bank.

Ključne besede: ugled podjetja, imidž podjetja, bančništvo, bančne storitve, marketing v bančništvu, marketinško komuniciranje v bankah

Abstract

UDC: 659.3/.4:336.713/.717

Corporate reputation is one of the key elements of success for every company on today's globally competitive market. In order to obtain a positive corporate reputation, it is necessary to know and understand all features of corporate reputation management. This article presents the key elements of corporate reputation and which tools of marketing communication mix are most effective for forming and executing company communication in order to ensure a bank's long term positive reputation.

Key words: Corporate reputation, company image, banking, banking services, bank marketing, marketing communications in banking

Ugled podjetja je pojem, ki se nanaša na celosten potrošnikov vtis o podjetju in njegovih izdelkih. Je rezultat procesa, v katerem se ideje, občutki in pretekle izkušnje s podjetjem in njegovimi izdelki/storitvami shranjujejo v spomin in preoblikujejo v mnenja in stališča (Nguyen 1998).

Prav tako kot vse druge potrošnikove ocene, tudi ocena ugleda ne more biti samo objektivna, pač pa gre za čustveno obarvano znanje o podjetju. Je kombinacija lastnosti izdelka/storitve, ki se ne nanašajo na njegove fizične lastnosti, vendar pa se vseeno identificirajo z njim in jih od njega ne moremo ločiti. Take lastnosti so tradicija, ideologija, nizke cene, različne dodatne storitve, kakovostni odnosi z uslužbenci podjetja,... Tudi identiteta podjetja, stopnja in kakovost oglaševanja ter distribucijski sistem imajo velik vpliv pri graditvi ugleda podjetja.

Oblikovanje ugleda podjetja zagotovo ni enostavno, vendar je z znanjem, ki je bilo razvito v zadnjih letih na tem področju, postalo bolj pregledno. Strateški pristop k oblikovanju ugleda mora upoštevati večdimenzionalnost koncepta, ki že v sami osnovi vključuje naslednje sestavine (Kline 2003):

- Razvoj, izhajajoč iz osebnosti in identitete podjetja,
- različne skupine deležnikov, v katere je vpeto vsako podjetje, in
- nosilce/kanale vedenja ter komuniciranja.

Da bi podjetje doseglo zelen ugled, ga je treba opredeliti ter načrtovati in obenem z ustreznimi aktivnostmi vplivati na njegovo nastajanje in ga po potrebi tudi spreminjati. Vsi strokovnjaki se strinjajo, da je ugled veliko lažje poslabšati kot izboljšati.

Ugled podjetja se oblikuje v daljšem časovnem obdobju, zato ga je treba vzdrževati in ščititi, kajti vsaka najmanjša napaka (nesreče, škandali) lahko privede do cikla upadanja - prodaje, dobička, naložb, morale podjetja itd. Obenem pa obnovev ugleda podjetja zahteva veliko več truda in časa v primerjavi z ustvarjanjem njegovega ugleda.

2.1 Dejavniki ugleda podjetja

Ugled podjetja lahko določimo oziroma raziščemo v primeru, če poznamo dejavnike, ki vplivajo na njegov ugled. Strokovnjaki navajajo različne dejavnike, ki izvirajo iz izvedenih raziskav.

Gruban (1996) navaja rezultate raziskave ugleda podjetja slovenske agencije.

Dejavniki si po pomembnosti sledijo takole:

- kakovost vodstva,
- finančni ugled oziroma uspešnost poslovanja podjetja,
- kakovost izdelkov in/ali storitev.
- zmožnost pridobiti, ustvariti ali obdržati najboljše kadre,
- optimalno gospodarjenje s sredstvi,
- vrednost kot oblika dolgoročne naložbe,
- inovacijska sposobnost,
- odgovorno ravnanje do družbe, javnosti in okolja.

Po Dowlingu (1994) so dejavniki, ki oblikujejo ugled podjetja:

- a) Vizija.
Vsako podjetje ima svojo vizijo. Nekatera podjetja se je celo ne zavedajo, druga pa so se odločila za svoje skupne vrednote, filozofijo poslovanja in celo pričakovani ugled prikazati v formalni obliki. Namenjena je predvsem komuniciranju znotraj podjetja. Podjetje z njo motivira in osredotoči zaposlene na višje cilje, opredeljuje omejitve poslovanja, omogoča splošno in poenoteno temo za oglaševanje in komuniciranje ter pomaga razločevati podjetje od njegovih konkurentov.
- b) Strategija poslovanja.
Formalna politika oblikuje strategijo, strukturo in kontrolne sisteme v podjetju. Vpliva na imidž podjetja, proizvode in storitve, ki jih le-ta ponuja porabnikom. S poslovnim planom podjetje opredeli namen svojega poslovanja. Sem sodi analiza okolja, tržna strategija, analiza konkurenčnih prednosti, generičnih strategij in organizacijske strukture.
- c) Organizacijska kultura.
Pomembno vlogo odigra organizacijska kultura pri pretvarjanju vrednot, opredeljenih v sporočilu vizije, v obnašanje zaposlenih. Pomeni sistem skupnih vrednot in prepričanj, ki so odsev ljudi v podjetju, organizacijske strukture in kontrolnega sistema. Oblikuje tudi norme obnašanja zaposlenih.
- d) Tržno komuniciranje.
Odnosi z javnostmi, oglaševanje in druga orodja tržnega komuniciranja (publiciteta, prodajno osebje, sponzorstvo, donatorstvo) so pomembni dejavniki, ki podjetju pomagajo oblikovati njegov ugled.

2.2 Pomen oblikovanja ugleda podjetja

Ugled podjetja je vir informacij za ljudi, ki sprejemajo odločitve. Na podlagi teh se ljudje odločijo, ali bodo sodelovali s podjetjem ali pa bodo preusmerili svoje interese drugam (Bromley 1993).

Nedvomno predstavlja ugled, ki ga uživa podjetje v očeh ključnih skupin deležnikov, njegovo neotipljivo premoženje. Stališča in mnenja, ki jih imajo skupine javnosti v zvezi s podjetjem, predstavljajo pomembno determinanto finančnega uspeha, zato se menedžerji pogosto usmerjajo v aktivnosti, ki na ugled pozitivno vplivajo. Ugled podjetja pa vpliva tudi na druge poslovne procese, ki se dogajajo znotraj in izven podjetja.

Neoprijemljivo premoženje podjetja, ki je zajeto v intelektualnem kapitalu, je danes vse pogosteje uporabljeni pojem med menedžerji. Ta dopolnjuje vrednost podjetja, kot jo prikazujejo tradicionalne metode njegovega vrednotenja. Slednje namreč temeljijo predvsem na podatkih iz preteklosti, poenotenih stopnjah tveganja in neprilagodljivih dejavnikih uspešnosti, kot sta učinkovitost kapitala in kakovosti blagovnih znamk. Vendar danes ugotavljamo, da je dejanska rast podjetja odvisna predvsem od voditeljskih sposobnosti glede inovativnosti, fleksibilnosti in kakovosti operativnega izvajanja. V takšnih razmerah postane

neoprijemljivo premoženje podjetja pomemben dodaten element vrednotenja. V celoti ovrednoteno podobo uspešnosti, tako finančno kot nefinančno, ki jo nosijo posamezniki v zavesti, pogosto opredelimo kot ugled podjetja (Kline 2003).

Ernst-Youngovi strokovnjaki so poimenovali finančno podobo uspešnosti nekega podjetja kot *finančna znamka*. Raziskava, ki jo pripravljajo že nekaj let, ugotavlja, kolikšen pomen pripisujejo institucionalni investitorji nefinančnim kazalcem uspešnosti. Temelji na predpostavki, da pri vrednotenju podjetja ne moremo govoriti samo o otipljivem premoženju podjetja in finančni uspešnosti poslovanja, temveč tudi o neotipljivem premoženju in nefinančnih kazalcih uspešnosti. Prav slednji lahko v veliki meri vplivajo in napovedujejo prihodnjo uspešnost podjetja. Raziskovalci so namreč pri tem ugotovili, da je prišlo na ameriškem trgu vrednostnih papirjev do izrazitega razkoraka med knjigovodsko vrednostjo podjetja, ki beleži otipljivo premoženje in tržno vrednostjo podjetja, ki predstavlja zaznano vrednost podjetja. Leta 1972 je razmerje med tržno in knjigovodsko vrednostjo za 300 ameriških podjetij v povprečju znašalo 0,8 : 1,0 v korist knjigovodske vrednosti. Dvajset let kasneje pa se je tržna vrednost podvojila, tako strokovnjaki ocenjujejo, da se omenjeno razmerje danes giblje med 1,6 : 1,0 v korist tržne vrednosti).

Ugled podjetja lahko predstavlja tudi pomemben dejavnik nakupne odločitve. V kolikšni meri bo ugled podjetja vplival na nakupno odločitev, je seveda odvisno od vseh dejavnikov, ki vplivajo na nakupni proces. Kupec se za nakup določenega izdelka odloči zaradi velikega ugleda oziroma dobrega imidža predvsem v naslednjih primerih :

- ko so si konkurenčni izdelki podobni po kakovosti in v ceni;
- ko so pridobljene informacije v nakupnem procesu, na podlagi katerih se odloča kupec, nepopolne, nasprotujoče si ali prezapletene;
- ko je zavzetost kupca v nakupnem procesu prenizka;
- ko je nakupni proces časovno omejen.

Damjan in Možina (1998) menita, da podjetja na medorganizacijskem trgu dosegajo večje tržne deleže predvsem z odlično kakovostjo izdelkov in manj s samim ugledom podjetja ali z ugledom blagovnih znamk. Ne smemo pozabiti, da na nakupni proces kupcev ne vpliva samo ugled prodajalcev, ampak tudi ugled kupca. Ugledno podjetje bo med drugim privlačilo tudi večje količine delovne sile in dobaviteljev, kar mu bo omogočilo kakovostnejši izbor med njimi.

3 Vloga tržnega komuniciranja pri oblikovanju ugleda

Kline (2003) trdi, da je prvi pogoj za nastanek ugleda nečesa, obstoj le-tega. Podjetje mora torej najprej obstajati in imeti svojo osebnost, ki se izkazuje preko identitete z uporabo identitetnih simbolov v vedenju in komuniciranju. V praksi to pomeni, da bo od tega, kako se bo podjetje obnašalo in komuniciralo, odvisno tudi, kakšno podobo

(imidž), impresijo si bo posameznik ustvaril o podjetju. To že predstavlja neko vrsto mnenja ali stališča, vendar pa še ne ugleda. Slednji se razvije šele, ko posameznik na podlagi osebnih izkušenj s podjetjem ovrednoti svojo impresijo.

Orodja tržnega komuniciranja v kakršni koli obliki imajo pomembno težo pri oblikovanju ugleda podjetja in s tem pri ustvarjanju močne korporativne znamke. Prav zaradi tega je za podjetje pomembno, da izbere prave oblike komuniciranja, tiste, ki pri pomembnih skupinah deležnikov pomagajo prenesti sporočila (identiteto) in s tem izoblikovati takšen imidž in ugled, ki ne bosta daleč stran od načrtovanega.

Način komuniciranja podjetja s svojimi zaposlenimi, zunanji javnostmi, mediji in tujimi strankami, opredeljuje dejansko vrednost podjetja. Podjetja, ki komuniciranju ne pripisujejo visoke vrednosti, so zato obsojena na neuspeh. Korporativno komuniciranje namreč pospešuje:

- moč kulture v podjetju,
- koherenco podjetniške identitete,
- avtentično pripadnost zaposlenih v podjetju,
- ustrezno in strokovno upravljanje odnosov z mediji,
- hiter in odgovoren način komuniciranja v kriznih in urgentnih situacijah,
- razumevanje komunikacijskih tehnik in orodij,
- sofisticiran pristop k globalnemu komuniciranju.

Van Riel (1995) navaja Argentija, ki je definiral štiri spremenljivke, ki jih mora vodstvo upoštevati, če želi učinkovito komunicirati.

- *Komunikacijska strategija*. Najprej mora organizacija definirati cilje in namen komuniciranja ter opredeliti, kakšen odziv javnosti želi doseči.
- *Strategija občinstva*: Strategija občinstva določa ciljne javnosti in njihova stališča do organizacije ter opredeljuje elemente, ki so posamezni javnosti o podjetju že znane. Organizacija mora imeti informacijo o stališčih, ki jih imajo o njej posamezne javnosti.
- *Strategija sporočila*: Tretji korak vključuje opredelitev, ali želi organizacija sporočilo posredovati neposredno ali posredno. Strokovnjaki menijo, da je neposredna komunikacija bolj primerna, saj je posredna pogosto nejasna in jo je težje razumeti.
- *Strategija izbire kanalov komuniciranja*: Izbira ustreznega kanala je naslednji korak, ki ga morajo menedžerji upoštevati, če želijo komunikacijo narediti čim bolj učinkovito. Gre za kritično točko, ki vpliva na uspeh korporativnega komuniciranja.

Balmer in Wilson (1998) sta razvila podobne spremenljivke, ki prispevajo k učinkoviti komunikaciji, in sicer:

- spoznavanje vseh ciljnih javnosti,
- delovanje ima večji učinek od besed,
- široko fokusiranje,
- izbiranje kanalov na koncu in ne na začetku.

Organizacija lahko pri pridobivanju informacij o ciljnih javnostih, s katerimi želi komunicirati, uporabi tako formalne

kot neformalne tehnike. Metode, ki omogočajo spoznavanje značilnosti ciljnih skupin, so lahko intervju »ena na ena« (angl. one-to-one interview), diskusijske skupine, telefonske raziskave, fokusirane skupine in raziskave na terenu. Pri komuniciranju mora vodstvo temeljito razmisliti o sporočilu, ki ga posreduje. Ne sme se osredotočiti le na vsakodnevne aktivnosti, temveč na celotno sliko podjetja in poslovanja. Najboljši pristop pri tem je, da se zaveda in obravnava zaposlene kot svojo ciljno javnost.

Zdi se, da večina menedžerjev še pred definiranjem sporočila pozornost namenja kanalom komuniciranja. Takšen pristop je napačen, saj je definicija sporočila in identifikacija potreb ciljnega občinstva podlaga, brez katere je zelo težko določiti ustrezne komunikacijske medije (Olins 1991).

Mnogo avtorjev se strinja z dejstvom, da način, s katerim podjetje komunicira s svojo notranjo in zunanjo javnostjo, lahko vpliva na diferenciacijo podjetja od preostalih. Zaradi tega je korporativno komuniciranje področje, ki mu mora podjetje nameniti pozornost, saj vse, kar podjetje pove ali naredi, pomeni komuniciranje z njegovimi deležniki (Baker in Balmer 1997).

Balmer in Wilson (1998) ugotavljata, da mora korporativna komunikacija odražati korporativno osebnost, ki je osrednji del korporativne identitete posamezne organizacije.

Marwick in Fill (1997) trdita, daje možno menedžersko komunikacijo obravnavati kot potencialno vez med korporativno osebnostjo in identiteto. Van Riel (1995) pravi, daje komuniciranje menedžmenta najbolj pomembna oblika komunikacije. Menedžerji imajo z njo pravzaprav sposobnost spreminjanja korporativnega imidža, kot ga dojemajo notranji in zunanji deležniki. Strateški menedžment lahko s tržnim komuniciranjem zajame organizacijski razvoj korporativne osebnosti in istočasno, preko ciljno zastavljene vedenja, tudi razvoj korporativne identitete.

4.1 Tržno komuniciranje v bankah

Korporativno komuniciranje predstavlja izmenjavo mnenj med banko in njenimi javnostmi o banki in njenih aktivnosti v celoti, in sicer v korist ciljnih javnosti in banke.

Komunikacijski splet, ki ga v bankah uporabljajo za korporativno komuniciranje, se bistveno ne razlikuje od korporativnega komuniciranja, ki velja za podjetja v drugih panogah. Kljub temu pa obstajajo določene značilnosti, ki jih je pri posameznih komunikacijskih orodjih v banki treba upoštevati. Poseben pomen pri komuniciranju v bančništvu pa imajo že zaradi same narave dejavnosti odnosi z javnostjo.

Daffeyjeva in Abratt (2002) sta definirala strategijo upravljanja z blagovno znamko banke (Absa Bank), ki jo lahko apliciramo tudi na druge banke:

- Vizija blagovne znamke se ugotavlja preko izkušenj strank in v primerjavi s konkurenti.
- Cilj strokovnjakov, ki se ukvarjajo z oblikovanjem korporativne blagovne znamke, naj bo preko televizijskega oglaševanja, v strankah sprožiti emocionalne občutke.

Blagovna znamka mora biti navdihujoča, storitve pa funkcionalne. Sponzorstvo je treba učinkovito izrabljati.

- Korporativna identiteta mora biti aplicirana z »absolutno strogostjo«. Namen mora biti oblikovanje samo ene vizualne identifikacije banke.
- Menedžment bančne korporativne blagovne znamke vključuje naslednje elemente: oblačila zaposlenih, videz poslovalnic, bančne avtomate, pisarniški material, sponzorstvo, oglaševanje, promocijo/pospeševanje prodaje, vizualne elemente, multidisciplinaren pristop (odgovornost za uspešno uvedbo blagovne znamke ne gre pripisovati le marketingu in vodstveni viziji, tudi zaposleni v poslovalnicah morajo predstavljati osebnost bančne blagovne znamke), občutek integritete in poštenosti, procese, razumevanje blagovne znamke v vseh delih banke, komunikacijsko zavedanje, mešano rasno zastopanost v organizaciji, komuniciranje strategije blagovne znamke itd.
- Četudi je blagovna znamka banke relativno nova, jo je treba ovrednotiti, saj je s tem omogočen boljši pregled nad uspešnostjo blagovne znamke.

5 Raziskava o ugledu slovenskih bank

5.1 Opredelitev vzorca, metodologija in zbiranje podatkov

Empirični del naloge temelji na podatkih raziskave, ki smo jo izvedli v drugi polovici meseca junija 2004, in sicer na vzorcu 201 anketirancev. Z osebnim anketiranjem naključno mimoidočih pred poslovalnicami štirih bank (NLB, SKB, A banke, Bank Austria Creditanstalt) smo pridobili 174 izpolnjenih anketnih vprašalnikov, rezultate 27 anketnih vprašalnikov pa smo pridobili preko elektronske pošte. Sedem strani dolg anketni vprašalnik je obsegal 21 vprašanj, pri čemer je bil tematsko razdeljen na tri sklope. Prvi sklop je obravnaval poznavanje podjetij in bank, drugi je bil namenjen ugledu panog, tretji pa se je osredotočal na pridobivanje informacij o podjetju oziroma banki in na njihovo povezavo v zvezi z ugledom posameznega podjetja oziroma banke.

Z rezultati raziskave smo dobili kompleksno sliko o dejavnih ugleda podjetja, ter njihovo povezavo s tržno komunikacijskimi aktivnostmi bank.

Podatke smo analizirali v programu Microsoft Excell in s statističnim paketom SPSS. Strukturo vzorca anketiranih prikazuje tabela 1.

Iz preglednice lahko vidimo, da so anketirani izenačeni po spolu in enakomerno porazdeljeni v pet starostnih razredov (10 % anketiranih na vprašanje o starosti ni želelo odgovoriti).

Po izobrazbeni strukturi je med anketiranimi večina (58 %) s srednješolsko izobrazbo ali manj (osnovno šolo ali manj so imeli le trije anketirani, ki smo jih zaradi kasnejših obdelav združili z anketiranimi s srednješolsko izobrazbo), 13 % jih ima višješolsko izobrazbo, 14 % pa visokošolsko oziroma univerzitetno izobrazbo ali več (magisterij ali doktorat so imeli le štirje anketirani). 15 % anketiranih na vprašanje o dokončani izobrazbi ni želelo odgovoriti.

