



1-2 NAŠE GOSPODARSTVO
2008 Revija za aktualna gospodarska vprašanja

NAŠE GOSPODARSTVO

Revija za aktualna gospodarska vprašanja

Letnik 54, št. 1-2, 2008

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 Rebernik (EPF),
Davor Savin (EPF), Dušan Zbašnik (EPF),
Bruno Završnik (EPF),
Hans Ferk (podjetniški svetovalec, München, Nemčija),
Geoffrey C. Harcourt (University of Cambridge),
Julius Horvath (CEU Budimpešta, Madžarska),
Andras Inotai (Institute for World Economics),
Hungarian Academy of Sciences, Madžarska),
Alessio Lokar (Università degli Studi di Udine, Italija),
Monty Lynn (Abilene Christian University, ZDA),
Josef Mugler (Wirtschaftsuniversität Wien, Avstrija),
Rajesh K. Pillania (Management Development Institute,
Gurgaon, Indija),
Gerald Schöpfer (Karel Franzens Universität Graz, Avstrija),
Jure Šimovic (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 90 112

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

Dtp: Schwarz, d. o. o.

Letno izide: 6 (šest) števil. Letna naročnina: za pravne osebe 42 €, za fizične osebe 26,3 € in za tujino 52,5 €.

ISSN 0547-3101

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

OUR ECONOMY

Review of Current Issues in Economics

Vol. 54, No. 1-2, 2008

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 Rebernik (FEB),
Davor Savin (FEB), Dušan Zbašnik (FEB),
Bruno Završnik (FEB),
Hans Ferk (Business Advisory Board, München, Germany),
Geoffrey C. Harcourt (University of Cambridge),
Julius Horvath (CEU Budapest, Hungary),
Andras Inotai (Institute for World Economics),
Hungarian Academy of Sciences, Hungary),
Alessio Lokar (Università degli Studi di Udine, Italy),
Monty Lynn (Abilene Christian University, USA),
Josef Mugler (Wirtschaftsuniversität Wien, Austria),
Rajesh K. Pillania (Management Development Institute,
Gurgaon, India),
Gerald Schöpfer (Karl Franzens Universität, Graz, Austria),
Jure Šimovic (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 90 112

E-mail:

nase.gospodarstvo@uni-mb.si

WWW homepage:

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

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

ZNANSTVENA KONFERENCA – SCIENTIFIC CONFERENCE

1	Marjan Senjur Oblikovanje ekonomskih mehanizmov prepletanja trga in države <i>Mechanism Design for the Interactions between Market and Government</i>	5
2	Lojze Sočan Razvojne opcije EU in Slovenije v globalnem gospodarstvu <i>Development Options of the EU and Slovenia in the Global Economy</i>	13
3	Mira Rihtarič Renesansa Schumpetrove razvojne teorije <i>Renaissance of Schumpeter's Theory of Development</i>	28
4	Janez Šušteršič, Matija Rojec, Marijana Bednaš, Boštjan Vasle Postopen odmik od postopnosti (Gradualizem pet let pozneje) <i>Gradually Moving Away from Gradualism (Gradualism Five Years on)</i>	33
5	Janez Malačič Imigracije in trg dela v Sloveniji: od priseljevanja sodržavljanov do zaposlovanja tujcev <i>Immigration and the Labour Market in Slovenia: from Immigration of Citizens to the Employment of Foreigners</i>	45
6	Alenka Kajzer Pomen fleksibilnosti trga dela in gibanja plač v Sloveniji po vstopu v EMU <i>The Importance of Labour Market Flexibility and Wage Developments in Slovenia after Joining the EMU</i>	54
7	Dušan Plut Okoljska globalizacija, nosilnost okolja in gospodarski razvoj <i>Environmental Globalisation, Environmental Carrying Capacity and Economic Development</i>	63
8	Anita Maček, Rasto Ovin Stilizirana dejstva o učinkih čezmejnih združitvev in prevzemov na gospodarski razvoj v evropskih državah <i>Stylised Facts about the Effects of Cross-Border Mergers and Aquisitions on Economic Growth and Development in European Countries</i>	70
9	Metka Stare, Mojca Koprivnikar Šuštaršič, Rotija Kmet Zupančič Izzivi razvoja tržnih storitev <i>The Challenge of Market Services Development</i>	77
10	Ana Murn Učinki subvencij na konkurenčnost, mednarodno trgovino in konkurenco v Sloveniji <i>The Effects of Subsidies on Competitiveness, International Trade and Competition in Slovenia</i>	87
11	Petra Grah, Vito Bobek Strateško načrtovanje gospodarskega razvoja mest in regij <i>Strategic Planning of City and Regional Economic Development</i>	95