Tabela 1: Demografska struktura vzorca

Spol	ženski	50%
	moški	50%
Starost	18-28 let	21 %
	29-38 let	21 %
	39-48 let	19%
	49-58 let	15%
	več kot 58 let	13%
	brez odgovora	10%
Dokončana izobrazba	srednja šola ali manj	58%
	višješolska	13%
	visokošolska/univerzitetna ali več	14%
	brez odgovora	15%
Delovno mesto	Zaposlen/a	68%
	nisem zaposlen/a	11 %
	brez odgovora	21 %
Stranka katerih bank ste?	NLB	28%
	SKB	21 %
	A banka	11 %
	Gorenjska banka	7%
	NKBM	6%
	Bank Austria Creditanstalt	6%
	Hypo Alpe Adria bank	9%
	drugo	16%
	nisem stranka nobene banke/b. o.	7%

Pri vprašanju o delovnem mestu anketiranih so bili možni le trije odgovori (delavec, vodstveni delavec in nisem zaposlen). V preglednici smo anketirane zaradi premajhnega števila vodstvenih delavcev ($n = 6$) razdelili v dve skupini: zaposleni (68 %) in nezaposleni (11 %), 21 % anketiranih pa na vprašanje o delovnem mestu ni želelo dati odgovora.

Preglednica prikazuje tudi delno porazdelitev anketiranih glede na to, v kateri banki so komitent. Pri tem smo banke z manj kot 6-odstotnim deležem komitentov združili v

kategorijo drugo, podrobna razdelitev anketiranih glede na komitentstvo v bankah pa je prikazana v nadaljevanju raziskave. Vidimo lahko, da je največ anketiranih komitentov NLB (28 %), sledijo komitenti SKB (21 %), A banke (11 %), Gorenjske banke (7 %) in NKBM in Bank Austria Creditanstalt (6 %). 16 % anketiranih je komitentov drugih bank, 7 % anketiranih pa ni komitent nobene banke oziroma na vprašanje niso dogovorili.

5.2 Analiza in rezultati raziskave

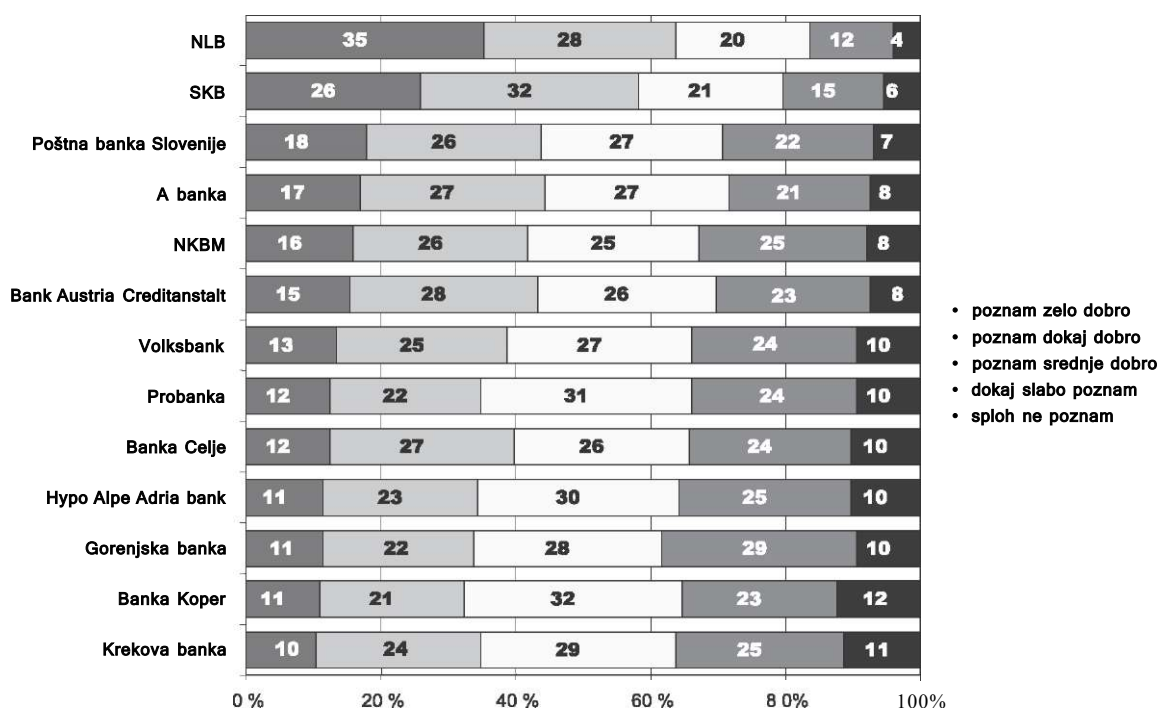
a) Poznavanje bank

Anketirani so na petstopenjski lestvici z ocenami od 1 do 5 ocenjevali, kako dobro poznajo posamezno banko (5 - zelo dobro poznam; 4 - dokaj dobro poznam; 3 - poznam srednje dobro; 2 - dokaj slabo poznam; 1 - sploh ne poznam). Na sliki 1 je prikazana podrobna porazdelitev ocen poznavanja trinajstih bank.

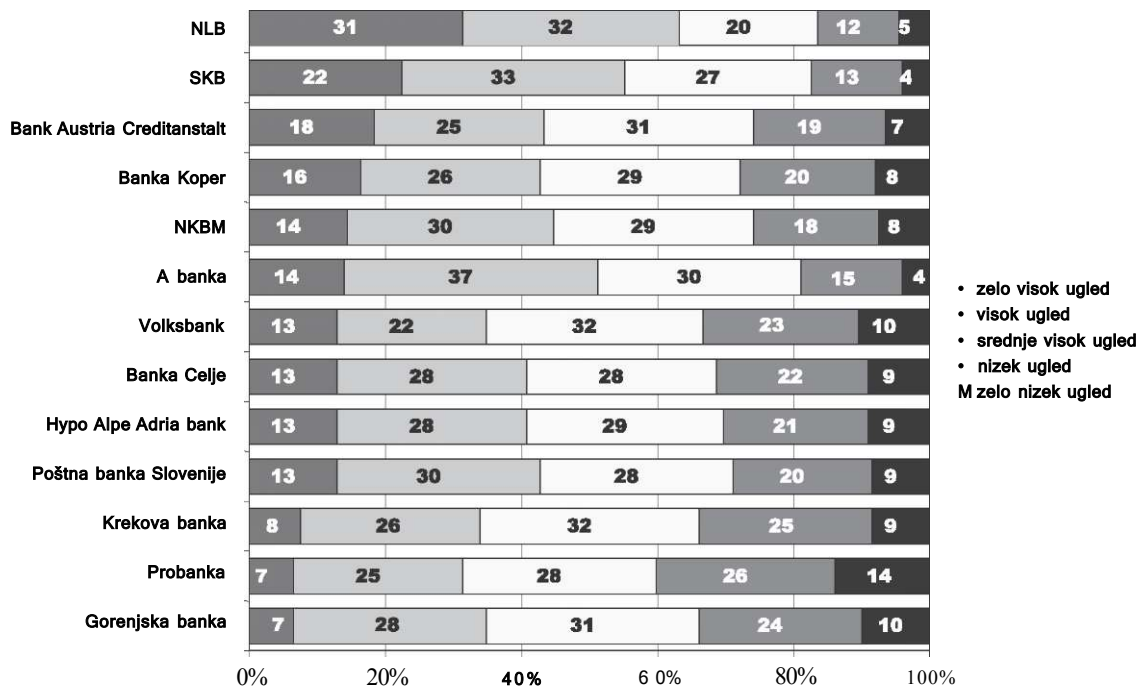
Banke so urejene po deležu ocene »banko zelo dobro poznam«. Anketiranim je najbolj poznana NLB, za katero je 35 % anketiranih dejalo, da jo pozna zelo dobro, 28 % pa, da jo pozna dokaj dobro. Po poznavanju NLB sledi SKB, za katero je 26 % anketiranih dejalo, da jo pozna zelo dobro, 32 % pa, da banko pozna dokaj dobro. Druge banke anketiranci poznajo nekoliko manj.

b) Ugled bank

Slika 2 prikazuje, kako so anketirani ocenjevali ugled slovenskih bank. Prikazana je porazdelitev ocen ugleda, ki so ga anketirani ponovno ocenjevali na petstopenjski lestvici. Čeprav so v splošnem razlike v porazdelitvi ocen ugleda med slovenskimi bankami majhne, pa je opaziti, da so anketirani kot najbolj ugledno banko ocenili NLB, ki jo je

Slika 1: Poznavanje nekaterih slovenskih bank (porazdelitev ocen poznavanja)

Slika 2: Ocenjevanje ugleda slovenskih bank (porazdelitev ocen na petstopenjski lestvici)



skoraj tretjina anketiranih ocenila kot zelo ugledno, naslednja tretjina pa kot dokaj ugledno. S precej manjšim deležem ocen (22 %) je bila ocenjena zelo ugledno SKB banka, Bank Austria Creditanstalt je z oceno zelo ugledno ocenilo 18 % anketiranih, Banko Koper pa 16 % anketiranih. Med bankami, ki jim je najmanj anketiranih pripisalo oceno zelo ugledno so Gorenjska banka (7 %), Probanka (7 %) in Krekova banka (8 %).

c) Razmerje med poznavanjem in ugledom bank

V nadaljevanju so prikazani rezultati korelacijske analize med ocenami poznavanja in ugleda slovenskih bank, ki so jih anketirani ocenjevali na petstopenjski lestvici. Korelacijsko analizo smo izvedli na podlagi povprečnih ocen poznavanja in ugleda bank, rezultati analize pa so prikazani v tabeli 2.

Vidimo lahko, da korelacijski koeficient ($r = 0,878$) kaže na precej visoko stopnjo pozitivne povezanosti. Vrednost determinacijskega koeficienta $r^2 = 0,77$, kar nam pove, daje kar 77 % variabilnosti ugleda bank pojasnjene s poznavanjem bank. Zelo majhno spremembo kaže tudi popravljeni determinacijski koeficient Adjusted $r^2 = 0,749$, ki zmanjša nepristranskost ocenjenega determinacijskega koeficienta tako, da običajni determinacijski koeficient

popravi za stopinje prostosti. Rečemo lahko, da sta poznavanje in ugled bank v pozitivni medsebojni korelaciji.

Slika 3 prikazuje razsevni grafikon med povprečnimi ocenami poznavanja in ugleda ocenjevanih bank. Križajoči črti na sliki ponazarjata povprečno vrednost povprečnih ocen ugleda in poznavanja bank. Tako je za banke v desnem zgornjem kvadrantu značilno nadpovprečno poznavanje in ugled, za banke v levem spodnjem kvadrantu pa podpovprečno poznavanje in ugled, kar ponazarja, da sta poznavanje in ugled v pozitivni korelaciji, saj je večina bank v teh dveh kvadrantih slike 3.

d) Vpliv nekaterih lastnosti na ugled podjetij

V nadaljevanju ankete so anketirani ocenjevali nekatere lastnosti povezane z ugledom podjetij. Med dvanajstimi lastnostmi so za vsako na lestvi od 1 do 3 ocenili, kako močno vpliva na ugled podjetja. Rezultati so prikazani na slikah 4 in 5, iz katerih je razvidno, da so anketirani največji vpliv na ugled podjetja pripisali finančni učinkovitosti, sposobnemu vodstvu podjetja, stabilnosti poslovanja in kakovosti izdelkov in storitev.

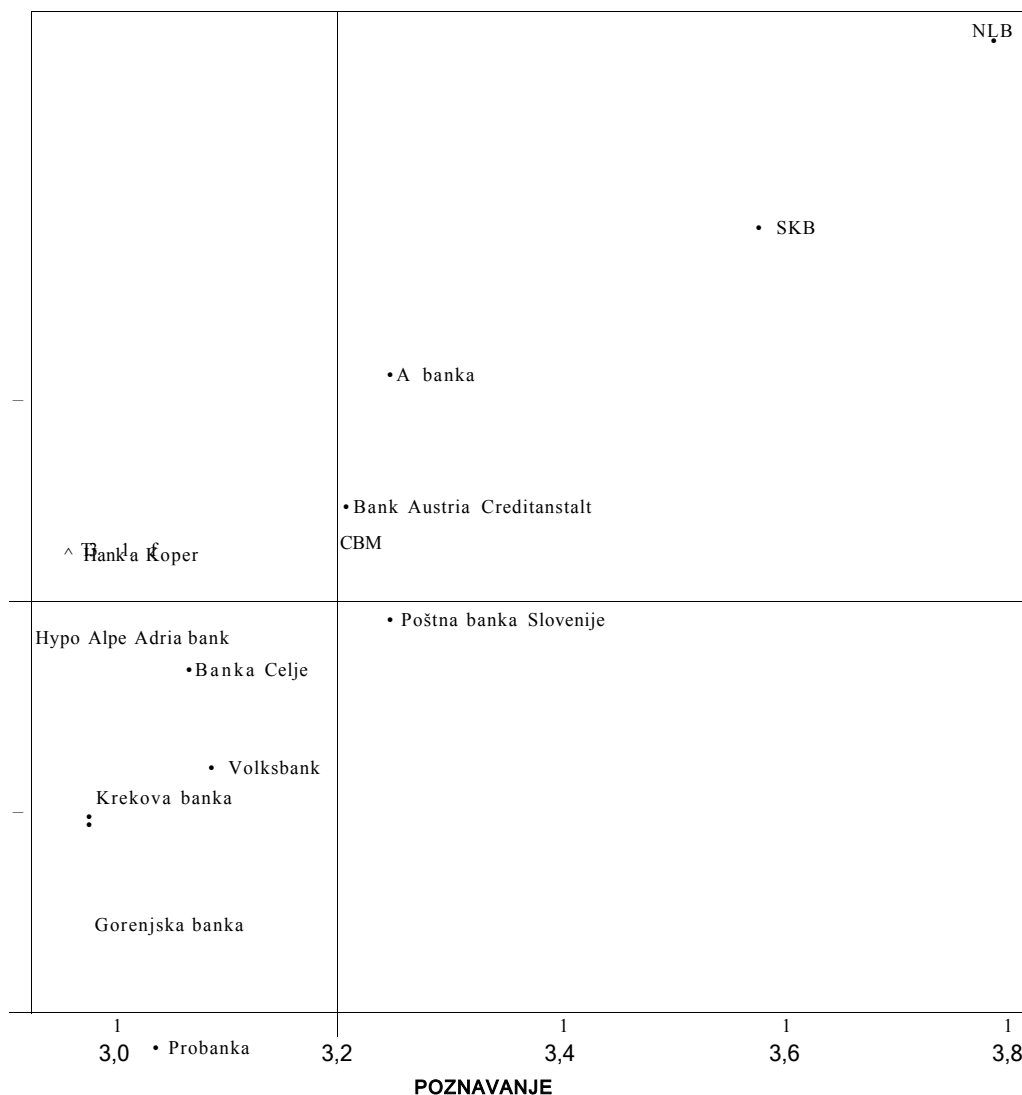
Med lastnostmi, ki so jim anketirani pripisali najmanjši vpliv na ugled podjetja, pa so družbena odgovornost, jasno opredeljeni cilji in etičnost v poslovnih stikih.

Tabela 2: Korelacijska analiza med povprečnimi ocenami poznavanja in ugleda bank

MODEL SUMMARY								
r	r Square	Adjusted r Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
				R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
0,878	0,770	0,749	0,124	0,770	36,830	1	11	0,000

Predictors (Constant): poznavanje bank.

Dependent Variable: ugled bank.

Slika 3: Križanje povprečnih ocen poznavanja in ugleda slovenskih bank

e) Vpliv nekaterih lastnosti na ugled bančništva in bank

V nadaljevanju ankete so anketirani ocenjevali tudi pozitivne oziroma negativne lastnosti panoge bančništva kot celote. Lastnosti so bile postavljene v obliki semantičnih diferencialov, ki prikazujejo lastnosti bank v smislu bipolarnih pridevnikov. To pomeni, da so se anketirani z ocenami od 1 do 5 približali enemu od »polov« našteti lastnosti.

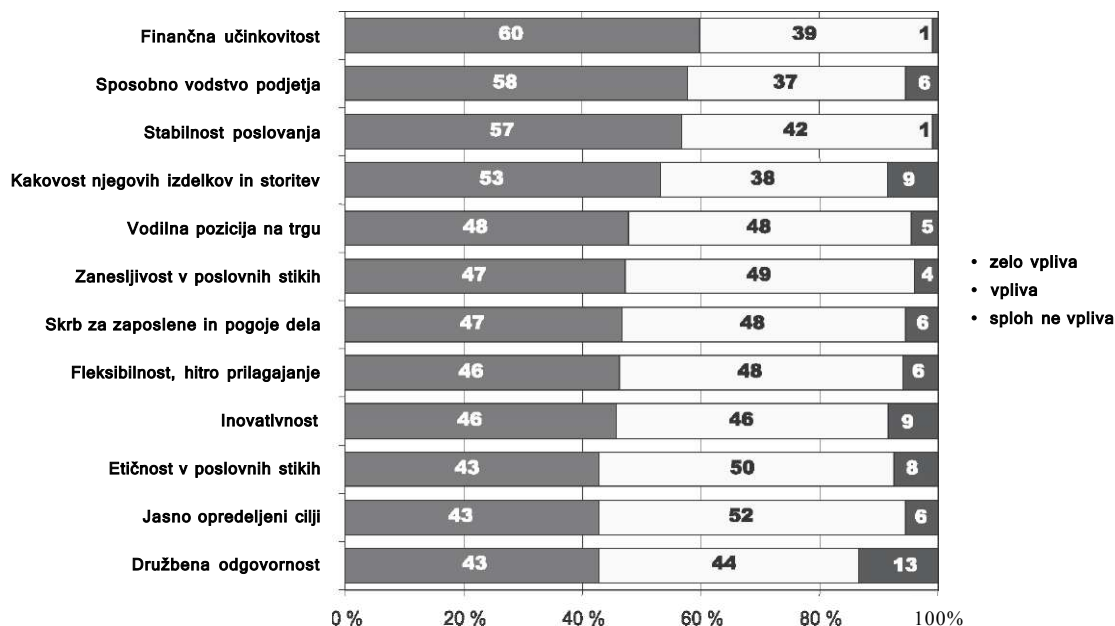
Vidimo lahko, da so večino lastnosti bančništva anketirani ocenjevali približno podobno. Med lastnostmi, ki so bile ocenjene z najvišjo pozitivno oceno so stabilnost, perspektivnost, zanesljivost, sodobnost, dostopnost, prijaznost in ustrežljivost. Med lastnostmi, ki jim je več anketiranih pripisalo večji negativni pomen, pa so netransparentnost, neprofitabilnost za stranko in družbena neodgovornost.

f) Pomembnost virov informacij

Slika 6 prikazuje kako pomembni se zdijo anketiranim pri oblikovanju mnenja o podjetju posamezni viri informacij, pri čemer so anketirani pomembnost posameznih virov ocenjevali tako, da so jih razvrstili od najbolj do najmanj pomembnega.