IZVIRNI ZNANSTVENI ČLANKI – ORIGINAL SCIENTIFIC PAPERS

12	Sebastjan Strašek, Timotej Jagrič, Nataša Špes Teoretski modeli špekulativnih napadov: generacijski pristop <i>Theories of Speculative Attacks: A Generation Approach</i>	101
----	---	-----

- 13** Laura Južnik Rotar
Vključevanje mladih brezposelnih oseb v aktivne politike zaposlovanja
Inclusion of Young Unemployed Persons into Active Labour Market Policies **112**

PREGLEDNI ZNANSTVENI ČLANKI - REVIEW PAPERS

- 14** Adnan Rovčanin, Muamer Halilbašić, Kasim Tatic
The Role of Foreign Direct Investment in Raising National Competitiveness
Vloga tujih neposrednih naložb pri izboljševanju konkurenčnosti gospodarstva **120**
- 15** Art Kovačič
Spremenjen model konkurenčne rasti
The Modified Model of Competitiveness Growth **129**

STROKOVNI ČLANKI - PROFESSIONAL PAPERS

- 16** Melita Rant
Razlike v organizacijskem prilagajanju podjetij v Sloveniji
Differences in Organisational Adaptations of Companies in Slovenia **137**

Uvodna beležka

Revija Naše gospodarstvo in Zveza ekonomistov Slovenije sta organizirali znanstveno konferenco "Gospodarski razvoj - odprta vprašanja teorije in politike", ki se je nanašala na razpravo o ključnih vprašanjih sodobne teorije in prakse gospodarske rasti in razvoja. Želja organizatorjev je bila, da osvetlijo, poleg aktualnega vpliva globalizacije na gospodarstvo Evropske unije in še posebej Slovenije, tudi nekatere probleme, ki izhajajo iz spremenjenih pogojev gospodarjenja in novega mednarodnega okolja, zaznamovanega z močnim vplivom držav BRIC. Dejstvo, da globalizacijske spremembe v našem profesionalnem okolju niso bile širše obravnavane in da obstajajo številna odprta vprašanja teorije gospodarske rasti, zlasti na evroobmočju, je bil glavni motiv, da se na konferenci zastavijo tudi ta vprašanja. Organizatorji so se trudili, da bi zagotovili multivariantni pristop ter bralcem in profesionalni javnosti ponudili čim širši okvir za lastno premišljanje o materiji, ki spada v središče ekonomske znanosti in politike.

Introductory Note

The journal *Our Economy* and the Association of Economists of Slovenia organised the scientific conference »Economic development: open questions of theory and policy,« which focused on key questions of contemporary theory of and practical experience with economic growth and development. The organisers hoped to bring into the spotlight the current effects of globalisation on the economies of the European Union and Slovenia, and some problems related to changed economic conditions and the new international environment, characterised by the strong influence of BRIC countries (Brazil, Russia, India and China). The fact that changes in our professional environment due to globalisation have not been discussed more broadly and that there exist numerous open questions in growth theory, especially for the euro area, was the main motive for tackling these questions at a conference. The organisers tried to follow a multimodal approach with the ambition of offering a general audience and experts alike as broad a framework as possible for thinking about the material that belongs at the very core of economics and politics.