Najprej je prikazana porazdelitev rangov med posameznimi viri informacij, nato pa še njihova povprečna ocena. Kot najpomembnejši vir anketirani identificirajo sporočila podjetja in množične medije. Ta dva vira je več kot polovica anketiranih postavila na prvo ali drugo mesto. Druge vire informacij je polovica anketiranih ali več postavila na zadnji dve mesti glede na pomembnost vira. Vendar kljub temu lahko opazimo, da obstajajo določeni segmenti anketiranih, ki tudi te vire ocenjujejo kot zelo pomembne. Tako je dobra petina anketiranih informacije neposredno od menedžmenta ocenila kot najpomembnejši vir, 18 % anketiranih je kot

Slika 4: Vpliv posameznih lastnosti na ugled podjetja



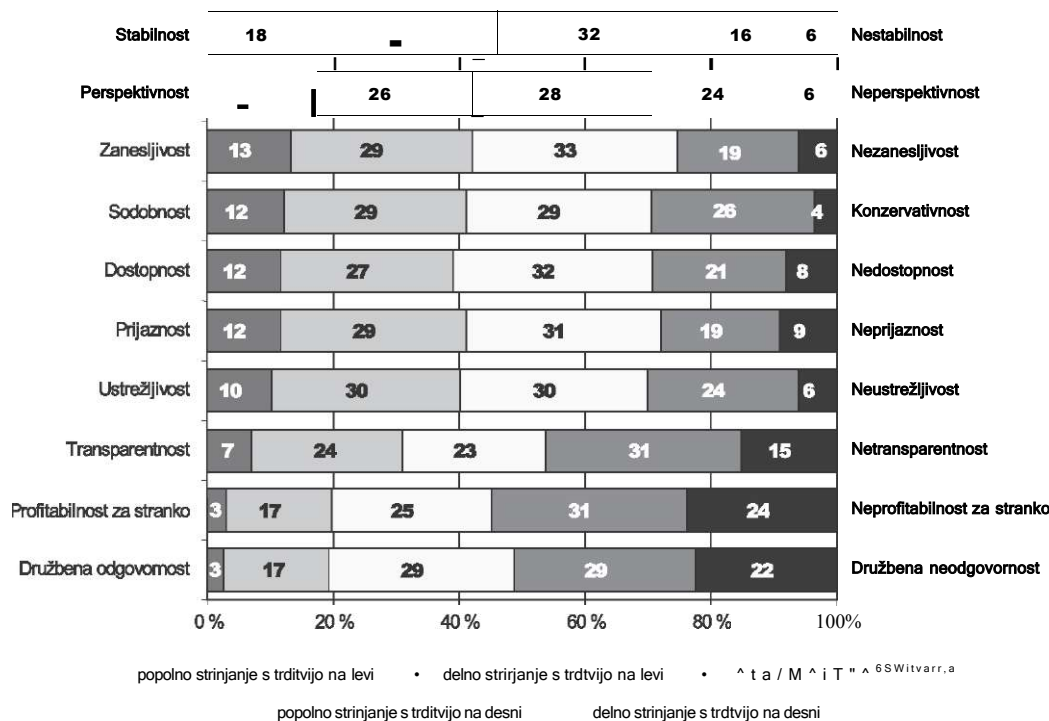
najpomembnejši vir označilo informacije neposredno od zaposlenih, 14 % pa posredne informacije drugih oseb, govornice in podobno.

V nadaljevanju slika 7 prikazuje še povprečne range pomembnosti zgoraj prikazanih virov informacij. Vidimo lahko, da sta v povprečju najpomembnejša vira informacij množični mediji in sporočila podjetja, medtem ko imajo drugi viri informacij statistično značilno manjšo povprečno pomembnost.

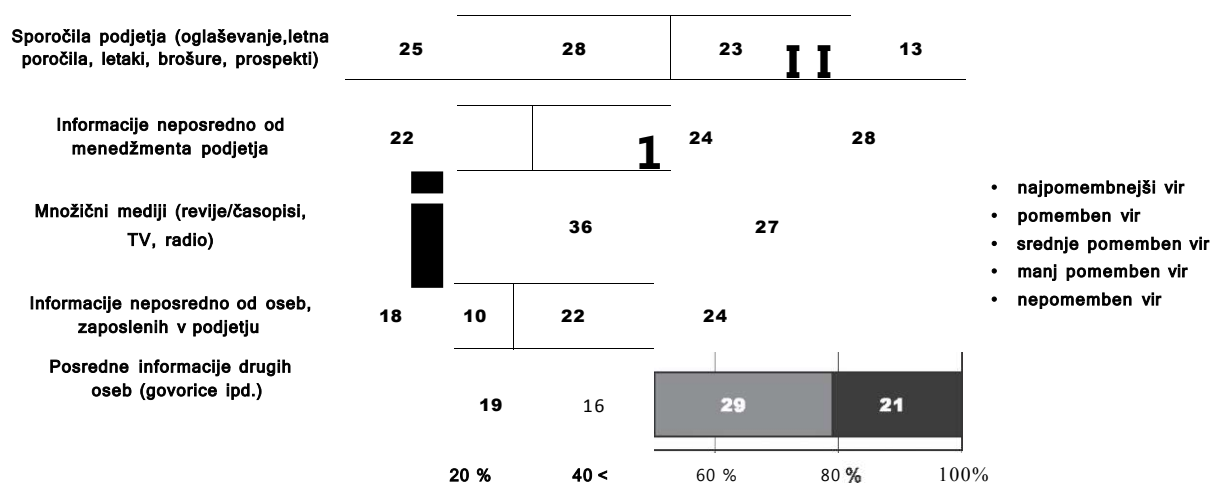
Sliki 8 prikazuje odgovore v zvezi z najpogostejšim virom informacij, ki ga anketiranci uporabljajo pri oblikovanju mnenja o posameznem podjetju.

Najpogostejši vir informacij anketiranim predstavljajo informacije pridobljene preko množičnih medijev, ki jih je 20 % anketiranih označilo kot najpogostejši vir pridobivanja informacij. 18 % anketiranih si mnenje oblikuje s pridobivanjem informacij iz različnih virov, 16 % anketiranim najpogostejši vir informacij predstavljajo informacije iz

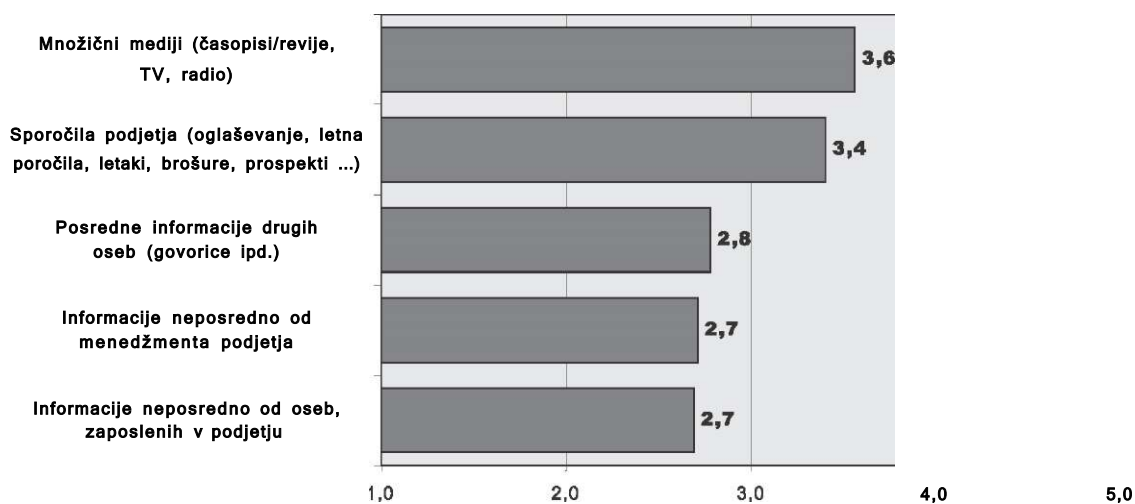
Slika 5: Strinjanje z opredeljenimi pozitivnimi/negativnimi lastnostmi v bančništvu



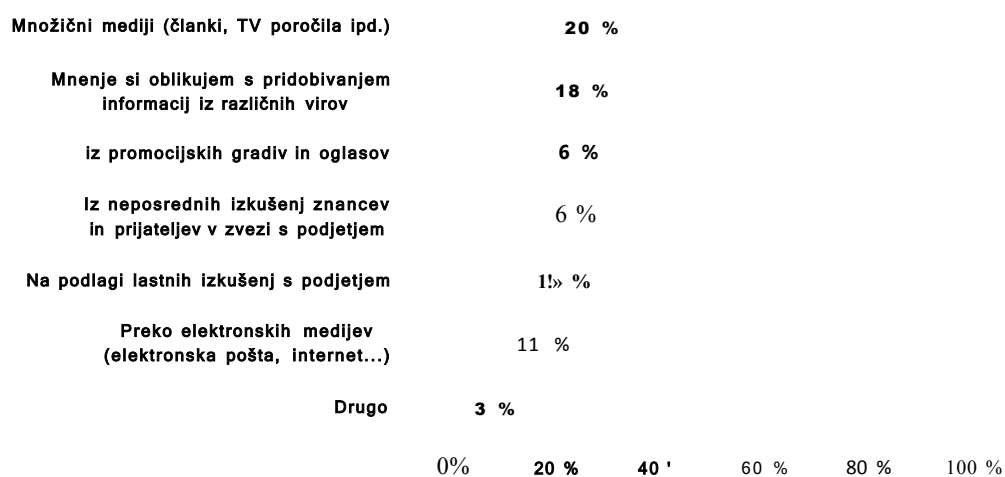
Slika 6: Pomembnost virov informacij pri oblikovanju ugleda o podjetju



Slika 7: Pomembnost vira informacij pri oblikovanju mnenja o ugledu podjetja (povprečne vrednosti)



Slika 8: Najpogostejši vir informacij o posameznem podjetju



promocijskih gradiv in oglasov, nadaljnjim 16 % neposredne izkušnje znancev in prijateljev, 15 % najpogostejši vir informacij predstavljajo lastne izkušnje s podjetjem, 11 % pa informacije preko elektronskih medijev.

6 Zaključek

Podjetje gradi svoj ugled z načrtovanimi in nenačrtovanimi aktivnostmi, saj z vsemi informacijami, ki jih posreduje okolju, vpliva na oblikovanje mnenj in stališč različnih skupin deležnikov ter na oblikovanje percepcije javnosti o sebi, svojem delovanju, svoji družbeni in socialni odgovornosti itd. Prav zaradi tega je zelo pomembno, da vsako podjetje, predvsem pa banka kot finančna institucija, načrtno in konsistentno gradi in oblikuje svoj ugled, saj ga lahko ob nenadzorovanih in neljubih dogodkih kaj hitro zapravi.

Ugled podjetja oziroma korporativni ugled lahko zato na osnovi teoretičnih podlag in rezultatov empirične raziskave uvrstimo med najpomembnejše dejavnike uspeha posameznega podjetja. Podjetja, ki so doumela, da načrtna graditev ugleda prinaša številne priložnosti, izkoriščajo prednosti visokega ugleda v javnosti in tako privabljajo partnerje za kapitalske naložbe, ustvarjajo višje vrednosti delnic, privabljajo najboljše in najsposobnejše kadre, z ustrežno podporo uspešneje rešujejo krizne situacije itd.

Z rezultati raziskave smo potrdili, da sodi bančništvo med uglednejše panoge v Sloveniji in da je stopnja poznanosti banke v pozitivni korelaciji z ugledom banke. Na osnovi teh ugotovitev lahko zaključimo, da so tržno komunikacijske aktivnosti bank močno povezane z ugledom same panoge in z ugledom posamezne banke.

Literatura

1. Argenti, Paul A. (1994). *Corporate communication*. Burr Ridge: Irwin.
2. Baker, M. in Balmer, J. (1997). *Corporate reputation and image*. *European Journal of Marketing* 5/6: 366-382.
3. Bromley, D. B. (1993). *Reputation, Image and Impression Management*. New York: John Wiley and Sons.
4. Daffey, A. in Abratt, R. (2002). *Corporate branding in banking environment*. *Corporate communications: International Journal of Bank Marketing* 2: 87-91.
5. Damjan, J. in Možina, S. (1998). *Obnašanje potrošnikov*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. Dowling, G. R. (1994). *Corporate Reputations: Strategies for Developing the Corporate Brand*. London: Kogan Page.
7. Gruban, B., Verčič, D. in Zavrl, F. (1997). Pristop k odnosom z javnostmi. Ljubljana: Tiskarna Jože Moškrič d.d.
8. Kline, Miro. (2003). *Tržna znamka: Upravljanje neotiplivega bogastva podjetja*. Ljubljana: GV Izobraževanje.
9. Marwick, N. in Fill, C. (1997). *Towards a framework for managing corporate identity*. *European Journal of Marketing* 5/6: 396-409.
10. Meidan, A. (1996). *Marketing Financial Services*. London: Macmillan Press Ltd.
11. Nguyen, N. in LeBlanc, G. (1998). *The mediating role of corporate image on customer's retention decisions: an investigation in financial services*. *International Journal of Bank Marketing* 2: 52-65.
12. Olins, W. (1991). *Corporate Identity - Making Business Strategy Visible through Design*. London: Thames and Hudson.
13. Van Riel, C. B. M. (1995). *Principles of Corporate Communication*. London: Prentice Hall.

Vir

1. Slovar slovenskega knjižnegajezika. (1994). Ljubljana: DZS.

ZAZNAVANJE NEVARNOSTI PLAČILNE NESPOSOBNOSTI

mag. Denis Juričič, asist.
Univerza na Primorskem
Fakulteta za management Koper

Detecting the Dangers of Illiquidity

1 Uvod

Zakon o finančnem poslovanju podjetij (ZFPPod) opredeljuje, da mora podjetje poslovati v skladu s pravili poslovnofinančne stroke. Ta pravila so opredeljena v Kodeksu poslovnofinančnih načel, ki opredeljuje poslovnofinančna načela kot pravila o organiziranju in delovanju finančne funkcije, logiki finančnega odločanja, oblikovanju informacij zanj in izvajanju finančnih odločitev.

Osnovni namen ZFPPod je zaščita upnikov, saj določa, da morajo podjetja poslovati v skladu s poslovnofinančnimi načeli, kar pomeni, da morajo poslovati tako, da:

- so sposobna pravočasno izpolniti zapadle obveznosti (načelo likvidnega poslovanja);
- so trajno sposobna izpolniti svoje obveznosti (načelo solventnega poslovanja);
- razpolagajo z ustreznim kapitalom glede na obseg in vrste poslov (načelo kapitalske ustreznosti);
- s svojimi ukrepi upravljajo likvidnost in zagotavljajo poslovanje v skladu z naštetimi načeli.

2 Opredelitev plačilne sposobnosti

Zagotavljanje plačilne sposobnosti podjetja je najpomembnejši cilj finančne funkcije. Podjetje mora namreč poslovati tako, da je v vsakem trenutku sposobno pravočasno izpolnjevati zapadle obveznosti in da je trajno sposobno izpolniti vse svoje obveznosti.

Likvidnost oziroma kratkoročna plačilna sposobnost kaže na sposobnost podjetja, da v kratkem roku razpolaga z ustreznimi likvidnimi sredstvi¹ za pravočasno izpolnitev zapadlih obveznosti, kar podjetje dosega z usklajevanjem materialnih, denarnih in poslovnoizidnih tokov ter obvladovanjem tveganja.

S solventnostjo ali dolgoročno plačilno sposobnostjo je opredeljena sposobnost podjetja, da zagotovi trajno plačilno sposobnost in da kot delujoče podjetje z dolgoročnega vidika obvladuje tveganje pri zagotavljanju kratkoročne plačilne sposobnosti v prihodnosti, kar dosega z rastjo finančne moči ter ohranjanjem in vzpostavljanjem kapitalske ustreznosti² podjetja.

Podjetje je dolžno določiti in izvrševati politiko rednega upravljanja z likvidnostjo, ki obsega: načrtovanje pričakovanih, znanih in morebitnih denarnih odtokov ter zadostnih pritokov zanje, redno spremljanje likvidnosti, sprejemanje ustreznih ukrepov za odpravo oziroma preprečitev vzrokov nelikvidnosti. Nujen ukrep za preprečitev nelikvidnosti je oblikovanje likvidnostne rezerve - presežka

¹ Likvidna sredstva so poleg denarja še kratkoročne terjatve, ki jih je mogoče zanesljivo sproti preoblikovati v denar oziroma uporabljati za plačevanje, sproti unovčljive vrednotnice in druge pravice do unovčljivih vrednotnic ali terjatev ter pravice do zamenjave unovčljivih vrednotnic ali terjatev.

² Zakon o finančnem poslovanju podjetij (ZFPPod) opredeljuje, da kapitalska neustreznost nastopi, če izguba tekočega leta skupaj s prenesenimi izgubami doseže polovico osnovnega kapitala družbe. Torej velja:

$$\text{kapitalska neustreznost} \Rightarrow \frac{\text{izguba tekočega leta} + \text{prenesena izguba}}{\text{osnovni kapital}} < 0,5$$

Izvleček

UDK: 658.14/.17:336.64

Finančno poslovanje podjetja obsega zagotavljanje finančnih sredstev, upravljanje s finančnimi sredstvi in njihovimi viri ter razporejanje virov finančnih sredstev z namenom zagotoviti pogoje za opravljanje gospodarske dejavnosti. S tem namenom mora podjetje poslovati tako, da je plačilno sposobno in solventno ter da razpolaga z ustreznim kapitalom. V članku analiziramo potrebna ravnanja podjetja glede finančnega poslovanja in možne pristope za zaznavanje nevarnosti plačilne nesposobnosti ter nesolventnosti.

Ključne besede: analiza, finančni kazalniki, likvidnost, solventnost, zadolženost

Abstract

UDC: 658.14/.17:336.64

A company's financial operations include providing and managing financial means and their resources, and allocating the resources of financial means in order to provide adequate conditions for economic activity. A company has to be liquid and solvent and it has to have adequate capital at its disposal. The purpose of this article is to analyse the necessary activities of a company concerning financial operations, and to analyse possible approaches to detecting the dangers of illiquidity and insolvency.

Key words: analysis, financial ratios, liquidity, solvency, indebtedness

JEL: G33, G35, M29

sredstev za poravnavo nepričakovanih obveznosti ali nadomestilo nepričakovanih izpadov načrtovanih prejemkov.

Sposobnost podjetja, da zagotovi plačilno sposobnost, se lahko spreminja. V določenem trenutku je lahko podjetje plačilno sposobno, vendar kljub temu posluje z izgubo ali pa financira dolgoročne naložbe s kratkoročnimi obveznostmi. S tem se poveča tveganje pri uresničevanju dolgoročne plačilne sposobnosti podjetja. Peterlin (2003) navaja, da je dolgoročna plačilna sposobnost poglavitna za poslovanje in obstoj podjetja na dolgi rok. Za njeno doseganje je osnovni pogoj donosnost poslovanja podjetja, kar pa ne zadostuje za doseganje kratkoročne plačilne sposobnosti. Podjetje mora voditi takšno politiko poslovanja, da se ne bodo povečali samo trajni viri poslovnih sredstev, ampak se bo povečala tudi finančna moč³ podjetja kot celote. Podjetje je dolgoročno plačilno nesposobno, ko so sredstva podjetja manjša od njegovih dolgov. Podjetje pa lahko posluje z dobičkom in ima ustrezno strukturo financiranja dolgoročnih naložb, vendar je kljub temu kratkoročno plačilno nesposobno.

Podjetje, ki je plačilno nesposobno na kratek in dolgi rok, se znajde v velikih težavah. Zaradi kratkoročne plačilne nesposobnosti namreč ne more nadaljevati s poslovanjem brez novih virov financiranja, pridobitev le-teh pa mu preprečuje njegova dolgoročna plačilna nesposobnost. Za zmanjšanje tveganja v zvezi s kratkoročno plačilno sposobnostjo mora podjetje ohranjati in povečati svoj lastniški kapital ter vzpostavljati in ohranjati ustrezno dolgoročno financiranje kratkoročnih naložb.