OBLIKOVANJE EKONOMSKIH MEHANIZMOV PREPLETANJA TRGA IN DRŽAVE

Mechanism Design for the Interactions between Market and Government

1. UVOD: OD TEORIJE RAZVOJA DO RAZVOJNE POLITIKE S POMOČJO OBLIKOVANJA MEHANIZMOV

Vse sodobne vlade želijo dosežati višjo stopnjo gospodarske rasti. Za ta namen spodbujajo dejavnike rasti, ustvarjajo institucionalno okolje, prestrukturirajo gospodarstvo in pogosto uvajajo obsežne gospodarske in socialne reforme. Vendar je konkretno razvojno politiko težko tako oblikovati, da bo res spodbujala gospodarski razvoj in bo predvsem uresničljiva. Veliko je negotovosti, iskanja in poskušanja. Iz enega skupka ekonomskih načel in teorije rasti je namreč mogoče izvesti številne razvojne politike (Hausman idr. 2005, Senjur 2007). Zato je pomembno raziskovalno vprašanje, kako načela in teorije rasti pretvoriti v konkretno razvojno politiko, ki bo pospeševala gospodarsko rast v prav določeni državi, npr. v Sloveniji.

Z vstopom v Evropsko unijo (EU) je slovensko gospodarstvo postalo sestavni del enotnega evropskega trga. To ima pomembne posledice. Ena od ključnih strateških tem je postalo vprašanje nacionalnega gospodarstva (in nacionalnega prostora) v okviru skupnega evropskega trga. Odločilna bo razvojna politika, katere naloga bo, da poveča prilagodljivost, fleksibilnost in dinamičnost slovenskega gospodarstva. Eno od ključnih strateških vprašanj razvojne politike bo vprašanje oblikovanja mehanizmov (angl. *mechanism design*), to je institucij in pravil igre, ki bodo omogočale in spodbujale gospodarski razvoj Slovenije znotraj EU.

V prispevku se bomo osredotočili na institucije trga in vlogo države. Zanimajo nas vprašanje trga, nepopolne konkurence ter regulacije. To vprašanje bomo ilustrirali na različnih pomembnih področjih slovenskega razvoja: velika podjetja, telekomunikacije, gospodarska infrastruktura (železnice, energetika), javne dejavnosti (visoko šolstvo, zdravstvo). Povsod se pojavlja vprašanje fleksibilnosti, liberalizacije, privatizacije, konkurence, razlikovanje med javnim in zasebnim, med tržnim in državno-upravnim. In povsod se pojavlja vprašanje, kako oblikovati mehanizme, ki bodo vodili do boljše alokacije virov (Hurwicz 1973, Hurwicz idr. 1985).

2. OBLIKOVANJE EKONOMSKIH MEHANIZMOV

Ekonomisti se premalo ukvarjajo z mehanizmi delovanja ekonomskega sistema. Na to je opozoril nobelov nagrajenec za ekonomijo za leto 2007 Leonid Hurwicz v svojem članku iz leta 1973 (Hurwicz 1973). Hurwicz meni, da ekonomska analiza običajno obravnava ekonomski sistem kot dan. S tem prevzema stališče o institucionalnem status quo. Podobno stališče zagovarja drug nobelovec, Douglas C. North, ki meni, da se neoklasična teorija ukvarja z delovanjem trgov in ne z razvojem trgov (North 1994). North meni, da so v ozadju določevalcev ekonomskih dosežkov politične in ekonomske institucije. Hurwicz razvija naprej to izhodišče »oblikovanja mehanizmov za alokacijo virov«, da bi oblikoval sistem, ki je boljši od obstoječega.

dr. Marjan SENJUR, red. prof.

Univerza v Ljubljani
Ekonomska fakulteta

Izvleček

UDK: 338.246(497.4)

Problematika strateških razvojnih vprašanj se je močno spremenila. V središču pozornosti so oblikovanje mehanizmov oziroma institucij in pravil, ki določajo ekonomsko obnašanje. V prispevku se avtor osredotoča na vprašanje trga, nepopolne konkurence ter regulacije. To vprašanje ilustrira na različnih pomembnih področjih slovenskega razvoja: velika podjetja, telekomunikacije, gospodarska infrastruktura (železnice, energetika), javne dejavnosti (visoko šolstvo, zdravstvo). Povsod se pojavlja vprašanje fleksibilnosti, liberalizacije, privatizacije, konkurence, razlikovanje med javnim in zasebnim, med tržnim in državno-upravnim. In povsod se pojavlja vprašanje, kako oblikovati mehanizme, ki bodo vodili do boljše alokacije virov.

Ključne besede: razvojna strategija, regulacija, nepopolna konkurenca, javni sektor

Abstract

UDC: 338.246(497.4)

The strategic questions of economic growth have changed recently. At the centre of attention is »mechanism design« or the institutions and rules of the game that govern economic activities. The solutions are not simple because they are not pure from the point of view of economic theory. The article illustrates the need for design of mechanisms in the case of large enterprises, in telecommunications, economic infrastructure (railways and energy), and in the public services of higher education and health. The questions of flexibility, liberalisation, privatisation, competition, distinguishing between public and private, and between market and state administered are ubiquitous. Equally omnipresent is the question of how to design mechanisms for achieving better allocation of resources.

Key words: growth strategy, regulation, imperfect competition, public sector

JEL: D02, D61, H44, O43

Vprašanje je, kako oblikovati mehanizme, ki bi bili boljši od samodejno nastajajočih mehanizmov. Ideal ekonomistov je trg popolne konkurence. V tem primeru ni potrebe po oblikovanju mehanizmov, ki bi dali boljši rezultat od trga popolne konkurence. Potreba po oblikovanju mehanizmov nastane tedaj, kot trg ne daje najboljših rezultatov. To je v primeru delovanja tehnologij z naraščajočimi donosi in v primeru javnih dobrin. Samodejno delovanje trga bo vodilo v nepopolno konkurenco v prvem primeru ali do neoptimalne alokacije virov v drugem primeru.

Pri tem predpostavljamo, da obstaja neka višja oblast, ki zasleduje t. i. družbeni interes, ki presega zasebni in individualni interes. Običajno je to država in vlada, ki deluje v njenem imenu. Ta višja oblast ima pristojnosti, da oblikuje mehanizme, ki izboljšujejo alokacijo virov z vidika širšega družbenega interesa. Ta družbeni interes je v sodobnih družbah preskrbljen v okviru države in nacionalnega gospodarstva. Funkcija cilja blaginje oziroma cilj strategije razvoja je opredeljen z vidika nacionalnega gospodarstva.

2.1. Nacionalno gospodarstvo

V prejšnjih časih tradicionalnih držav vprašanje nacionalnega gospodarstva in nacionalnega interesa na prostoru države ni bilo v središču pozornosti, ker je bilo samoumevno. Z globalizacijo gospodarstva, z vključitvijo Slovenije v EU, v skupni evropski trg, s skupno valuto in z množico skupnih politik pa je vprašanje nacionalnega gospodarstva postalo zelo aktualno. Aktualno je vprašanje, katere ekonomske politike se opravljajo na nacionalni ravni in katere na ravni EU. Aktualno je vprašanje skrbi za nacionalni interes znotraj skupnosti številnih držav, kjer vsaka od njih posebej skrbi za svoje nacionalne interese.

Slovenija ne more črpati prednosti iz ekonomije velikosti, ker je majhna država. Lahko pa uporabi ekonomijo aglomeracije. To zahteva veliko gostoto podjetij, diverzificirano in komplementarno gospodarsko strukturo. Ta cilj Slovenija lahko dosega s številnimi majhnimi in srednjimi podjetji, ki so naseljena v Sloveniji. Pričakujemo lahko, da bo to ena od osnovnih značilnosti slovenske gospodarske strukture. Na tem bo slonel razvoj podjetništva v Sloveniji. Vendar to ne bo dovolj. Potrebna so tudi velika podjetja. Več o tem v nadaljevanju.

Ne samo podjetja, vsak ekonomski problem moramo umestiti v nacionalni ekonomski prostor. Ves čas si postavljamo vprašanje, kako naše ukrepanje na nacionalni ravni in ukrepanje na ravni EU vpliva na možnosti razvoja na ozemlju te države. Oblikovanje mehanizmov ekonomskega sistema se običajno postavlja na ravni nacionalnega gospodarstva. Je pa tudi že kar nekaj mehanizmov, ki so zgrajeni na nadnacionalni ravni. EU s svojim skupnim evropskim trgom vzpostavlja mehanizme, ki veljajo na ravni celotne Evropske unije.

2.2. Naraščajoči donosi, nepolni trg in regulacija trga

Eno od pomembnih institucionalnih vprašanj je vprašanje trga, nepopolne konkurence, regulacije ter vloge države v okviru slovenskega nacionalnega prostora. Na splošno je marsikaj mogoče reči (Olson 1996, Rodrik 2006). Ko pa je treba nekaj reči konkretno za Slovenijo, lahko stvari postanejo manj jasne.