Na povečanje kratkoročne plačilne sposobnosti lahko podjetje vpliva z naslednjimi ukrepi:

- Povečevanje prejemkov: prodaja nepotrebnih osnovnih sredstev, unovčevanje vrednostnih papirjev, izplačevanje dobička odvisnih podjetij, izdajanje lastnih vrednostnih papirjev, pospeševanje izterjave terjatev do dolžnikov, povečevanje prodaje, skrajšanje prodajnih plačilnih rokov, povečevanje zahtevanih predujmov pri prodaji, povečanje proizvodnje proizvodov, ki hitreje povečujejo denarni tok.
- Zmanjševanje izdatkov: podaljševanje roka, v katerem zapadejo v plačilo obveznosti do drugih, preoblikovanje kratkoročnih obveznosti v dolgoročne, zmanjševanje danih predujmov pri nabavi, zmanjšanje obsega poslovanja, odlaganje uresničevanja načrtovanih naložb.
- Usklajevanje prejemkov in izdatkov: prilagajanje odločitev, povezanih z izdatki, gibanju prejemkov.
- Zmanjševanje možnosti nepričakovanih negativnih vplivov: pri cenah zaradi tržnega tveganja, tveganja obrestne mere in valutnega tveganja; pri kratkoročnih finančnih naložbah zaradi spremembe bonitete dolžnika; pri napakah v poslovanju.
- Unovčevanje kratkoročnih finančnih naložb.
- Novo zadolževanje.

Na povečanje dolgoročne plačilne sposobnosti lahko podjetje vpliva z ukrepi, ki se kažejo v:

- povečanju koeficienta obračanja kratkoročnih naložb;
- zmanjšanju koeficienta obračanja kratkoročnih obveznosti;

³ Finančna moč je potreben, ne pa zadosten pogoj za dolgoročno plačilno sposobnost. Podjetje mora imeti tudi ustrezno razmerje med sredstvi in obveznostmi do njihovih virov, kar omogoča ustrezno naložbeno sposobnost.

- povečanju zmožnosti dolgoročnega obnavljanja kratkoročnih posojil;
- povečanju sposobnosti obnavljanja dolgoročnih posojil, če je zadržani dobiček manjši od zneska odplačila dolgoročnih posojil;
- povečanju sposobnosti povečevanja dolgoročnega financiranja za znesek izgube, ki ni nadomeščena s povečanjem vplačanega lastnega kapitala;
- zmanjšanju dolgoročnih naložb, ki ni v celoti pokrito z novim dolgoročnim financiranjem;
- zmanjšanju obsega poslovanja, ki ga ne spremlja ustrezno povečevanje dolgoročnega financiranja;
- povečanju kapitala;
- povečanju donosnosti kapitala;
- sorazmernem povečanju dolgoročnega financiranja kratkoročnih sredstev;
- novem zadolževanju.

Vsako zmanjšanje lastniškega kapitala oziroma zmanjševanje dolgoročnega financiranja kratkoročnih naložb zmanjšuje celotne stroške financiranja, vendar poslabšuje dolgoročno plačilno sposobnost podjetja, kar pa ne pomeni, da bo do tekoče plačilne nesposobnosti podjetja nujno tudi prišlo. Pomeni le povečanje tveganja pri zagotavljanju dolgoročne plačilne sposobnosti. To tveganje pa povečevanje lastniškega kapitala podjetja zmanjšuje, vendar se ob tem povečujejo tudi celotni stroški financiranja poslovanja, kajti lastniški kapital praviloma predstavlja najdražji vir financiranja.

Zaradi navedenega je najprimernejše oblikovanje ustreznega *obratnega kapitala*⁴ oziroma *dolgoročno financiranje kratkoročnih naložb*, to je kombinacija financiranja poslovanja s kratkoročnimi obveznostmi, dolgoročnimi obveznostmi in z lastniškim kapitalom tako, da bo razmerje med strukturo ročnosti teh virov in strukturo ročnosti naložb omogočalo ustrezno obvladovanje tveganj za kratkoročno plačilno nesposobnost podjetja. Na ta način je zagotovljena dolgoročno plačilna sposobnost podjetja.

Pri zaznavanju nevarnosti plačilne nesposobnosti v podjetju se najpogosteje uporablja pristop na temelju klasične *analize računovodskih izkazov* s pomočjo v teoriji in praksi uveljavljenih kazalnikov ter pristop na podlagi *analize izkaza finančnega izida*.

2.1 Analiza računovodskih izkazov s pomočjo kazalnikov

Izpostavljenost likvidnostnemu tveganju določenega podjetja se lahko oceni na podlagi izračuna določenih kazalnikov.

Z večanjem *koeficienta dolgovno-kapitalskega razmerja*, ki prikazuje razmerje med dolgovi in kapitalom, se povečuje nevarnost, da bo prišlo do plačilne nesposobnosti v obdobju, ko bo podjetju šlo slabo. Njegov denarni tok iz poslovanja bo takrat namreč obremenjen s plačilom obresti in odplačilom glavnice, poleg tega pa se bodo večali tudi stroški finančne

Obratni kapital je opredeljen kot razlika med obveznostmi do dolgoročnih virov in dolgoročnimi sredstvi:

$$\text{Obratni kapital} = \text{kapital} + \text{dolgoročni dolgovi (z dolg. rezervacijami)} - \text{dolgoročna sredstva}$$

Pozitivna razlika kaže na to, da je obratni kapital tisti del dolgoročnih virov, ki financira kratkoročna sredstva. Negativna razlika pa pove, da obratnega kapitala ni, torej so dolgoročna sredstva deloma financirana s kratkoročnimi viri.

stiske. Podjetja z razmeroma visoko stopnjo zadolženosti so izpostavljena večjemu tveganju zaradi možnih izgub ob nižji rasti podjetja. Optimalna finančna varnost je odvisna od več dejavnikov, predvsem od dejavnosti podjetja in s tem povezane sestave njegovega premoženja. Vrednost stopnje kapitalizacije naj bi bila 0,5, kar pomeni, da naj bi bilo razmerje med lastnimi in tujimi viri 1 : 1. S tem naj bi lastni viri pokrivali tuje vire, kar tujim virom zagotavlja varnost. Hkrati s tem se podjetje izogne izgubi samostojnosti (zaradi prevelikega obsega tujih virov) in težavam, ki bi nastale zaradi vračanja kreditov in izplačil visokih obresti. S spremembo strukture kapitala v korist dolgov pada kreditna sposobnost podjetja, zaradi česar ima podjetje čedalje manj možnosti za najemanje novih posojil. Koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja je opredeljen z naslednjim obrazcem:

$$\frac{\text{koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja}}{\sim} = \frac{\text{dolгови}}{\text{kapital}} \quad (1)$$

Na oceno sposobnosti podjetja, da poravnava obveznosti iz financiranja, kaže *stopnja dolžniškosti financiranja* ali stopnja zadolženosti, ki je izračunana kot delež dolgov v obveznostih do virov sredstev:

$$\frac{\text{stopnja dolžniškosti financiranja}}{\sim} = \frac{\text{dolгови obveznosti do virov sredstev}}{\sim} \quad (2)$$

Kazalnik (2) pove, kolikšen delež sredstev podjetja je financiran z dolžniškim kapitalom, ki zahteva redno plačevanje obresti. Zato dolгови predstavljajo večje breme oziroma obveznost za poslovanje podjetja, kot lastniški kapital, ki je poplačan iz poslovnega izida. Večja je uporaba dolgov, kot cenejšega vira financiranja, večjo dobičkonosnost lahko pričakujejo lastniki kapitala. Povečevanje dolga namesto povečevanja kapitala s strani nelastnikov pa obstoječim lastnikom omogoča ohranjanje nadzora nad podjetjem. Nasprotno pa so upniki zainteresirani za čim manjšo stopnjo zadolženosti podjetja.

Na finančnoposredniški položaj podjetja kaže naslednji kazalnik, ki pove, koliko kratkoročnih obveznosti je pokritih s kratkoročnimi terjatvami:

$$\frac{\text{koeficient kratkoročnega terjatveno-obveznostnega razmerja}}{\sim} = \frac{\text{kratkoročne terjatve}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (3)$$

Če je vrednost kazalnika večja od 1, je podjetje z vidika finančnega razmerja do okolja neto upnik, če je vrednost kazalnika manjša od 1, je neto dolžnik, pri vrednosti enaki 1 je podjetje samofinancer. Zaradi verjetnosti, da roki zapadlosti kratkoročnih terjatev niso enaki rokom zapadlosti kratkoročnih sredstev, je pri sklepanju zaključkov na podlagi tega kazalnika potrebna previdnost.

S kratkoročnim koeficientom, pospešenim koeficientom in hitrim koeficientom primerjamo postavke sredstev ter virov sredstev po ročnosti. Vrednosti teh kazalnikov so še posebej zanimive za posojilodajalce.

Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti (*kratkoročni koeficient*) je izračunan kot razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi ter kaže na sposobnost podjetja poplačati zapadle kratkoročne obveznosti z unovčljivo lastnih kratkoročnih sredstev.

$$\text{kratkoročni koeficient} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (4)$$

Če podjetje zaide v težave, se povečujejo njegove obveznosti do dobaviteljev in ostale kratkoročne obveznosti. Čim večji je kazalnik, večja je možnost podjetja, da poravnava svoje tekoče obveznosti. Vrednost kratkoročnega koeficienta naj bi bila približno dva,⁵ kar omogoča zanesljive denarne tokove. Večja vrednost lahko pomeni, da podjetje ni dovolj agresivno pri iskanju poti za uspešno upravljanje s kratkoročnimi sredstvi.

Slabost zgornje razlage je v predpostavki, da podjetje poravnava kratkoročne obveznosti s kratkoročnimi sredstvi. Takšna predpostavka bi dejansko pomenila likvidacijo podjetja. Zato je pokazatelj stopnje varnosti upnikov primernejša razlaga kazalnika v primeru prenehanja poslovanja podjetja.

Ker kratkoročni koeficient ne obravnava likvidnosti posameznih sestavin likvidnih sredstev, se ga lahko upošteva le kot grobo merilo plačilne sposobnosti. Podjetja, katerih likvidna sredstva so sestavljena predvsem iz denarja, so bolj likvidna od tistih, katerih likvidna sredstva sestavljajo le zaloge materiala, ki bi jih težko zelo hitro unovčili po knjigovodski vrednosti. Na račun povečanja zalog se poveča vrednost kazalnika, vendar zaradi tega ne bo podjetje nič lažje poravnalo svojih obveznosti. Ker se vrednost kazalnika lahko namerno izboljša s poravnavo dela kratkoročnih obveznosti ob koncu leta, s tem kazalnikom ni mogoče zanesljivo presojati plačilne sposobnosti podjetja, temveč le okvirne okoliščine, ki bi lahko vplivale nanjo.

Nekoliko strožji kazalnik likvidnosti je koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (*pospešeni koeficient*), ki med kratkoročno unovčljiva sredstva ne prišteva zalog kot oblike premoženja, ki je med kratkoročnimi sredstvi najbolj »oddaljena« od denarne oblike. Pospešeni koeficient predstavlja razmerje med vsoto likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev ter vrednostjo kratkoročnih obveznosti. Rezultat kaže na sposobnost podjetja, da odplača kratkoročni dolg, ne da bi prodalo zaloge.⁶

$$\frac{\text{pospešeni koeficient}}{\sim} = \frac{\text{likvidna sredstva} + \text{kratkoročne terjatve}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (5)$$

Če je vrednost kazalnika enaka 1, podjetje financira vse zaloge z dolgoročnimi viri, če je vrednost nad 1, pa podjetje z dolgoročnimi viri poleg zalog financira tudi druga kratkoročna sredstva. Zadovoljiva vrednost za večino podjetij je med 0,5 in 1, ob pogoju, da ni očitnih negativnih trendov v poslovanju in da politika unovčevanja terjatev v podjetju ne oslabi.

Tudi na podlagi tega kazalnika je podjetju težko presoditi, ali ima ali šele bo imelo težave glede plačilne sposobnosti. Ni namreč nujno, da zapadlost kratkoročnih terjatev sovпада z zapadlostjo kratkoročnih obveznosti. Zato predstavlja pospešeni koeficient bolj informacijo o dolgoročni plačilni sposobnosti.

Podoben pospešenemu koeficientu je koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (*hitri koefi-*

⁵ Optimalna velikost kratkoročnega koeficienta je v praksi odvisna od podjetja in od posebnosti dejavnosti.

⁶ Zaloge so namreč v primeru stečaja del premoženja, pri katerem je izguba zelo pogosta.

cient), ki predpostavlja, da kratkoročne terjatve niso nujno hitro unovčljive. Hitri koeficient torej pokaže pokritost kratkoročnih obveznosti z likvidnimi sredstvi. Večja kot je vrednost tega koeficienta, večja je praviloma kratkoročna plačilna sposobnost podjetja.

$$\text{hitri koeficient} = \frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} \quad (6)$$

Optimalna velikost hitrega koeficienta, kot kazalca trenutne plačilne sposobnosti, je odvisna od rokov zapadlosti kratkoročnih obveznosti. Podjetje mora skrbeti, da vrednost tega kazalca ne bi bila niti prevelika, saj bi lahko najlikvidnejša sredstva donosneje naložilo, niti ne premajhna, kajti s tem bi se moralo podjetje dodatno zadolževati, odlagati plačila svojim dobaviteljem in drugim upnikom ter prevzeti vse posledice svoje nelikvidnosti.

Tudi uporaba tega kazalnika je lahko zmotna, saj je kazalnik lahko manjši od ena, vendar kljub temu plačilna sposobnost ni ogrožena. Kratkoročni dolgovi lahko namreč zapadejo kasneje, medtem pa podjetje pridobi dodatna denarna sredstva. Nasprotno pa lahko obstaja že velika zaskrbljenost glede plačilne sposobnosti ob kazalniku večjem od ena. Dezinformacija na podlagi tega kazalnika lahko povzroči tudi dejstvo, da med kratkoročnimi dolgovi ni zajet tisti del obroka dolgoročnega posojila, ki bo zapadel v naslednjih dneh, medtem ko je bil po bilančnem datumu izkazan še v okviru dolgoročnega dolga (Turk 2001). Stalno zmanjševanje hitrega koeficienta pa kaže na določen negativni trend, kar lahko privede v končni fazi do blokade transakcijskega računa.

Celotno sliko o kratkoročni plačilni sposobnosti osvetljujejo še *kazalniki finančne tokovnosti* in *kazalniki obračanja obratnih sredstev*.

Glede na izhodišče v izkazu finančnega izida je možno opredeliti v nadaljevanju navedene *kazalnike finančne tokovnosti*, ki so primerni za ugotavljanje plačilne sposobnosti podjetja.

$$\frac{\text{stopnja čiste prejemkovnosti}}{\text{poslovnih prihodkov}} = \frac{\text{prebitek poslovnih prejemkov}}{\text{poslovni prihodki}} \quad (7)$$

Kazalnik (7) prikazuje, kolikšen je delež dejansko realiziranih prihodkov v celotnih poslovnih prihodkih. V izkazu poslovnega izida so prikazani vsi prihodki, čeprav podjetje zanje še ni dobilo plačila. Večji kot je kazalnik, več prihodkov je podjetje dejansko realiziralo. Manjši kazalnik pa pomeni, da podjetje še ni dobilo plačanih vseh prihodkov. Kazalnik torej kaže delež dejanskega denarnega toka iz poslovanja v poslovnih prihodkih določenega obdobja, na podlagi česar se da sklepati o plačilni sposobnosti podjetja.

$$\frac{\text{koeficient pokritosti nove naložbe s prebitkom poslovnih prejemkov}}{\text{poslovnih prejemkov}} = \frac{\text{prebitek poslovnih prejemkov}}{\text{nova naložba}} \quad (8)$$

Kazalnik (8) kaže naložbeno moč podjetja brez uporabe zunanjih virov. Večja vrednost kazalnika pomeni, da so denarni tokovi iz poslovanja pozitivni in da je z njimi možno financiranje nove naložbe brez uporabe zunanjih virov financiranja. Slabost kazalnika je predvsem ta, da ne pokaže,

koliko denarnih sredstev je dejansko namenjenih novim naložbam in koliko za novo zadolževanje.

$$\frac{\text{koeficient pokritosti dolgov s prebitkom poslovnih prejemkov}}{\text{poslovnih prejemkov}} = \frac{\text{prebitek poslovnih prejemkov}}{\text{stanje dolga}} \quad (9)$$

Kazalnik pove, koliko dolgr lahko podjetje poravnava s čistim prebitkom poslovnih prejemkov. Večji kot je kazalnik, večja je fleksibilnost podjetja. Večji prebitek prejemkov iz poslovanja nad dolgovi pomeni večjo moč samofinanciranja podjetja in manjšo odvisnost od zunanjih virov financiranja. Slabost kazalnika je predvsem ta, da ne prikazuje, koliko podjetje investira, saj mora biti del prejemkov iz poslovne dejavnosti namenjen tudi naložbam, ne le pokrivanju dolgov.

Hitrost obračanja obratnih sredstev se izračuna s *koeficientom obračanja obratnih sredstev*, ki pove, kolikokrat so se v enem letu obratna sredstva pojavila v določeni obliki. Opredeljen je z naslednjim razmerjem:

$$\frac{\text{koeficient obračanja obratnih sredstev}}{\text{obratnih sredstev}} = \frac{\text{poslovni odhodki v letu dni brez amortizacije}}{\text{povorečno stanje obratnih sredstev}} \quad (10)$$

Višji koeficient obračanja izkazuje nižje stroške obratnih sredstev, ker so za enak obseg dejavnosti (izražene z odhodki) potrebna manjša obratna sredstva, kar pa pozitivno vpliva na ekonomičnost in likvidnost podjetja. Koeficient obračanja kaže na čas trajanja enega obrata, ki je enak razmerju med številom dni v letu in koeficientom obračanja.

Uporabljen kazalnik pa je preveč poenostavljen zaradi sestave celotnih obratnih sredstev. Večjo analitično moč imajo izračuni kazalnikov obračanja za posamezne vrste obratnih sredstev. Za uspešno poslovanje je še posebej pomembno ustrezno upravljanje z zalogami in terjatvami.

Hitrejša obračanja obratnih sredstev pomeni boljši poslovni uspeh podjetja, saj to v enakem času, ob drugih nespremenjenih okoliščinah, uresniči dani obseg dejavnosti z manjšimi obratnimi sredstvi. Zato si podjetje prizadeva, da je stanje terjatev čim manjše, zaloge pa oblikuje v optimalnem obsegu, ker mora upoštevati stroške prevelikega obsega zalog in tveganje glede prodaje zaradi premajhnega obsega zalog.

2.2 Analiza izkaza finančnega izida

Običajno sta bilanca stanja in izkaz poslovnega izida osnovna vira finančnih informacij o podjetju, ki dajeta predvsem sliko o ekonomskem vidiku poslovanja. Z izkazom finančnega izida se dobi še dodaten vpogled v finančni vidik poslovanja; z njim se ocenijo možnosti podjetja za pridobivanje finančnih sredstev in čas njihove pridobitve, sposobnosti vračanja teh finančnih sredstev, uporaba denarnih sredstev za pridobitev kakih stvari ali pravic (investiranje) ter preoblikovanje sredstev in obveznosti do njihovih virov.

Izkaz finančnega izida vsebuje pomembne informacije za odločanje pri financiranju in naložbenju. Na podlagi teh informacij je mogoče ugotoviti razloge za povečanje ali zmanjšanje denarnih sredstev v obračunskem obdobju.