Popolni tržni konkurent deluje na naraščajočem delu krivulje mejnih stroškov (angl. MC - *marginal cost*), ki je njegova krivulja ponudbe. Govorimo, da se sooča z upadajočimi donosi. Vsaka naslednja proizvedena enota ga stane več. Večanje obsega proizvodnje je povezano z naraščajočimi stroški na enoto proizvoda. Proizvaja toliko, da se mejni stroški izenačijo s cenami. Optimalen obseg proizvodnje in s tem optimalen obseg podjetja je omejen s krivuljo mejnih stroškov in tržno ceno. Popolna tržna konkurenca v teh razmerah da najboljši rezultat, kar se tiče alokacije virov. Vlada v delovanju takega tržnega mehanizma ni potrebna.

Monopolistu ni treba, da proizvaja do točke, kjer se mejni stroški izenačijo s tržno ceno. Monopolist proizvaja manjši obseg kot popolni konkurent in pridobiva monopolni dobiček tudi pri zadnji (mejni) enoti proizvodnje. Če podjetje deluje na upadajočem delu krivulje mejnih stroškov, potem govorimo o naraščajočih donosih. Podjetje z večanjem proizvodnje znižuje stroške na enoto proizvoda. Tako podjetje prej ali slej postane monopolist. Velikost tega podjetja ni omejena z naraščajočimi stroški na enoto proizvoda in tržno ceno. Trg, na katerem delujejo monopolisti, je trg nepopolne konkurence.

Ekonomija obsega govori o tem, da imajo večja podjetja nižje povprečne stroške. To ima pomembne ekonomske posledice. Podjetja delujejo na območju upadajoče krivulje mejnih stroškov, kar pomeni, da se z večanjem obsega proizvodnje stroški na enoto proizvoda zmanjšujejo. Zato je vstop v sektor otežen. Majhna podjetja sploh ne morejo vstopiti, ker imajo previsoke stroške. Če tak sektor prepustimo trgu, bo prišlo do monopola. Prevladala bodo velika podjetja z najnižjimi stroški. Zato ni konkurence, ki bi podjetja silila v nižanje stroškov in uvajanje tehnološkega napredka. Ekonomske razmere samodejno silijo v monopolizacijo. Čisti tržni sistem v takih razmerah ni najboljša rešitev. Popolna konkurenca ni alternativna, ker ni obstojna.

Možna rešitev za tak položaj je regulacija. Tržni sistem nepopolne konkurence ne more delovati učinkovito brez regulacije - t. i. pojav napake trga (angl. *market failures*). Zato je vprašanje regulacije zelo pomembno. Od države predpisana regulacija sektorja tudi ni vedno najboljša rešitev - t. i. pojav napake vlade (angl. *government failures*). Posebno še zato, ker je postajala vse bolj obsežna in zahtevna. S časom je preobsežna regulacija postala problem. V takih primerih gre za vprašanje mere in optimalne stopnje regulacije (Helm 2006).

3. VARSTVO KONKURENCE: VELIKA PODJETJA, INOVACIJE IN OPTIMALNA STOPNJA KONKURENCE

3.1. Razmerje med inovacijami in stopnjo konkurence

Začetno stališče o odnosu med inovacijami in stopnjo konkurence je, da konkurenca sili in motivira proizvajalce v inovacije, ker si s tem pridobijo prednost pred konkurenco. Iz tega bi sledilo, da je med stopnjo konkurence in tokom inovacij pozitivna povezava. Večja ko je konkurenca, tem večji je obseg inovacij.