Denarna sredstva se lahko povečajo zaradi dezinvestiranja (zmanjšanja nedenarnih sredstev) ali novega financiranja (povečanja obveznosti do virov sredstev), zmanjšajo pa zaradi investiranja (povečanja nedenarnih sredstev) ali

definanciranja (zmanjšanja obveznosti do virov sredstev) (Melavc 2003). Na podlagi izkaza finančnega izida lahko uporabniki informacij ugotovijo, kako podjetje pridobiva denarna sredstva in njihove ustreznike, kako ta sredstva porablja in kakšno je njihovo stanje na začetku ter na koncu obračunskega obdobja.

Plačilne sposobnosti torej ni možno ocenjevati zgolj na podlagi izkaza poslovnega izida, kajti poleg samega poslovanja na poslovni izid vplivajo tudi računovodska načela, ki onemogočajo spremljanje plačil na podlagi prihodkov in odhodkov. Dobiček oziroma izguba izhajata iz razlike med prihodki in odhodki, kar ni enako prejemkom ali izdatkom, ki so pomembni za ugotavljanje finančnega izida. Dobičkonosnost poslovanja lahko celo povzroča občasno pomanjkanje denarnih sredstev.

Plačilna sposobnost je dinamično opredeljena kategorija, vir finančnih podatkov za analizo plačilne sposobnosti pa je bilanca stanja, ki temelji na stanju v nekem trenutku. Med letom se sredstva lahko zelo hitro spreminjajo in se ne ujemajo s stanjem določenega trenutka. Poleg tega je treba ob sestavljanju bilance stanja obvezno upoštevati načelo strogega upoštevanja nastanka poslovnega dogodka, kar pomeni, da se upošteva poslovne dogodke ob njihovem nastanku. To načelo s finančnega vidika onemogoča spremljanje tekočega finančnega položaja, saj se poslovni dogodki evidentirajo ob nastanku, denarna sredstva pa se spremenijo šele ob resnični izvršitvi plačila.

Zaradi navedenega je zato analizo plačilne sposobnosti treba dopolniti z izkazom finančnega izida, kajti to je najboljši vir informacij, ki pokaže, kakšna je sposobnost podjetja glede pridobivanja denarnih sredstev in njihovih ustreznikov, kakšna je sposobnost podjetja glede odplačevanja lastnih obveznosti in kako učinkovito razpolaga podjetje z denarnimi sredstvi in njihovimi ustrezniki.

Finančni izid torej prikaže, kako je podjetje likvidno, solventno in finančno prilagodljivo. Za nemoteno poslovanje mora podjetje zagotavljati ustrežno količino denarnih sredstev oziroma zadosten denarni tok, ki lahko izvira iz poslovne dejavnosti, iz financiranja ali iz dezinvestiranja. Iz izkaza finančnega izida je možno razbrati, pri kateri dejavnosti podjetje ustvarja pritoke oziroma odtoke denarnih sredstev. Če podjetje pri poslovni dejavnosti ustvarja večino pritokov sredstev, je manj verjetno, da bo imelo težave s plačilno sposobnostjo, kot v primeru, da je večina pritokov sredstev dosežena pri dejavnosti financiranja na podlagi novega zadolževanja.

Podjetja lahko kratkoročno plačilno sposobnost ugotavljajo s predračunskim izkazom finančnega izida, sestavljenem po neposredni metodi,⁷ katerega uporabijo tudi za načrtovanje prihodnjih denarnih tokov. Za napovedovanje dolgoročne plačilne sposobnosti pa je bolj primeren izkaz finančnega izida, sestavljen po posredni metodi, saj je na daljši rok tveganje pri napovedovanju prejemkov in izdatkov preveliko (Vidic in Zaman 2000). Takšen izkaz ne zajema le denarnih tokov v določenem obdobju, ampak tudi

Za ugotavljanje kratkoročne plačilne sposobnosti izkaz finančnega izida, sestavljen po posredni metodi, ne zadošča, saj pri njem finančni tokovi zajemajo tudi nedenarne spremembe sredstev.

finančne tokove. Dolgoročno namreč ni tako pomembno, kdaj se bo pojavil denarni tok v zvezi s spremembo posamezne oblike sredstev ali obveznosti do virov sredstev, temveč ali podjetje s pozitivnimi poslovnoizidnimi tokovi na dolgi rok ustvarja sredstva in kam se ta sredstva usmerjajo (Igličar in Hočevar 1997).

3 Nelikvidnost in prezadolženost

Če postane podjetje nesposobno pravočasno izpolnjevati zapadle obveznosti, mora uprava sprejeti ukrepe za zagotovitev likvidnosti in o tem obvestiti nadzorni svet. Če s sprejetimi ukrepi ni mogoče zagotoviti likvidnosti v roku dveh mesecev od nastopa nelikvidnosti, mora uprava v skladu z ZFPPod predlagati začetek stečajnega postopka ali začetek postopka prisilne poravnave.

Po nastanku nelikvidnosti uprava ne sme opravljati nobenih plačil oziroma prevzemati novih obveznosti, razen tistih, ki so nujna za tekoče poslovanje podjetja. S tem se skuša preprečiti zmanjšanje premoženja in preprečiti, da bi se stečajna masa ali računska vrednost preostalega premoženja v postopku prisilne poravnave zmanjšala.

4 Sklep

Podjetje mora poslovati tako, da je v vsakem trenutku sposobno pravočasno izpolnjevati zapadle obveznosti in da je trajno sposobno izpolniti vse svoje obveznosti. Če je podjetje pri tem neuspešno, kmalu nastopijo za podjetje težave, ki lahko pripeljejo do dalj časa trajajoče plačilne nesposobnosti ali prezadolženosti podjetja, torej eko-nomskega stanja, zaradi katerega se nad podjetjem lahko začne stečajni postopek, ki ima za posledico prenehanje podjetja kot pravne osebe. Pri zaznavanju nevarnosti plačilne nesposobnosti v podjetju je možno uporabiti v članku analizirane pristope.

Literatura in viri

- Gentry, J. A., Newbold, P. in Whitford, D. T. (1984). Bankruptcy, working capital and funds flow components. *Managerial finance*, 10 (3/4): 26-39.
- Igličar, Aleksander in Hočevar, Marko (1997). *Računovodstvo za managerje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Kodeks poslovnofinančnih načel. V: Slovenski poslovnofinančni standardi.
- Melavc, Dane (2003). *Gospodarjenje*. Koper: Fakulteta za management.
- Peterlin, Jožko (2003). *Finančna tveganja in vrednost podjetja*. Koper: Fakulteta za management.
- Plavšak, N., Prelič, S. in Bergant, Ž. (2000). *Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji s komentarjem. Zakon o finančnem poslovanju podjetij s komentarjem*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Slovenski poslovnofinančni standardi* (1998). Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, Ljubljana.
- Turk, Ivan idr. (2001). *Finančno računovodstvo*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Vidic, Darjana in Zaman, Maja (2000). Računovodski kazalniki v povezavi z Zakonom o finančnem poslovanju podjetij. *IKS* (6): 38-47.
- Zakon o finančnem poslovanju podjetij* (ZFPPod) (Ur. l. RS št. 54/1999, 110/1999, 97/2000, Odl. US: UI 264/99-40, 50/2002 Skl.US: U-I-135/00-60, 93/2002 Odl.US: U-I-135/00-77).

MODELI TRŽNEGA PRILAGAJANJA FARMACEVTSKIH DRUŽB IZ TRANZICIJSKIH DRŽAV V PROCESU GLOBALIZACIJE TRGA

dr. Dragan Kesič
Lek, d. d., član skupine Sandoz

Models of Market Adjusting of Pharmaceutical Companies in Transition Countries in the Process of Market Globalization

Izvilleček

UDK: 339.138:615.4:339.92(100)
Analiza modelov tržnega prilaganja farmacevtskih družb iz tranzicijskih držav kaže izbiro štirih različnih modelov. Modeli vključujejo primarno samostojno ali nesamostojno strateško usmeritev na omejeno internacionalno ter globalno tržno okolje (model A in B ter C in D). V hitrih procesih globalizacije se zdi večja globalna tržna usmeritev naprednejša in bolj strateško smiselna. Taka usmeritev je pogojena z veliko stopnjo razumevanja odločilne vloge marketinškega načina razmišljanja in delovanja.

Ključne besede: modeli tržnega prilaganja, globalizacija, marketinški način razmišljanja in delovanja

Abstract

UDC: 339.138:615.4:339.92(100)
Model analysis of market adjusting for pharmaceutical companies in transition countries reveals a choice of four different models. The models include primarily standalone or tied strategic direction to limited international or global market orientation (models A, B, and C and D). In the fast processes of globalization it seems the larger global market orientation is more progressive and strategically important. An understanding of the decisive role of marketing way of thinking and performing is the key for such a strategic orientation.

Key words: models of market adjusting, globalization, marketing way of thinking and performing

1 Uvod

Na osnovi ocen različnih avtorjev (Aaker 1998, 15; Corstjens 1991, 43; Kesič 2000, 12) dogajanja na svetovnem farmacevtskem trgu v zadnjih nekaj letih zaznamujejo hitre, presenetljive in kompleksne spremembe, ki jih je mogoče opredeliti z nekaterimi skupnimi značilnostmi: pospešena globalizacija, naraščajoča konkurenca in konkurenčnost, pomanjkanje novih izdelkov kljub povečanim vlaganjem v raziskovalno-razvojne aktivnosti, naraščajoči pomen regulative (registracije, intelektualna lastnina in sodni spori), hitra konsolidacija in koncentracija svetovne farmacevtske industrije, naraščajoči pomen marketinga, razvoj novih terapevtskih področij in tehnologij (biotehnologija, farmakogenomika), staranje prebivalstva in odpiranje novih, nepokritih terapevtskih področij ter hitri razvoj svetovnega trga generičnih zdravil.

Bodoči strateški razvoj svetovne farmacevtske industrije jasno kaže smeri razvoja njene izrazite koncentracije in intenzivno tržno usmerjenost. Raziskovalno-razvojne dejavnosti so poleg izvajanja globalnih marketinških aktivnosti tisto področje delovanja sodobne svetovne farmacevtske industrije, katerim le-ta posveča največ pozornosti in vanje usmerja največ sredstev in naporov. Ker farmacevtska podjetja sama niso več zmožna zagotavljati konkurenčnosti svojega poslovanja, že nekaj let potekajo intenzivni integracijski procesi, ki radikalno spreminjajo strukturo svetovne farmacevtske industrije. Problem povečane konkurenčnosti poslovanja neposredno zadeva tudi farmacevtske družbe iz tranzicijskih držav. Z analizo poslovanja teh družb smo želeli ugotoviti, kako se le-te prilagajajo novonastalim razmeram na trgu.

Cilj raziskave je opredeliti modele tržnega prilaganja farmacevtskih podjetij iz držav v tranziciji v kontekstu močno povečane globalizacije poslovanja in evidentnih strateških integracijskih procesov v svetovni farmacevtski industriji, ki v globalnem tržnem prostoru zelo intenzivno potekajo nekaj zadnjih let. Predstavili bomo farmacevtske družbe Richter Gedeon iz Madžarske, Plivo iz Hrvaške, Lecivo iz Češke, Slovafarmo iz Slovaške ter Lek in Krko iz Slovenije v času poslovanja od leta 2000-2003. V uvodu predstavljamo obravnavani problem, v drugem poglavju značilnosti poslovanja v farmacevtski industriji, v tretjem poglavju dejavnike in strateške elemente uspešnosti poslovanja podjetij, v četrtem modele tržnega prilaganja farmacevtskih družb v tranzicijskih državah in v petem še sklepne ugotovitve.

Analiza modelov tržnega prilaganja farmacevtskih podjetij na področju centralne in vzhodne Evrope temelji na predpostavki integracijskega povezovanja posameznih poslovnih farmacevtskih entitet, ki temelji na modelu preučevanja kreiranja možnih integracijskih sinergij - opredeljeni model 3S + 3S + 3M (angl. 3S = synergies, structure, sales + 3S = synergies, scale, science + 3M = marketing, might, manpower, slov. 3S = sinergije (sodelovanje in medsebojno dopolnjevanje), struktura, prodaja + 3S = sinergije (sodelovanje in medsebojno dopolnjevanje), obseg, velikost in raziskovalno-razvojne aktivnosti + 3M = marketing, moč, ljudje) (Kesič 2003, 57).

2 Značilnosti poslovanja v farmacevtski industriji

V svetu lahko identificiramo in ločimo tri glavne skupine farmacevtskih proizvajalcev (Pharma Strategy Group London 2003, 5), in sicer farmacevtske družbe, ki:

- primarno delujejo na področju raziskav, razvoja in marketinga novih, inventivnih, originalnih farmacevtskih izdelkov,
- primarno delujejo na področju razvoja in prodaje generičnih farmacevtskih izdelkov,
- primarno delujejo na področju raziskav, razvoja področja biotehnologije, genomike in tehnologije dozirnih aplikativnih sistemov.

Povprečna stopnja rasti svetovnega farmacevtskega trga je bila v času od 1999 do 2003 leta 7,8-odstotna (računano vrednostno in izraženo v ameriških dolarjih), v letu 2003 pa je bil svetovni farmacevtski trg vreden 492 milijard dolarjev in je dosegel 9,2-odstotno rast glede na leto 2002 (World Review 2004, 1-3). Vendar pa vsi nacionalni trgi ne rastejo enakomerno, saj so značilne relativno visoke stopnje rasti na nekaterih najbolj razvitih svetovnih trgih (npr. ZDA), predvsem zaradi velike porabe inventivnih zdravil in tudi hitre rasti trgov generičnih zdravil; značilna je tudi hitra rast nekaterih farmacevtskih trgov na področju centralne in vzhodne Evrope (Poljska, Češka, Slovaška, Madžarska, Slovenija), ter posameznih južnoameriških trgov (Mehika, Argentina, Čile). Trgi Daljnega vzhoda, razen Kitajske, ter trgi Južne Amerike pa zaradi znanih ekonomskih strukturnih težav že nekaj let beležijo stagnacijo (World Review 2004, 5-8). Svetovna farmacevtska industrija se srečuje z novimi izzivi, kot so hitra rast trga generičnih zdravil in prodor z novimi izdelki v nove, do sedaj še nepokrite terapevtske skupine. V svetovni farmacevtski industriji so zelo evidentni procesi integracije, značilna je predvsem horizontalna oblika povezovanja farmacevtskih poslovnih subjektov.

Primeri nekaterih večjih nakupov in združevanj posameznih farmacevtskih družb:

- Glaxo Wellcome - akvizicija Smith Kline Beecham - nastanek GlaxoSmithKline, vrednost transakcije 110 mrd. funtov (leto 2000, glavna vzroka sta združevanje raziskovalno-razvojnih aktivnosti in tržne sinergije).
- Pfizer - akvizicija Warner Lambert, vrednost transakcije 90 mrd. dolarjev (leto 1999, glavni vzrok je Warner-Lambertov izdelek Lipitor (atorvastatin) z velikim potencialom prodaje).
- Pfizer - akvizicija Pharmacia, vrednost transakcije 60 mrd. dolarjev (leto 2002, glavni vzrok je Pharmacia in izdelek Celebrex (celekoksib) z velikim potencialom prodaje).

Strokovnjaki različnih profilov (analitiki, strategji, strokovni in finančni eksperti), ki spremljajo dogajanje v svetovni farmacevtski industriji, se sprašujejo (Corstjens 1991, 73, Pharma Strategy Group London 2003, 67; Scrip Reports 2003, 45), ali združevanje farmacevtskih subjektov vodi k boljšemu in konkurenčnejšemu poslovanju posameznih družb. Ali so združitve čudež, norost ali celo pohabljenje obstoječega stanja v svetovni farmacevtski industriji (M ^ 3M? - The mergers^ miracles, madness or mayhem) (Kesič 2001, 7)? Značilno je, da se farmacevtska industrija trudi še bolj približati neposrednim potrošnikom - bolnikom in skuša

še kvalitetneje zadovoljevati njihove potrebe (optimalna terapija, načrtovanje novih izdelkov - zdravil).

Vedno bolj prisoten je tudi pojav tekmovanja ob hkratnem sodelovanju (fenomen C & C - competition and cooperation (coopetition)).

Problem sodobne farmacevtske industrije je problem kvalitetnega obvladovanja svetovnega farmacevtskega trga. Evidentno je, da se vzpostavlja dolgoročni globalni boj med proizvajalci inventivnih, originalnih in generičnih zdravil. Originatorji tako iščejo različne strategije in odgovore na razvoj generičnega trga (realno je pričakovati nadaljnja združevanja s ciljem dosegati dovolj veliko kritično maso, vzpostavitev pravnih ovir, intenziviranje raziskovalno-razvojnih in marketinških aktivnosti). Razvoj in raziskovanje novih zdravil zahtevata vedno večja finančna vlaganja, saj ocenjujemo, da je potrebno za razvoj popolnoma novega zdravila že kar okoli 800 mio. dolarjev in več kot 12 let intenzivnega dela velikega števila raziskovalcev, kar lahko omogočijo le največje svetovne farmacevtske družbe (Pharma Strategy Group London 2004, 56). Vedno bolj se povečujejo pritiski multinacionalnih farmacevtskih proizvajalcev na posamezne vlade in regulatorne organe o doslednem spoštovanju celovite zaščite intelektualne lastnine (patenti, blagovne znamke). Mogoče je zaznati tudi hitro rast manjših, visoko specializiranih inventivnih farmacevtskih proizvajalcev (napredne tehnologije) in proizvajalcev biotehnoloških in farmakogenomskih zdravil, ki so sposobni generirati predvsem relativno visoke stopnje dodane vrednosti.

Ocenjujemo lahko, da se farmacevtska industrija skuša čimbolj prilagajati spremenjenim pogojem poslovanja na svetovnem trgu, saj se trudi, da bi z različnimi načini poslovanja zadržala svoj dosedanji tržni položaj; poleg značilnih strateških povezav in nakupov posameznih podjetij, se nekatera podjetja povezujejo s partnerji zato, da bi bil raziskovalno-razvojni in tržni nastop na posameznih trgih bolj učinkovit.

V farmaceutiki pridobiva na pomenu vedno bolj kompleksno in celovito obravnavanje kroga 11 P (angl. product, patent, price, place, promotion, payers, providers, physicians, pharmacists, pharmaceutical industry, patients), ki ga lahko opredelimo kot model 11 P (slov. izdelek, patent, cena, trg, promocija, plačniki, oskrbovalci, zdravniki, farmacevti, farmacevtska industrija, bolniki) (Kesič 1999, 7).

Eno od ključnih strategij globalnega nastopa svetovnih farmacevtskih proizvajalcev lahko označimo s 3 F (angl. fast, focused, flexible), kar pomeni hitro, usmerjeno, prilagodljivo (Scrip Reports 2003, 32).

Marketinški način razmišljanja in delovanja in izrazita tržna orientacija svetovnih farmacevtskih družb, tako originatorjev, generikov in tudi specialistov, na trg, je tista pomembna kategorija, ki bo tudi v prihodnje še bolj ločevala uspešna podjetja od neuspešnih. Več kot očitno je namreč, da je marketinški način razmišljanja in delovanja nujno potreben v današnjem, še bolj pa jutrišnjem svetu; poslovanje na področju svetovne farmacevtske industrije namreč postaja vedno bolj globalno, kompleksno, zahtevno, negotovo in visoko konkurenčno.

3 Dejavniki in strateški elementi uspešnosti poslovanja podjetij

Glede na pričakovane trende razvoja, naraščajočo konkurenčnost in pospešeno globalizacijo, bi konkurenčne prednosti uspešnega podjetja lahko opredelili kot: novi, predvsem enkratni izdelki in poslovni pristopi, hitrost, zmožnost hitrega, globalnega in dolgoročnega zadovoljevanja potreb kupcev, znanje in inovativnost, zelo dobra informatiziranost in vedenje ter sposobnost povezovanja, kreiranja integracij in tvorjenja kreativnih poslovnih mrež. Predvsem mora podjetje torej zasledovati svoj primarni strateški razvoj, graditi strateške konkurenčne prednosti jutrišnjega dne in biti tudi sposobno inovirati svoj industrijski segment, v katerem deluje. Predvsem je pomembno opredeljevati konkurenčno prednost, zato da bi lahko kvalitetno in dolgoročno zadovoljevali potrebe kupcev današnjega in jutrišnjega dne.

Kot opredeljujeta Hammel in Prahalad (1994, 17) je resnična globalna konkurenca torej predvsem tekmovanje med izzivalci in neodločneži, inovatorji in zaostajajočimi ter kreativnimi ustvarjalci in posnemovalci, ne glede na okolje, iz katerega prihajajo. Konkurenca prihodnosti je drugačna od konkurence današnjega dne. Tako Hammel in Prahalad (1994, 22) trdita: »Konkurenca prihodnosti je konkurenca, ki bo ustvarila priložnosti in jih skušala čim bolj obvladovati, da bi si izborila čim večji konkurenčni prostor. Cilj ni enostavno primerjanje z izdelki tekmecev in njihovimi procesi ter posnemanje njihovih metod, temveč razvoj lastnega, neodvisnega pogleda na jutrišnje priložnosti in možnosti njihovega izkoriščanja (npr. razvoj inventivnih zdravil namesto generičnih, razvoj biotehnologije in farmakogenomike, razvoj inovativnih strategij in marketinškega pristopa, primerjalne (angl. benchmarking) analize v farmacevtski industriji, dodal Kesič 2004). Graditev novih poti je bolj donosno kot primerjanje z obstoječim.«

Treba je poudariti tudi pomen hitrosti, ki postaja eden od odločilnih dejavnikov že današnjega poslovanja, še bolj pa bo odločilna za jutrišnji uspeh. Hitrost razumevanja dogajanja, reagiranja, odločanja, uvedbe izdelkov na trge in doseganja ciljev tako postaja ena od odločilnih konkurenčnih prednosti poslovanja v prihodnosti. Tudi v svetovni farmacevtski industriji hitrost delovanja in biti prvi še vedno pomeni izrazito konkurenčno prednost, ki jo je težko preseči in nadomestiti z drugimi atributi.

Tako bodo uspešna podjetja prihodnosti, seveda tudi v svetovni farmacevtski industriji, tista, ki bodo predvsem inventivna, inovativna, ki bodo delovala načrtno, hitro, z znanjem, usmerjeno in intenzivno marketinško, torej s poslušom za invencije, inovacije, čas, osnovno dejavnost, in bodo izrazito usmerjena h kupcem. Uspeh je zaznati in videti prihodnost, še preden nastopi. Če hoče biti podjetje jutri prvo, mora znati poiskati najkrajšo možno pot med današnjim in jutrišnjim dnevom. Vizije se običajno ne uresničujejo preko noči, ampak je za to potrebno več let, da se nekdanje sanje začeno udejanjati.

Nekateri avtorji (Hammel in Prahalad 1994, 187) poudarjajo tudi pomen tvorjenja strateških zvez: »Tekmovanje za jutrišnji dan se bo odvijalo predvsem med združenimi

podjetji, torej koalicijami podjetij, in med individualnimi podjetji. Koalicije podjetij bodo potrebne zaradi več razlogov; najbolj razumljiva so dejstva, da niti eno podjetje nima vseh potrebnih virov, da bi uspešno izkoristilo potencial novih izdelkov, ter potrebnega znanja in veščin, da bi uspešno spremenilo svoje vizije v realnost; hkrati morajo podjetja sklepati partnerska zaveznitva, da bi zmanjševala tveganje ter povečevala poslovno uspešnost in dvigala svojo konkurenčnost. Podjetja hkrati sodelujejo in so tudi hudi konkurenti. Ti fazi se izmenjujeta predvsem zato, ker postaja prihodnost za vse precej bolj kompleksna.«

Zaradi naraščajočih stroškov, tveganja in kompleksnosti poslovanja vzpostavljajo podjetja različne povezave in sodelovanja, pogosto celo s svojimi tekmeci. Hkrati pa se odvijajo tudi procesi združevanj in pripojitev podjetij, ki so predvsem manj tvegana kot izvajanje novih naložb. Pomen strateškega sodelovanja in povezovanja poudarja tudi Svetličič (1996, 257), saj trdi: »Različne oblike strateških povezav ali oblikovanja omrežij omogočajo:

- pridobiti lastni središčni konkurenčnosti komplemen tarne vire tistih podjetij, ki so na tem področju najboljša,
- znižanje tveganj po enoti, znižanje stroškov koordinacije in spreminjanja strategije in s tem hitrejše odzivanje na zunanje spremembe,
- sočasno zadostno stopnjo nadzora nad trgom skupnega proizvoda ali storitve kot ciljem internalizacije,
- sinergične učinke in možnost ustvarjalnega povezovanja znanja tudi s prej nepovezanih področij.«

Te trditve tudi potrjujejo naše teze o primarnem marketinškem vzroku za strateške procese konsolidacije in koncentracije svetovne farmacevtske industrije, kar je mogoče, analogno citiranim trditvam, opredeljevati z naslednjimi trditvami. Farmaceutvska podjetja, ki želijo biti vodilna in uspešna tudi v prihodnje, morajo primarno razmišljati drugače in predvsem o kupcih, pomenu konkurenčnosti, strategiji za doseg ciljev in strukturi, ki tako strategijo podpira. Potrebe jutrišnjih kupcev so drugačne kot potrebe današnjih, ker se korenito spreminjajo glede na obstoječe dejavnike, ki so pomembni za farmacevtsko industrijo.

4 Modeli tržnega prilagajanja farmacevtskih družb v tranzicijskih državah

Podjetja se morajo predvsem zavedati, da izbirajo strategijo za jutrišnje delovanje in delovanje v prihodnosti. Pri tem je še posebej pomembno upoštevanje diskontinuitet, namer konkurentov in pričakovanj kupcev.

Pri ocenjevanju modelov tržnega prilagajanja farmacevtskih družb v tranzicijskih državah v procesih globalizacije trga smo preučevali in aplicirali več teorij, in sicer:

- teorijo krepitve monopolov (Cournot-Marshall), ki opredeljuje delovanje monopolov, njihove tržne pozicije, cenovne prednosti in delovanje s ciljem ohraniti obstoječe prednosti;
- teorijo oligopolistične reakcije (Knickerbrocker), ki zagovarja dejstvo, da oligopolistična podjetja kot minimizatorji tveganja v izogib razdiralnih učinkov tekmovanja sledijo drug drugemu na nova tržišča, da bi tako zavarovala lastne interese; značilno je, da akcija

Tabela 1: Ocena modelov prilagajanja farmacevtskih družb v tranzicijskih državah - model A

Družba	Modeli prilagajanja ter ocena prednosti in slabosti
Richter Gedeon - Madžarska, Krka - Slovenija <ul style="list-style-type: none"> obe družbi izvajata strategijo brand generičnega proizvajalca s primarno regionalno tržno usmeritvijo 	model lastnega, neodvisnega, samostojnega, nadaljnega, a primarno tržno-regionalnega in omejenega internacionalnega razvoja (model A) <p>Prednosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> strategija brand generičnega proizvajalca primarna regionalna tržna usmeritev neodvisnost, samostojnost <p>Slabosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> razvojna ambicioznost - nizka stopnja internacionalizacije in globalizacije večja ranljivost in tveganje - neodvisnost, samostojnost nasprotovanje razvojnim trendom večji poslovno tveganje ocena modela: +++

prvega podjetja izzove reakcijo drugih, ukrep tako povzroči protiukrep;

- teorijo marketinga (Drucker, Kotler), ki opredeljuje pomen trajnega marketinškega načina razmišljanja in poslovanja podjetja za njegovo dolgoročno uspešnost in ga postavlja v vrh strateških prioritet v podjetju; teorija zagovarja pomen marketinga in marketinškega načina poslovanja za uspešno poslovanje podjetij v hitro spreminjajočem se okolju, naraščajoči konkurenci, globalizaciji, povečani ponudbi izdelkov in storitev ter vedno večji dominaciji in individualizaciji potrošnikov.

Osnovna teorija poslovanja podjetij (Williamson) opredeljuje podjetje kot skupek sredstev, menedžmenta, ljudi, idej, znanja, stalnih inovacij, konkurenčnega delovanja in relacij do konkurentov s ciljem doseči opredeljene rezultate. Williamsonova teorija razvoja podjetij tudi predvideva, da podjetje, ki želi dosežati in zagotavljati rast, lahko uporabi tudi strategijo akvizicij primernih entitet, ki želene rast podjetja podpirajo (Williamson 1986, 56).

Nekatere starejše, prevsem pa nove teorije poslovanja podjetij (Drucker, Hamel, Prahalad, Peters, Waterman, Porter) pogojujejo uspešnost poslovanja podjetij z doseganjem ustrezne ekonomije obsega (angl. economy of scale). Ekonomija obsega se v farmacevtski industriji izraža z doseganjem ustreznih obsegov prodaje in relevantnih tržnih deležev farmacevtskega trga. Ocenjujemo, da posamezna farmacevtska podjetja zaradi močno spremenjenih pogojev poslovanja sama niso zmožna več zagotavljati potrebne ekonomije obsega, torej obsega prodaje in relevantnih tržnih deležev, zato iščejo različne oblike medsebojnih povezav.

Raziskovalne metode, ki smo jih uporabili pri preučevanju različnih modelov, so naslednje: metoda analize, komparacije, preučevanja delovanja sistemov, marketinških in poslovnih strategij posameznih družb, raziskave trgov, ocenjevanje strateških prednosti in sinteze.

Preučevanje strategij farmacevtskih družb iz tranzicijskih držav je razkrilo različne modele tržnega prilagajanja teh družb v procesih konsolidacije in koncentracije svetovne farmacevtske industrije. Pri oceni različnih modelov tržnega prilagajanja se je treba zavedati, da analizirane farmacevtske družbe izhajajo iz različnih preteklih zgodovinskih izkušenj, pridobljenega znanja, poslovnih aktivnosti, razvojnih dosežkov, marketinško-prodajnega delovanja, lastninske strukture, strukture trgov in kupcev, nacionalnogospodarskih in zakonodajnih okvirjev ter izbranih strategij nadaljnega razvoja.

Družbe smo razvrstili v modele po nekaterih skupnih značilnostih poslovanja, tržnega okolja, pri čemer smo upoštevali predvsem kriterije strateško-tržne (omejena, regionalna, internacionalna, globalna tržna usmeritev), razvojne (generik, inovator) in tudi lastniške poslovne usmeritve (samostojnost, povezanost) in končne zaključne subjektivne ocene.

Korporativne spremembe pa so nujni pogoj in graditveni kamni med obstoječo pozicijo podjetja in njegovo strateško namero. Treba se je zavedati, da konkurenti jutrišnjega dne delujejo že danes in načrtno iščejo priložnosti, da si izborijo nove konkurenčne prednosti in tržne prostore. Vendar pa je resničnost dogajanja v okolju in na trgih precej realna in neprijazna in zahteva nenehno iskanje odgovorov predvsem

Tabela 2: Ocena modelov prilagajanja farmacevtskih družb v tranzicijskih državah - model B

Družba	Modeli prilagajanja ter ocena prednosti in slabosti
Leciva - Češka Slovakofarma - Slovaška <ul style="list-style-type: none"> obe družbi izvajata strategijo brand generičnega proizvajalca z omejeno tržno usmeritvijo s tendenco njenega združevanja 	model poslovnega in lastniškega povezovanja in združevanja ter tržno izrazito omejenega regionalnega ter le delno širšega regionalnega in internacionalnega razvoja (model B) <p>Prednosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> strategija brand generičnega proizvajalca primarna omejena tržna usmeritev povezovanje in združitev obeh subjektov - dvig konkurenčnosti <p>Slabosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> razvojna ambicioznost - nizka stopnja regionalizacije, internacionalizacije in globalizacije primarna usmeritev le na dva ključna trga ocena modela: ++

Tabela 3: Ocena modelov prilagajanja farmacevtskih družb v tranzicijskih državah - model C

Družba	Modeli prilagajanja ter ocena prednosti in slabosti
Pliva - Hrvaška <ul style="list-style-type: none"> družba izvaja strategijo brand generičnega proizvajalca z globalno tržno usmeritvijo 	Model lastnega, neodvisnega, samostojnega in intenzivno tržno internacionaliziranega ter globaliziranega razvoja (model C) <p>Prednosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> lastni, neodvisni razvoj pospešena internacionalna in globalna tržna usmeritev razvoj v skladu s svetovnimi trendi <p>Slabosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> dvojna strategija - inventivni in generični proizvajalec <p>ocena modela: +++++</p>

na vprašanja jutrišnjega dne. Ključno vprašanje izbire strategije prihodnjega uspeha je torej nedvomno naslednje: Kakšne so konkurenčne prednosti nekega podjetja jutrišnjega dne?

Modele smo ocenjevali subjektivno, pri čemer smo upoštevali pomembnost in relativni delež naslednjih dejavnikov: specifičnost in kompleksnost delovanja ter razvojne trende svetovne farmacevtske industrije, procese globalizacije, stopnjo internacionalizacije, integracijske procese v svetovni farmacevtski industriji ter oligo- in monopolizacijo trgov, strategijo posamezne evalvirane farmacevtske družbe in njene poslovne izide v času od leta 2000 do leta 2003, sposobnost zagotavljanja dolgoročne konkurenčnosti poslovanja ter evalvacijo in izpolnjevanje teoretskih predpostavk o strateško uspešnem in konkurenčnem poslovanju podjetij.

Analiza modelov tržnega prilagajanja farmacevtskih družb v tranzicijskih državah v procesih globalizacije svetovnega trga je pokazala naslednje značilnosti:

- Razlike v doseženi stopnji razvitosti farmacevtske industrije in tudi trgov v posameznih tranzicijskih državah so očitne, zato ni mogoče enovito ocenjevati in evalvirati skupnega modela tržnega prilagajanja farmacevtskih družb v teh državah.
- Farmacevtska industrija v najbolj naprednih tranzicijskih državah je izbrala štiri modele tržnega prilagajanja, in sicer: model omejene internacionalizacije s samostojnim nadaljnjim razvojem (Krka in Richter Gedeon) - model A; model povezovanja dveh entitet z regionalnim skupnim razvojem (Leciva in Slovafarma) - model B; ter model širše internacionalizacije in globalizacije s samostojnim razvojem (Pliva) - model C in povezanim razvojem (Lek) - model D.
- Glede na pričakovani nadaljnji trend razvoja svetovne farmacevtske industrije ocenjujemo, da sta modela širše internacionalizacije in globalizacije, ki sta si ju izbrala

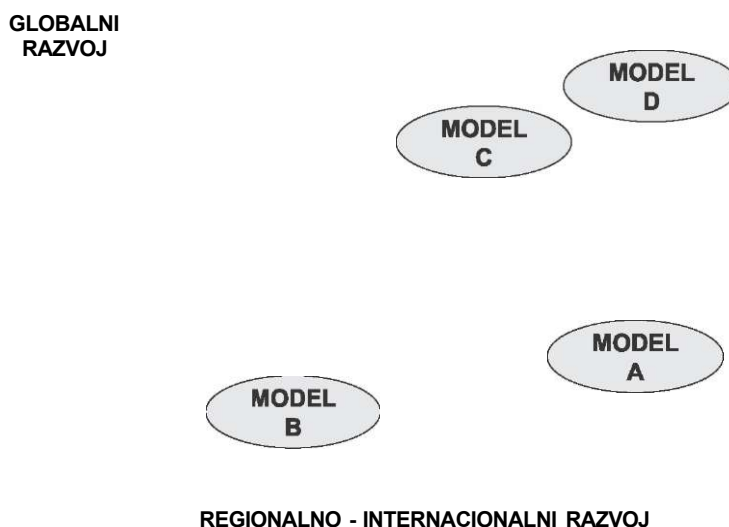
Pliva in Lek (modela C in D), čeprav na lastniško drugačen način, naprednejša in zagotavljata nadaljnjo krepitev globalne konkurenčnosti poslovanja obeh farmacevtskih družb.

Koalicije podjetij so potrebne zaradi več razlogov; najbolj razumljiva so dejstva, da niti eno podjetje nima vseh potrebnih virov, da bi uspešno izkoristilo potencial novih izdelkov, ter potrebnega znanja in veščin, da bi uspešno spremenilo svoje vizije v realnost; hkrati morajo podjetja sklepati partnerska zaveznitva zato, da bi zniževala tveganje ter povečevala poslovno uspešnost in dvigovala svojo konkurenčnost. Te trditve ponovno potrjujejo naše teze o primarnem marketinškem vzroku za strateške procese konsolidacije in koncentracije svetovne farmacevtske industrije, kar je mogoče opredeljevati z naslednjimi trditvami: Farmacevtska podjetja, ki želijo biti vodilna in uspešna tudi v prihodnje, morajo primarno razmišljati drugače in predvsem o kupcih, pomenu konkurenčnosti, strategiji za doseg ciljev in strukturi, ki tako strategijo podpira. Potrebe jutrišnjih kupcev so drugačne kot potrebe današnjih, ker se korenito spreminjajo glede na dane dejavnike, ki so pomembni za farmacevtsko industrijo.

Te potrebe pa morajo farmacevtska podjetja, če želijo biti uspešna tudi jutri, predvsem zadovoljiti hitreje in bolje kot tekmeči. Govorimo torej o pomenu konkurence in naraščajoče konkurenčnosti. Ker posamezna farmacevtska podjetja dejansko sama tega niso več sposobna - predvsem so ključna in potrebna izredno velika vlaganja in naporji za razvoj novih zdravil in njihov globalni marketing - iščejo strateške povezave z ustreznimi subjekti (nakupi in povezave farmacevtskih podjetij), da lahko zagotovijo izvajanje začrtane strategije nadaljnjega razvoja. Izbrane strategije farmacevtskih družb pa v kontekstu zadrževanja in povečevanja globalne konkurenčnosti praviloma opredeljujejo

Tabela 4: Ocena modelov prilagajanja farmacevtskih družb v tranzicijskih državah - model D

Družba	Modeli prilagajanja ter ocena prednosti in slabosti
Lek - Slovenija <ul style="list-style-type: none"> družba izvaja strategijo globalno povezanega generičnega proizvajalca 	model povezanega, odvisnega, nesamostojnega in tržno internacionaliziranega ter globaliziranega razvoja (model D) <p>Prednosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> pospešena internacionalizacija in globalizacija poslovanja zniževanje poslovnih rizikov razvoj v skladu s svetovnimi trendi pridobivanje novih znanj (know-how), veščin, vedenj in informacij <p>Slabosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> izguba strateške samostojnosti <p>ocena modela: +++++</p>

Slika 1: *Modeli tržnega prilagajanja farmacevtskih družb v tranzicijskih državah*

Vir: Lastna ocena

dolgoročno, stabilno rast, zadrževanje in povečevanje dobičkonosnosti, globalno širitev poslovanja ter zagotavljanje nadaljnega uspešnega razvoja in razvojnega ciklusa.