Vendar to velja samo do določene mere. Inovacije s časom zahtevajo sistematična vlaganja v raziskave in razvoj (R&R). Zahtevajo trajne in obsežne raziskovalne oddelke, ki jih zmorejo večja podjetja. Tudi tveganja zmorejo večja podjetja. Vse te vnaprejšnje stroške je treba pokriti z dohodki od inovacij. Podučenci inovacij hočejo imeti od inovacij koristi, da lahko pokrijejo stroške inovacij in dosegajo dobiček na vložena sredstva. Zato je nujno potrebno, da ima inovator monopolno pravico na inovacijo, le-ta pa mu omogoča monopolni dobiček. Ugotavljamo, da bi bila v razmerah popolne konkurence tehnološki napredek in s tem gospodarski razvoj počasnejša. Če torej upoštevamo potrebe po monopolnem dobičku zaradi inovacij in dejstvo, da stalno proizvodnjo inovacij lahko zagotavljajo predvsem večja podjetja, sledi, da je določena stopnja nepopolne konkurence nujna za zagotavljanje toka inovacij.

S temi ugotovitvami vzpostavimo povezavo med inovacijami in stopnjo konkurence. Nekaj časa sta stopnja konkurence in velikost inovacij pozitivno povezani, z večanjem konkurence pridemo pa lahko ta začne negativno vplivati na tok inovacij. Zaradi tega lahko ugotovimo, da je povezava med stopnjo konkurence in inovacijami v obliki obrnjene črke U (Aghion idr. 2005).

Osnovna dilema je ta, da je konkurenca bistvo boja med velikimi podjetji in jih navaja in celo sili k obsežnim raziskavam in inovacijam. Sočasno velika podjetja pričakujejo nagrado za svoje inovacijske napore, a slednje je mogoče samo, ker je konkurenca omejena. Problem je ta, da velika podjetja zahtevajo zadosten nadzor nad cenami, da lahko generirajo dohodek za financiranje inovacij; na drugi strani pa je prav ta tržna moč lahko uporabljena za vzpostavitev ovir pri vstopu na te trge in torej za oviranje konkurence, ki je potrebna za spodbujanje inovacij.

V razmerah popolne konkurence ne bi prihajalo do tako velikega toka inovacije, ker bi bili izdatki za R&R nezadostni. Po drugi strani je tudi pričakovati, da monopolni položaj ni spodbuden za inovacije, ker monopol že ima lagoden tržni položaj in si zato ne bo prizadeval za inovacije. Zato je z vidika inovacij treba najti tako stopnjo konkurence, ki na eni strani ne bo prevelika, da podjetjem ne bi omogočala povrnitve stroškov za tehnološki razvoj, in na drugi strani ne bo preveč monopolistična, da bi podjetja destimulirala pri inovacijah.

Zaradi tega mora razvojna politika iskati pravilno razmerje med varstvom konkurence in regulacijo konkurence, ki dovoljuje podjetjem, da vlagajo v tehnološki napredek in iz njega pridobivajo koristi. Politika inovacij in tehnološkega napredka ne bo izhajala iz predpostavke o popolni konkurenci.

3.2. Obstoj domačih in tujih podjetij je nujen prvi pogoj za obstoj konkurenčnega okolja

Konkurenca v gospodarstvu je nujen prvi pogoj za razvojno odličnost; konkurenca spodbuja in sili v napredek. Slovenija je majhen gospodarski prostor in z vidika velikih multinacionalnih marginalen trg. Ena multinacionalka bi lahko obvladovala celoten slovenski trg. Če bi se pojavila še druga, je povsem mogoče, da si na tem trgu ne bi konkurirali, temveč bi si trg razdelili. Prisotnost velikih tujih firm v Sloveniji bi lahko vodila do nizke stopnje konkurence na tem trgu.

Slovenija zato rabi domača podjetja, ki so locirana v Sloveniji, da bodo konkurirala na slovenskem trgu. Ta podjetja bodo majhna in srednje velika. Posebej pa je pomembno, da so na tem trgu tudi velika slovenska podjetja. Tujim podjetjem bodo na slovenskem trgu konkurirala predvsem domača podjetja. Prisotnost domačih podjetij bo potem spodbujala tudi konkurenco med tujimi podjetji.¹