Vse to mora zagotavljati ustrezna organizacijska struktura farmacevtskih podjetij, ki mora zagotavljati uspešno izvajanje izbrane strategije po načelu S sledi S (struktura sledi strategiji). Tako je mogoče dobro opredeliti in ponazoriti glavne strateške usmeritve vodilnih in uspešnih podjetij svetovne farmacevtske industrije prihodnosti. Torej mora farmacevtsko podjetje, če želi biti vodilno tudi v prihodnje, razmišljati drugače predvsem o kupcih (izdelkih), pomenu konkurenčnosti, hitrosti delovanja, izbrani strategiji in organizacijski strukturi. Zato se svetovna farmacevtska industrija združuje, konsolidira, koncentrira in globalizira - predvsem in izključno zaradi kupcev, izdelkov, hitro naraščajoče konkurenčnosti poslovanja, hitrosti, s katero se odvijajo delovni procesi, ter izbranih strategij nadaljnega razvoja. Naša preučevanja in evalvacija modelov dokazujejo, da strategiji integracije in pospešenega prilagajanja globalizacijskim trendom v svetovni farmacevtski industriji sledijo tudi farmacevtska podjetja iz tranzicijskih držav, ki so si izbrala štiri različne modele tržnega prilagajanja.

8 Sklepne ugotovitve

Svetovna farmacevtska industrija se konsolidira in koncentrira predvsem zaradi kupcev, trgov in naraščajoče globalne konkurenčnosti celovitega poslovanja. Ta dejavnost še naprej želi ostati globalno konkurenčna, razvojno napredna in marketinško uspešna, intenzivno usmerjena na končne porabnike njenih izdelkov. Novi izdelki so ključni za njen nadaljnji uspešni razvoj in rast, za zagotavljanje nadaljnega razvojnega kroga in za konkurenčno poslovanje. Ker so ob upoštevanju vseh specifičnosti poslovanja (regulativa, številne omejitve) izdelki težko dosegljivi (raziskovalno-razvojne aktivnosti) in še težje globalno predstavljeni in tržno dosegljivi (marketing), se pojavlja nujna potreba po resnični globalizaciji poslovanja ter združevanju sil in sredstev pri doseganju in izpolnjevanju

končnega cilja: biti izvirnejši, hitrejši, boljši in uspešnejši od tekmecev v zadovoljevanju potreb svetovnih kupcev.

Če skušamo opredeliti značilnosti izbranih modelov tržnega prilagajanja farmacevtskih družb iz tranzicijskih držav, lahko ugotovljamo, da smo opredelili štiri različne modele tržnega prilagajanja, ki se po strateški usmeritvi razlikujejo med seboj. Modeli vključujejo primarno samostojno ali nesamostojno strateško usmeritev na omejeno internacionalno in globalno tržno okolje (model A in B ter C in D). V hitrih procesih globalizacije se nam kaže večja globalna tržna usmeritev naprednejša in bolj strateško smiselna.

Vsi modeli po analiziranem vzorcu upoštevajo štiri bistvene kategorije prihodnjega uspešnega poslovanja (kupci - izdelki, konkurenčnost, strategija, struktura), a se razlikujejo predvsem v videnju razvoja jutrišnjega dne. Pri evalviranju modelov je treba poudariti, da gre primarno za generične farmacevtske družbe, ki so omejene z izborom in načrtovanjem izdelkov zaradi regulatornih potencialov (patentna zaščita) in razvojnih potencialov (zanemarljive bazične raziskovalno-razvojne aktivnosti). Tako je lahko glavna tržna usmeritev generične farmacevtske družbe iskanje in izkoriščanje tržnega potenciala inventivnega izdelka in regulatornih praznin (nepokritost s patentno zaščito), ki omogoča generičnemu proizvajalcu načrtovanje, razvoj, proizvodnjo in lansiranje generičnih ekvivalentnih izdelkov. Konkurenčnost si lahko generična farmacevtska družba zagotavlja s programom izdelkov (širina, struktura), specifično strukturo izdelkov (tehnološko bolj ali manj zahtevni izdelki), cenovno prednostjo (stroškovna učinkovitost), lastnimi blagovnimi znamkami (marketing brand generičnih izdelkov), hitrostjo lansiranja izdelkov na trgih ter prodajnimi storitvami (sposobnost stalne dobavljivosti izdelkov).

Ustrezna strategija generične farmacevtske družbe lahko poudarja predvsem samostojni ali povezani strateški razvoj, regionalno, internacionalno ali globalno tržno usmeritev, marketinško usmeritev (brand generični izdelki) ali prodajno usmeritev (generični izdelki brez blagovne znamke), kategorijo vrednosti, ki jo lahko zagotavljajo generični

farmacevtski proizvajalci v primerjavi z inovatorji, ter sodobnost programa izdelkov. Glavni atribut in konkurenčna prednost generičnega proizvajalca pred inovatorjem je namreč nižja cena terapevtsko ekvivalentnega izdelka.

Opravljen preučevanje in evalvacija štirih različnih modelov prilagajanja sta hkrati tudi pokazala, da je poslovanje (uprava) farmacevtskih družb tisto, ki dejansko predlaga in izbira strategijo oziroma model ustreznega tržnega prilagajanja posamezne farmacevtske družbe v procesih globalizacije svetovnega farmacevtskega trga. Marketinška filozofija in marketinški koncept poslovanja pa sta tista ključna dejavnika, ki pogojujeta nadaljnji strateški razvoj celotne svetovne farmacevtske industrije v vseh treh njenih poslovnih segmentih (inventivni, generični in specialistični), ki se bo s procesi pospešene konsolidacije in koncentracije pričakovano intenzivno nadaljeval tudi v prihodnje.

Uporabljena literatura in viri

1. Aaker, D. A. (1998). *Strategic Market Management*, New York: John Wiley&Sons.
2. Corstjens, M. (1991). *Marketing Strategy in the Pharmaceutical Industry*, Chapman and Hall, Cambridge. University Press.
3. Drucker, P. (1992). *Managing for the Future*, London: Butterworth-Heinemann.
4. Drucker, P. F. (1993). *Management in Turbulent Times*, Trowbridge, Wiltshire: Redwood Books.
5. Hamel, G., Prahalad, C. K. (1994). *Competing for the Future*, Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press.
6. Jurše, M. (1994). *Mednarodni strateški marketing*, Maribor: EPF.
7. Kesič, D. (1999). Nekateri vidiki dodane vrednosti v farmacevtski industriji, Naše gospodarstvo, letnik 45, 1999, EPF in Društvo ekonomistov Maribor.
8. Kesič, D. (2000). Strateške povezave kot realnost poslovanja v farmaceutiki, 2. MBA posvetovanje - Strateške povezave ob vstopanju Slovenije v EU, 16. marec 2000, EPF Maribor, delo v zborniku, EPF, Inštitut za razvoj managementa in Izobraževalno društvo MBA klub, Maribor.
9. Kesič, D. (2001). Zakaj se povezujejo farmacevtski velikani - Novo zdravilo: 600 mio. dolarjev in 12 let dela, Manager, št. 1., januar 2001, Ljubljana: Gospodarski vestnik.
10. Kesič, D. (2003). Strateško povezovanje Leka in Novartis, 5. MBA posvetovanje - Lastniško upravljanje podjetij in prevzemi, 6. marec 2003, EPF Maribor, delo v zborniku, EPF, Inštitut za razvoj managementa in Izobraževalno društvo MBA klub, Maribor.
11. Knickerbocker, F. T. (1973). *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Cambridge: Harvard University Press.
12. Kotler, P. (1996). *Marketing Management - Trženjsko upravljanje*, Ljubljana: Slovenska knjiga.
13. Peters, T. P., Waterman, R. H. (1990). In Search of Excellence, Lessons from America's Best Run Companies, London: Harper and Row.
14. Porter, M. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, New York: Free Press.
15. Porter, M. (1991). *Competitive Advantage, Creating and Sustaining Superior Performance*, New York: The Free Press.
16. Svetličič, M. (1996). *Svetovno podjetje*, Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
17. Svetličič M. (2000). Globalisation: Neither Hell Nor Paradise, *Journal of International Relations and Development*, Vol. 3, No. 4.
18. Williamson, O. E. (1986). *Economic Organisation*, Brighton: Wheatsheaf Books.
19. Williamson, O. E. (1992). *The Modern Corporation: origins, evolution, attributes*. V: Mercer, D. et al. *Managing Global Environment*, Sage public. In association with The Open University, London.

Viri

1. Business Eastern Europe, Current Issues, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003. The Economist Intelligence Unit Ltd., London.
2. Datamonitor, 2000. *Merger and Acquisition 2000*, London.
3. <http://www.glaxowellcome.co.uk> (13. 9. 2004)
4. <http://www.pfizer.com> (25. 9. 2004)
5. <http://www.novartis.com> (8. 2. 2005)
6. <http://www.pliva.hr> (6. 12. 2004)
7. <http://www.krka.si> (14. 2. 2005)
8. <http://www.snadoz.com> (12. 2. 2005)
9. <http://www.lek.si> (14. 9. 2004)
10. <http://www.leciva.cz> (12. 4. 2003)
11. <http://www.eiu.com> (16. 1. 2005)
12. <http://www.slovakofarma.sk> (19. 9. 2003)
13. <http://www.pharmiweb.com> (25. 1. 2005)
14. <http://www.richtergedeon.hu> (11. 2. 2005)
15. Leciva, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001. Annual Report 1997, 1998, 1999, 2000, 2001.
16. Lek, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, Profil družbe in Letno poročilo 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001.
17. Krka, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, Profil družbe in Letno poročilo 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001.
18. McKinsey, 1991, *New Product Development Challenges*, New York: McKinsey Publishing.
19. Mergers & Acquisitions Yearbook 2001, A Legal Guide, 2001. *International Financial Law Review*, London.
20. Novartis, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, Annual Report 1997, 1998, 1999, 2000, 2001.
21. Pharma Strategy Group London, Current Issues, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004 Pharma Strategy Group Ltd., London.
22. Pharma Company Profiles, Pharma Vitae, 2002, Richter Gedeon, Datamonitor, London.
23. Richter Gedeon, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, Annual Report 1997, 1998, 1999, 2000, 2001
24. Reuters Business Briefing, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, Databasing, London.
25. Scrip Reports, 1995. *Core Strategy: Adapting to the changing pharmaceutical environment*, PJB Publications Ltd., London.
26. Scrip Reports, 2003. *Where is the Pharma Industry Going?*, PJB Publications Ltd., London.
27. Slovakofarma, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001. Annual Report 1997, 1998, 1999, 2000, 2001.
28. Strategic Pharma Prognosis Forecast, 2000, 2001. IMS Health, London.
29. World Review - The Pharmaceutical Market, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, IMS Health Statistics, IMS, London.

CORE CONCEPTS OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR

John R. Schermerhorn, Jr., James G. Hunt, Richard N. Osborn

Hoboken, John Wiley & Sons, 2004, 390 str.

Trije profesorji z različnih univerz v ZDA - Schermerhorn z Ohio University, Hunt s Texas Tech University in Osborn z Wayne State University, v knjigi z naslovom *Glavni koncepti organizacijskega vedenja* preučujejo organizacijsko vedenje, ki je pomembno za vsakogar, ki si prizadeva za uspešno kariero v sodobnem delovnem okolju. Pri tem je manjšega pomena področje, na katerem želi posameznik razvijati svojo kariero, kot je na primer poslovno področje, področje izobraževanja ali zdravstva, kot pa to, da je pripravljen opravljati delo v organizacijah, ki delujejo v negotovih razmerah, ki so pripravljene na pojav stalnih sprememb in na katere vplivajo dosežki visoke tehnologije.

Avtorji knjige ugotavljajo, da skupaj z negotovostjo, etičnimi škandali in globalnimi izzivi vodi začetek 21. stoletja v novo obdobje menedžmenta in organizacijske prakse. Danes namreč živimo, delamo in se učimo v družbi, ki pričakuje istočasno visoko kakovost izvedbe dela in visoko kakovost delovnega življenja, ki spoštuje talente delovne sile in se zaveda vse večje demografske in kulturne raznolikosti ter preučuje medsebojne vplive tako povezanega sveta. V takšni družbi je novo delovno okolje stičišče različnih mnenj, novih zamisli, intenzivnega reševanja problemov in intenzivnega timskega dela. To je tudi okolje, ki ceni podjetniški duh, timsko delo, horizontalne strukture, upravljanje (menedžment) znanja, virtualne organizacije, ravnovesje med delom in prostim časom. V tem svetu si morajo zaposleni prizadevati za uspešno kariero in za uspeh kot posamezniki, člani timov in vodje skupin ali menedžerji. Zato se predmet proučevanja v disciplini organizacijsko vedenje, ki je v tej knjigi tudi obravnavano, nanaša na proučevanje posameznikov in skupin v organizacijah.

Besedilo knjige je predstavljeno sistematično in zelo pregledno v petih delih:

1. Okolje
2. Posamezniki
3. Skupine
4. Organizacije
5. Procesi

Vsak posamezni del vključuje več poglavij, vsebinsko vezanih na temo, ki jo ta del zajema. Tako obsega prvi del knjige poglavja, ki se nanašajo na organizacijsko vedenje v sodobnem času, učinkovite organizacije in na globalne dimenzije organizacijskega vedenja. Drugi del knjige vključuje poglavja, ki so povezana z raznolikostjo ljudi, motivacijo, sistemi upravljanja človeških virov in oblikovanjem dela. V tretjem delu knjige so v posameznih poglavjih obravnavane značilnosti skupin, timsko delo in lastnosti zelo učinkovitih timov. Četrty del obsega poglavja, kot so osnovne lastnosti organizacij, strateške kompetence in organizacijska oblika ter organizacijske kulture. V petem, ki preučuje procese, pa so v posameznih poglavjih predstavljene teme s področja vodenja, informacij in komunikacij, odločanja, konfliktov in pogajanj ter sprememb, inovacij in stresa.

Predstavimo sedaj podrobneje, kaj obravnavajo avtorji v posameznem delu knjige. Prvi del knjige se v pretežni meri nanaša na globalne dimenzije organizacijskega vedenja. Avtorji ugotavljajo, da se ljudje, ki opravljajo svoje delo v manjših ali večjih podjetjih na vseh kontinentih, soočajo z mnogimi izzivi in priložnostmi, povezanimi s poslovno konkurenco v čedalje kompleksnejšem okolju »brez meja«. Sposobnost za spoštovanje razlik in vrednotenje raznolikosti pa je v takšnem okolju pomemben pogoj za uspešnost upravljanja organizacijskega vedenja. Sodobne organizacije potrebujejo zato menedžerje, ki se zavedajo globalnega izziva in imajo občutek za medkulturno raznolikost. To ne pomeni, da morajo le-ti opravljati delo v drugi državi, temveč da se morajo zavedati, kako mednarodni dogodki vplivajo na delovanje organizacij. Sposobni morajo biti dobro sodelovati z ljudmi iz drugih držav in drugih kulturnih okolij. Tisti, ki potujejo v drugo nacionalno in kulturno okolje, pa morajo poznati te razlike, saj so ključnega pomena za njihovo uspešno delo v tako povezanem svetu.

Avtorji menijo, da morajo biti menedžerji v sodobnem času pripravljeni se hitro učiti po vzorih menedžerske prakse v drugih državah sveta. Pri tem ne obstajajo nikakršne omejitve glede vpogleda v učinkoviti menedžment ali zelo učinkovite organizacije s strani različnih kultur ali lokacij. Prispevke za razumevanje ljudi in organizacij je namreč mogoče najti po celem svetu, od Afrike do Azije in od Evrope do Severne in Južne Amerike.

Drugi del knjige je namenjen preučevanju posameznikov v organizaciji. Avtorji v tem delu namenljajo posebno pozornost raznolikosti ljudi in razlikam med posamezniki. Raznolikost opredelijo kot »prisotnost značilnosti pri posameznem človeku, po katerih se le-ta razlikuje od drugih ljudi«. Nanaša pa se na pomembne demografske razlike med člani določene skupnosti, na njihov spol, raso, etnično pripadnost in starost. Avtorji posvetijo v nadaljevanju drugega dela enako mero pozornosti percepciji, motivaciji, sistemom za upravljanje človeških virov in oblikovanju dela.

Percepcijo opredelijo avtorji kot »proces, v katerem ljudje izbirajo, organizirajo, interpretirajo in se odzivajo na informacije iz okolja«. Te informacije pridobijo s pomočjo petih čutil, to je z vidom, sluhom, dotikom, okusom in vonjem. Pri tem ugotavljajo, da percepcija in stvarnost nista nujno enaki. Dva posameznika nimata nujno enaki percepciji in se ne odzoveta enako, čeprav opazujeta isto stvar ali dogodek.

Poglavju o percepciji sledi poglavje o motivaciji. Avtorji ugotavljajo, da motivaciji posvečajo izjemno pozornost v organizacijah po vsem svetu. Vendar pa se dejavniki motivacije in načini motiviranja znatno razlikujejo v Aziji, Vzhodni Evropi, Južni Ameriki in Afriki. Na to namreč vplivajo individualne vrednote in vedenje ljudi, ki se razlikujejo od kulture do kulture. Kar predstavlja pomemben motivacijski dejavnik v eni kulturi, je morda v drugi mnogo manjši ali celo nepomemben.

V drugem delu knjige je posebno poglavje namenjeno sistemom za upravljanje človeških virov. V njem avtorji predstavijo dejavnosti teh sistemov, med drugimi tudi strateško načrtovanje človeških virov, ki zagotavlja sposobne in motivirane ljudi za uresničevanje ciljev in smotra organizacije. Med drugimi dejavnosti posebej preučijo kadrovanje in izbiro novih sodelavcev, izobraževanje in usposabljanje zaposlenih, načrtovanje kariere in razvoj, nagrajevanje ter ocenjevanje dela in rezultatov.

Tretji del knjige se ukvarja s skupinami in timskim delom. Avtorji ugotavljajo, da so v mnogih primerih timi in timsko delo obravnavani kot glavni in najpomembnejši dejavnik za povečanje produktivnosti in izboljšanje kakovosti delovnega življenja. Udejanjanje koncepta timskega dela pa je poseben izziv za ljudi, ki so delali doslej na tradicionalni način. Ker se čedalje več del oblikuje tako, da jih opravljajo zaposleni v skupini, se lahko pojavijo problemi, ki se nanašajo na skupino in skupinsko dinamiko. Zato je naloga menedžerjev, vodij in podjetnikov vizionarjev, da skrbijo za ustrezne sposobnosti ljudi na področju komuniciranja, reševanja konfliktov in spoštovanja medsebojnih raznolikosti ter jih podpirajo v njihovih prizadevanjih po izpolnjevanju lastnih interesov in interesov organizacije.

Avtorji v tem delu knjige tudi opozarjajo na dejstvo, da so timi ena izmed glavnih silnic sodobnih sprememb v organizacijah. Nekateri raziskovalci, kot na primer Jay Conger, omenjajo timsko zasnovano organizacijo kot sistem za upravljanje prihodnosti in odziv poslovnega sveta na zahtevo po hitrosti. Pri tem citira primer ameriškega proizvajalca motorjev za reaktivna letala, ki se je preusmeril na delo z medfunkcijskimi timi od klasičnih funkcijskih delovnih enot. Podjetje je zmanjšalo hitrost, ki je potrebna za oblikovanje in proizvodnjo novih motorjev za petdeset odstotkov. Conger zato meni, da so »medfunkcijski timi hitri stroji«.

V četrtem delu avtorji preučujejo temeljne lastnosti organizacij in organizacijske kulture, ki zagotavljajo visoko kakovost dela. Ugotavljajo, da se moč mnogih podjetij skriva v njihovi kulturi, ki jo oblikujejo zaposleni in menedžment. Organizacijsko kulturo opredelijo kot »sistem vrednot, prepričanj, in aktivnosti, ki se razvijajo znotraj organizacije in usmerjajo vedenje in ravnanje njenih članov«. Podobno kot nista enaki dve osebnosti, tudi dve organizacijski kulturi ne moreta biti enaki. Mnogi profesorji in svetovalci za področje menedžmenta menijo, da imajo kulturne razlike pomemben vpliv na delovanje organizacij in na kakovost delovnega življenja njihovih članov. V tistih podjetjih, v katerih menedžment poudarja vrednote, kot so kakovost, inovacije in dolgoročna uspešnost, se oblikuje visoka in uspešna kultura, za katero menijo zaposleni, da jo je vredno ohraniti.

Avtorji menijo, da je treba organizacijsko kulturo obravnavati z enako mero pomembnosti kot strukturo in strategijo pri prizadevanju organizacije za čim večjo učinkovitost. Dobri menedžerji so sposobni spodbujati in podpirati obstoječo močno kulturo ter pomagati zgraditi trdno kulturo v primerih, ko ta ne obstaja. Ugotavljajo pa tudi, da nobena organizacija v sodobnem razvitem okolju ne deluje izolirano kot otok sredi oceana. Tudi kultura v njej se ne razvija samo v skladu s pričakovanji zaposlenih, temveč na to v veliki meri vpliva družbeno okolje v nacionalnem in globalnem okviru. Nacionalna in globalna kultura torej znatno posegata v sam "duh" organizacije in vplivata na prepričanja njenih zaposlenih delavcev.

Peti, zadnji del knjige obravnava procese v organizaciji, kot so vodenje, komunikacije in informacije, poslovno odločanje, konflikti in pogajanje ter inovacije in stres. Avtorji v tem delu poudarjajo, da najboljše organizacije ne stagnirajo, temveč vpeljujejo inovacije. V takšnih organizacijah cenijo in pričakujejo inovacije svojih zaposlenih, tako da postajajo normalni del vsakdanjih aktivnosti.

Prvo poglavje petega dela knjige se nanaša na vodenje v organizacijah, na kar pa pomembno vplivajo vrednote in norme, ki so prevzete v posamezni kulturi. Če člani organizacije ne bi bili pripravljeni sprejeti družbeno oblikovanih vrednot, pričakovanih vedenj, bi bilo vodjem nemogoče ohranjati položaje, s podporo članov pa vodje lahko upravljajo vire, ki so potrebni za uresničitev ciljev organizacije in družbe. Uspešni vodja interpretira sistem vrednot v kulturi, v kateri deluje njegova organizacija, ga prilagaja in včasih tudi spreminja z namenom, da bi dosegel učinkovitost in uspešnost organizacije. Na primer, oblikovanje strategije podjetja, razvoj novih proizvodov, osvajanje novih trgov, upravljanje organizacijske kulture in upravljanje organizacijskih sprememb zahteva od vodje določeno podporo in spreminjanje kulture. Nacionalne in organizacijske kulture namreč vplivajo na ravnanje vodje, obenem pa tudi vodja s svojim vedenjem povzroča spremembe v kulturah.

Poglavju o vodenju v petem delu knjige sledi poglavje o komunikaciji in informacijah. Avtorji v tem poglavju poudarjajo pomen natančnosti in stroškov komunikacije. Natančnost komunikacije je problem učinkovitosti, stroški komunikacije pa so problem uspešnosti. Za učinkovito komunikacijo je značilno, da prejemnik razume sporočilo enako, kot ga je mislil pošiljatelj. O uspešni komunikaciji pa je mogoče govoriti, ko so stroški prenašanja sporočila čim nižji. Avtorji še ugotavljajo, da ljudje iz različnih kultur pogosto ne razumejo drug drugega. Takšno stanje je pogosto posledica tega, da posameznik interpretira besede in dejanja ljudi iz drugih kultur enako kot pri tistih iz svoje kulture. To je največja ovira za medkulturno sporazumevanje. Tudi če posameznik vnaprej preuči značilnosti njemu nepoznane kulture, se, ko pride v njeno sredino, sooči s povsem drugačnim načinom komuniciranja. Sreča se z drugačnim jezikom, stilom in mnogimi neverbalnimi sporočili, ki se uporabljajo drugače kot v njegovi kulturi. Hkrati s tem prispevajo k težavnosti komuniciranja razlike v kulturi, percepciji in izkušnjah.

Tretje poglavje v petem delu knjige se nanaša na odločanje, četrto pa na pogajanja in reševanje konfliktov. Avtorji opredelijo pogajanje kot »proces sporazumevanja med dvema ali več udeleženci, ki se izvaja zato, da bi dosegli za vse sprejemljivo rešitev«. Vsi ljudje se pogosto pogajajo v svojem osebnem življenju ali na delovnem mestu. Za učinkovito pogajanje med udeleženci je potrebno, da se le-ti osredotočijo na problem in da obravnavajo pogajanja kot proces skupnega reševanja problema. Pogajalci morajo biti pripravljeni na prepričevanje drug drugega, ugotavljanje interesov nasprotne strani, oblikovati več predlogov in biti v stanju izboljšati svoje predloge v primeru, če ne dosežejo dogovora. Uspešni pogajalci načrtujejo tudi različne pogajalske strategije in taktike ter se ves čas zavedajo medkulturnih problemov.

Zadnje, peto poglavje v petem delu knjige pa obravnava inovacije in stres. Avtorji definirajo stres kot »reakcijo organizma na dražljaje iz okolja, ki vključuje znake obrambe in prilagajanja.« Tudi mnogo avtorjev je v drugih knjigah opredeljevalo pojav stresa. Tako sta na primer Looker in Gregson definirala stres kot »neskladje med dojemanjem zahtev na eni strani in sposobnostjo za obvladovanje zahtev na drugi strani«. Po nekaterih ocenah je zaradi posledic stresa vsako leto izgubljenih 100 milijonov delovnih dni. Prav tako pa veljajo ocene, daje od 50 do 75 odstotkov današnjih bolezni posledica stresa. Porušeno zdravje zaradi stresa ni niti največji niti edini strošek v organizacijah. Napake in napačne odločitve, ki jih delajo zaposleni pod vplivom stresa, stanejo mnogo več. Zato avtorji ugotavljajo, da je treba dobro razmisliti, kaj bi lahko v organizacijah naredili, da bi preprečili stres pri zaposlenih, in če se že pojavi, kako bi ga lahko premagali.

Vsako poglavje knjige v svojem uvodu odpira niz vprašanj za preučevanje, ki so neposredno povezana z naslovi besedila, zaključijo pa se s povzetkom in ponovno navedbo uvodnih vprašanj, da bi bralcem ostala v spominu pomembna dejstva. Na vsako posamezno vprašanje je nanizanih nekaj možnih odgovorov, med katerimi bralec izbere najustreznejšega.

Knjiga je organizirana na pregleden način, ki omogoča preučevanje tem po posameznih poglavjih in uporabo metod (na primer preučevanje primerov, skupinski projekti in drugo), pri inovativno oblikovanih predavanjih.

Avtorji so knjigo namenili študentom, ki želijo spoznati disciplino organizacijskega vedenja, dojeti njeno uporabno vrednost in njen pomen za svojo prihodnjo kariero. Namenjena pa je tudi učiteljem, ki nameravajo dati svojim študentom ustrezen predstavitev te discipline v natisnjeni obliki.

dr. Sonja TREVEN, izr. prof.

LOGISTIČKI SUSTAVI

Rafko Zelenika

Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka, 2005, 716 str.

Dejstvo je, da brez znanja in spoznanja o številnih logističnih dejavnostih, ki so povezane s transportom in distribucijo, ne bi bilo možno osnovati racionalne transportne verige, logistične verige, transportne mreže, logistične mreže v prostorskih in časovnih dimenzijah.

Glede na to, da ima vsak gospodarskosektorski logistični sistem svoje številne specifične dejavnosti in logistične (pod)sisteme, morajo logistični strokovnjaki poznati tehnične, tehnološke, organizacijske, ekonomske, pravne, ekološke fenomene različnih sistemov in njihovih (pod)sistemov.

Velik del tega omenjenega znanja, ki bi ga morali imeti logistični strokovnjaki, ponuja knjiga z naslovom *Logističkisustavi*. Knjiga priča o avtorjevem tridesetletnem teoretičnem in praktičnem ukvarjanjem z logistiko, kar dokazujejo tudi njegova prejšnja dela in zajeta literatura. Avtor omenjene knjige prof. dr. Ratko Zelenika je redni profesor na Ekonomski fakulteti Univerze na Reki in na Fakulteti za gradbeništvo Univerze v Mariboru.

Knjiga *Logistički sustavi* sistemsko in enostavno formulira in predstavlja rezultate raziskovanja, kot so definiranje pojma logistike, logistike kot znanosti; logistike kot aktivnosti; o pojmi in oblikah distribucije, distribucijskih kanalov, fizične distribucije in logistične distribucije; o temeljnih značilnostih transportnih in logističnih verig; o osnovnih obeležjih logističnodistribucijskih verig; o sodobnih pojavih logističnih dejavnosti, transportnih in logističnih mrežah; o pomembnih smernicah logistične industrije; o pojmu in strukturi logističnih sistemov; o pojmu in strukturi gospodarskosektorskega logističnega sistema ter v sklopu predstavljenih rezultatov raziskovanja predlaga ustrezne rešitve o pospešenem razvoju moderne logistične industrije v vseh gospodarskih in logističnih dejavnostih.

Glede na to, da dnevno raziskujem znanstvena in strokovna dela s področja logistike, lahko trdim, da so v do sedaj objavljeni in dosegljivi literaturi avtorji obravnavali pojave konvencionalne logistike, tokrat pa so predstavljeni sodobni pojavi logistike. Knjiga z naslovom *Logistički sustavi* je ena redkih v knjižni produkciji, ki vključuje okrog 100 novih definicij o logističnih pojavih in razlago kar nekaj specialističnih vrst logistike.

Avtor knjige meni, da imajo študenti in magistranti ekonomskih, prometnih, pomorskih in pravnih fakultet premalo interdisciplinarnega in multidisciplinarnega znanja o pojavih klasične in sodobne logistike, o klasičnih in sodobnih logističnih sistemih ter njihovih podsistemih. Zato nas poskuša s svojo knjigo popeljati v svet raziskovanja aktualnih teoretičnih in praktičnih logističnih problemov.

Prof. dr. Ratko Zelenika poudarja, da logistika kot znanost in logistika kot aktivnost, logistična distribucija, transportne verige, logistične verige, logistično oskrbne verige, logistično distribucijske verige, logistične dejavnosti v povezavi s transportom in distribucijo, transportne mreže, logistične mreže, elementi proizvodnje logističnih proizvodov predstavljajo *conditio sine qua non* za ustrezno oblikovanje, uspešno, učinkovito in racionalno upravljanje v vseh prostorsko-časovnih dimenzijah logističnih sistemov.

Logističke sustave avtor sam označi za knjigo za širok krog strokovnjakov, ki jih uvaža v temeljne in razvojne skrivnosti vseh logističnih pojavov. Po vsebini, obsegu, vidikih obravnave, po zgradbi, metodiki predstavitve in didaktični opremljenosti je ta knjiga ena redkih v knjižni produkciji. Knjiga je napisana v hrvaškem jeziku. Čeprav avtor uporablja znanstveni stil pisanja, je njegova terminologija razumljiva.

Delo je razdeljeno v šest med seboj povezanih delov. V Uvodu je zastavljen problem, predmet in objekt raziskovanja. Postavljena je temeljna hipoteza in pomožne hipoteze, pojasnjena sta namen in cilj raziskovanja. Navedene so metode, s katerimi lahko dosežemo znanstveni rezultat, predstavljena je tudi struktura naloge. V drugem delu z naslovom Teoretične značilnosti logistike, kjer je obdelanih več zelo kompleksnih tematskih enot. Posebno pozornost posveča avtor tretjemu delu z naslovom Temeljni (pod)sistemi logističnega sistema, ki ima štirinajst tematskih enot. Na rezultate raziskovanja, predstavljene v prvih treh delih, se logično navezujejo četrti, peti in šesti del.

Avtor trdi, da je možno z univerzalnim in specialističnim znanjem o logistiki kot znanosti in logistiki kot aktivnosti, o distribuciji splošno ter o distribucijskih kanalih, fizični in logistični distribuciji, povečati učinkovitost in konkurenčnost poslovanja vseh logističnih sistemov. Meni, da je možno samo s sodelovanjem in partnerskimi odnosi vseh logističnih subjektov - ti organizirajo petnajst najpomembnejših logističnih dejavnosti, ki so neposredno povezane s transportom in distribucijo - hitro, varno in racionalno proizvajati transportne, prometne, distribucijske in logistične proizvode ter učinkovito upravljati blagovne in finančne tokove.

Pri tem morajo vsi logistični subjekti vztrajati pri svoji temeljni nalogi, kot je proizvodnja in uporaba logističnega znanja in logističnih aktivnosti. Le-te je možno ustvariti samo s pomočjo sodobnih, razvitih in ustrezno organiziranih elementov proizvodnje logističnih proizvodov, med katerimi je seveda najpomembnejši intelektualni kapital.

Nesporno je dejstvo, da morajo biti vsi logistični sistemi in njihovi podsistemi ne glede na prostorske in časovne dimenzije v določeni meri kompatibilni in komplementarni, saj so to temeljne predpostavke za ustrezno oblikovanje in funkcioniranje vseh oblik logističnih sistemov na vseh prostorskih in časovnih nivojih.

Ob koncu vsakega poglavja so nanizana vprašanja za razpravo in utrjevanje naučenega. Knjigi je dodanih torej 1.300 vprašanj ter obsežen bibliografski aparat: kazalo imen, pojmov, kratic, avtorjeva biografija in bibliografija uporabljenih virov (131 enot), ki nam omogočajo še natančnejši študijski pristop.

Mag. Sabina ZEBEC

Revija »Naše gospodarstvo« objavlja izvirne in pregledne znanstvene članke, strokovne članke, razprave in prikaze knjig iz vseh področij ekonomije in poslovnih ved. Avtorje vabimo, da v uredništvo revije pošljejo originalne prispevke, ki še niso bili objavljeni oziroma poslani v objavo drugi reviji. Avtorsko pravico do objavljenih člankov ima izdajatelj revije, avtorji pa v celoti odgovarjajo za vsebino prispevka. Objavljamo samo članke, ki dobijo pozitivno oceno naših recenzentov.

Članek je lahko napisan v slovenskem, angleškem ali nemškem jeziku. Na posebni strani navedite ime avtorja, njegov polni habilitacijski in znanstveni naziv ter ustanovo, kjer je zaposlen. Prva stran naj vsebuje naslov, izvleček (maksimalno 650 znakov) in ključne besede, vse troje v slovenskem in angleškem jeziku. Dodajte tudi trimesno kodo JEL klasifikacije, ki jo najdete na http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.html.

Za besedilo članka uporabljajte praviloma pisave Times, Times New Roman CE, SL Dutch in podobne v velikosti od 10 do 12 pik (points). V tabelah in slikah obvezno uporabljajte pisavo brez serifov (Helvetica, Arial, Arial CE, SL Swiss ali podobno). Za poudarke v besedilu uporabljajte poševni tisk, ne krepkega ali podčrtanega tiska. Morebitne tabele in slike naj bodo oštevilčene ter naslovljene nad, opombe in viri pa pod tabelo oziroma sliko. V tabelah uporabljajte enojne okvirje, debeline pol pike (1/2 point). Sprotne opombe naj bodo oštevilčene in navedene pod tekstom pripadajoče strani. Oštevilčite tudi morebitne enačbe.

Vire v tekstu navajamo v oklepajih: »Drugi grafični način določanja stacionarnosti časovnih serij je korelogram avtokorelacijske funkcije (Gujarati 1995).« ali »Engle in Granger (1987) navajata kritične vrednosti še za druge teste kointegracije.«

Viri na koncu besedila naj bodo navedeni na naslednji način (bodite pozorni na ločila in poševni tisk):

- Knjiga:
Gujarati, Damor N. (1995). *Basic Econometrics*. New York: McGraw-Hill.
- Članek v reviji:
Engle, Robert F. in Clive W. J. Granger (1987). Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica* 55 (2): 251-276.
- Poglavlje v knjigi, prispevek v zborniku:
MacKinnon, James (1991). Critical Values for Cointegration Tests. V: *Long-Run Economic Relationships: Readings in Cointegration*, ur. R.F. Engle in C.W.J. Granger. Oxford: University Press.
- Elektronski vir:
Esteves, Jose, Joan A. Pastor in Josep Casanovas (2002). *Using the Partial Least Square (PLS) Method to Establish Critical Success Factors Interdependence in ERP Implementation Projects*. Dosegljivo: <http://erp.ittoolbox.com/documents/document.asp?i=2321>.

Prispevek 2x izpišite na papir, velikosti A4, s tricentimetrskimi robovi in oštevilčenimi stranmi. Izpis naj bo enokolonski z 1,5 razmika med vrsticami. Slike izpišite še posebej, in sicer vsako na svojo stran. Natisnjeni prispevek pošljite z identično elektronsko verzijo v MS Word-u (na disketi in po elektronski pošti) na naslov:

Naše gospodarstvo
Ekonomsko-poslovna fakulteta
Razlagova 14
2000 Maribor
nase.gospodarstvo@uni-mb.si

S prispevkom pošljite tudi elektronski naslov in telefonsko številko avtorja, preko katere je dosegljiv uredništvu. Dodajte tudi poštni naslov, da vam bomo lahko poslali avtorski izvod revije.

The review »Our Economy« publishes original scientific papers, review and professional papers, discussions, and book reviews covering all areas of economics and business. Authors are invited to send original unpublished articles which have not been submitted for publication elsewhere. Authors are completely responsible for the contents of their articles. Only articles receiving a favorable review are published. The publisher retains the copyrights for all published articles.

Manuscripts may be written in Slovene, English, or German. The cover page should include the author's name, academic title or profession, and affiliation. The first page must contain the title, an abstract of no more than 650 characters, and key words, all in English. Add also three-character codes of JEL classification (http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.html).

Manuscripts should be prepared on a word processor in a font such as Times, Times New Roman CE, or SL Dutch in size 10 to 12 points. Tables and figures are to be presented in fonts without serifs (Helvetica, Arial, Arial CE, SL Swiss or similar). Emphasized parts of the text should be in italics, not bold or underlined. Figures and tables should be numbered with a title above and notes and sources below. Figures should be in 1/2 point single-line frames. Footnotes should be numbered consecutively and placed at the bottom of the relevant page. Equations should also be numbered.

References in the text should be stated in parentheses: »Another graphic way of determining the stationarity of time series is correlogram of autocorrelation function (Gujarati 1995).« or »Engle and Granger (1987) present critical values also for other cointegration tests.«

The list of references should be formatted as follows (please note punctuation and italics):

- Book:
Gujarati, Damor N. (1995). *Basic Econometrics*. New York: McGraw-Hill.
- Journal article:
Engle, Robert F. and Clive W. J. Granger (1987). Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica* 55 (2): 251-276.
- Book chapter, article from conference proceedings:
MacKinnon, James (1991). Critical Values for Cointegration Tests. In: *Long-Run Economic Relationships: Readings in Cointegration*, ed. R.F. Engle and C.W.J. Granger. Oxford: University Press.
- Web source:
Esteves, Jose, Joan A. Pastor and Josep Casanovas (2002). *Using the Partial Least Square (PLS) Method to Establish Critical Success Factors Interdependence in ERP Implementation Projects*. Available: <http://erp.ittoolbox.com/documents/document.asp?i=2321>.

Print the article twice on A4 paper with 3 cm margins and numbered pages. The text should be in single column layout, with 1.5 line spacing. Figures should also be printed out separately, one figure per page. Send the printed article with an identical electronic version in MS Word (floppy disk and e-mail) to the following address:

Naše gospodarstvo
Ekonomsko-poslovna fakulteta
Razlagova 14
2000 Maribor
nase.gospodarstvo@uni-mb.si

Add also the author's e-mail address and telephone number for potential contacts, and a postal address where we can send your issue of the review.

mm

LETNIK 52
VOLUME