Velika podjetja zaposlujejo veliko število visokošolanih in zelo usposobljenih delavcev. Velika podjetja vodijo tudi velike projekte, ki imajo mednarodni domet. Če Slovenija hoče zadržati visoko izobražene ljudi, le-ti morajo imeti možnost, da dobijo dobre službe v Sloveniji. Ni mogoče govoriti o zelo usposobljenih strokovnjakih, če ni podjetij, kjer bi ti ljudje lahko delali zelo zahtevne posle, kjer bi se lahko učili z delom (angl. *learning by doing*) in z uporabo (angl. *learning by using*). Strokovnjak postaneš s študijem in z delom. Take zaposlitve je mogoče najti v podjetjih, ki imajo sedež v Sloveniji. Ne gre samo za sedež, temveč gre za to, da je podjetje iz Slovenije center, od koder se širijo posli po svetu. Če Slovenija želi biti razvojno-poslovno središče, ki presega slovenske meje, mora imeti taka podjetja. V takih podjetjih so potem strokovnjaki, ki se ukvarjajo s svetovnimi, globalnimi problemi konkurence. Visoko usposobljeni ljudje se vedno selijo v bolj razvita okolja in ne obratno, mobilnost tovrstnih kadrov je običajno enosmerna. Pojav bega možganov (angl. *brain drain*) ni nepomembna tema, ker z vidika Slovenije ni nepomembno, če se izobraženi ljudje zaposlujejo v Sloveniji ali kje drugje.

Ilustrativen primer v Sloveniji je trgovina. Trgovski trg je zelo konkurenčen in dobro razvit. Veliko zaslugo za to imajo domači veliki trgovci. Ta trg je pritegnil tudi tuje velike trgovce, ki si na slovenskem trgu tudi medsebojno konkurirajo. Če ne bi bilo domačih konkurentov, slovenski trg trgovine ne bi bil tako konkurenčen, in obratno, brez tujih konkurentov slovenski trg ne bi bil konkurenčen.

Pomemben razvojni pomen velikih podjetij je na področju raziskav in razvoja (R&R). Brez visoke tehnologije Slovenija ne more postati ena od razvitih držav. Visoka tehnologija je zaščitena, ni je mogoče kupiti na trgu in je tudi ni mogoče dobiti s tujimi investicijami. Treba jo je ustvariti doma (Senjur 2007). Ekonomika R&R kaže, da so velika podjetja bolj raziskovalno-razvojno usmerjena. Velika podjetja so sposobna dolgoročno financirati raziskave in razvoj, sposobna so zaščititi dosežke aktivnosti R&R preko zaščite industrijske oziroma intelektualne lastnine, in sposobna so dosežke tudi vpeljati v prakso. Država, ki hoče povečati izdatke za R&R mora imeti raziskovalne univerze, raziskovalne institute in predvsem, gospodarstvo, ki financira in uporablja R&R.²

4. REGULACIJA KONKURENCE: INFORMACIJSKO-KOMUNIKACIJSKE DEJAVNOSTI

Eden od pomembnih novejših ključnih dejavnosti razvoja je informacijska in komunikacijska tehnologija. Večje število informacijskih proizvodov ima »naraščajoče donose«. Proizvodnja informacij je draga, vendar je njena reprodukcija poceni. Visoki fiksni stroški in neznatni variabilni stroški omogočajo tem dejavnostim ogromne potencialne za ekonomije obsega. V takih razmerah postane monopol naravna tržna struktura.³

Obstaja še dodatna zapletenost z informacijskimi dobrinami, saj se ekonomija obsega ne pojavlja samo na strani ponudbe, ampak tudi na strani povpraševanja. To pa zaradi učinka omrežja, ki ga ekonomisti imenujejo eksternalije omrežja (angl. *network externalities*). Učinki omrežja (angl. *network effect*) navajajo na to, da čim večje je omrežje, tem večjo korist imajo potrošniki od omrežja. Vrednost mnogih informacijskih dobrin, na primer programski paketi, se poveča, če jih uporablja več ljudi. Kombinacija ekonomij obsega na povpraševalni in na ponudbeni strani je lahko zelo močna. Višja prodaja ne zmanjšuje samo stroškov proizvodnje, temveč naredi proizvod še bolj cenjen pri drugih uporabnikih. Na takem trgu eno podjetje teži k temu, da postane prevladujoče (dominantno).

Še tretji dejavnik lahko okrepi položaj (angl. *grip*) vodje na trgu: učinek zaklenjenosti (angl. *lock-in effect*). Ko je porabnik enkrat začel uporabljati določeno omrežje, se bo nerad preusmeril na drugo omrežje. Uporabniki pridobijo velike koristi od skupnih standardov omrežja. Zaradi tega morajo novinci (novi ponudniki) pokazati več prednosti, da prepričajo uporabnike, da zamenjajo omrežje.

Učinek omrežja še dodatno povečuje prednost velikega podjetja, ki ima v svoji lasti omrežje. Vstop je praktično nemogoč, razen če bi novo podjetje gradilo alternativno

omrežje. Tako podjetje bi pa res moralo biti zelo veliko pa tudi trg bi moral biti dovolj velik.

Zlom monopola bi v takih razmerah lahko dejansko prizadel potrošnike. Tradicionalni monopolist maksimira dobiček tako, da omejuje ponudbo in dviguje cene. Pri informacijskih dobrinah pa bo podjetje, ki se sooča z ekonomijami obsega tako na strani povpraševanja kot na strani ponudbe, naredilo ravno obratno. Povečalo bo proizvodnjo in znižalo cene. Zato je nevarnost, da bi protimonopolna politika, ki omejuje tržni delež visokotehnoloških podjetij, v resnici lahko povzročila dvig cen.

Zato je upravičeno zagovarjati večjo toleranco do tega, da monopoli žanjejo koristi od ekonomij obsega. To pa tudi zato, ker se zavedamo, da bodo hitre inovacije znotraj dejavnosti vedno ogrožale obstoječe monopoliste. Če postanejo neučinkoviti, jih bodo hitro zamenjali bolj ostri rivali. Ob hitrem tehnološkem napredku in močni konkurenci sedanji tržni delež pomeni malo. Monopolni položaj se bo vzpostavil samo začasno. Osrednja tema politike konkurence v novi ekonomiji ni tržni delež, ampak zloraba tržne moči s strani dominantnega podjetja, ki želi preprečiti inovacije drugih podjetij.

Vprašanje je, ali je na področju telekomunikacij idealen in najbolj učinkovit položaj stanje popolne konkurence ali je boljše neko stanje, ki vsebuje elemente nepopolne konkurence? Če bi trg telekomunikacij zahteval z vidika razvojne učinkovitosti določene elemente nepopolne konkurence, potem je nepravilna presoja stanja na slovenskem trgu telekomunikacij izključno z vidika popolne konkurence. V razmerah, kjer veljajo učinki (ekonomije) omrežja (naraščajoči donosi, upadajoči povprečni celotni stroški z večanjem števila uporabnikov), popolna konkurenca ni najugodnejša za potrošnika, ker prepreči, da bi podjetja izkoristila učinke omrežja, znižala stroške in s tem cene. Z vidika proizvajalca pa popolna konkurenca ne omogoči zadostnih investicij v omrežje (oziroma inovacij), ker za to rabi določeno stopnjo monopola, da lahko povrne stroške.

Optimalna velikost telekomunikacijskega operaterja z vidika stroškov na enoto bi bil en sam operater zaradi učinkov omrežja. Z večanjem uporabnikov se znižujejo povprečni stroški na uporabnika in uporabniki imajo večjo korist od omrežja. Zato bi bil na kratek rok in s tega vidika en operater optimalna velikost. Tako stanje bi nastalo, če bi bil trg prepuščen sam sebi. Nujno bi se vzpostavil prevladujoči monopolist. Vendar bi bil ta edini operater hkrati monopolist, ki ne bi imel konkurence. Zaradi tega ne bi bilo pritiska na večanje učinkovitosti, kakovosti, raznovrstnosti in inovacij. Zato je bolje vzpostaviti določeno stopnjo konkurence, čeprav na kratek rok z vidika stroškov ni optimalno. Tak trg je tudi treba regulirati. Konkurenco je treba vzpostaviti, jo varovati, trg sam je ne more vzpostaviti. To je strateška tema gospodarskega razvoja. To pa še posebej zato, ker je razvoj informacijske in komunikacijske tehnologije zelo pomemben za gospodarski razvoj (Timmer in Van Ark 2005).

² Finska in Švedska sta dobra ilustrativna primera.

³ "The New Economy: Survey." *The Economist* (23. 9. 2009), priloga Survey, str. 1-44.

5. OBLIKOVANJE MEHANIZMOV SIMULIRANE KONKURENCE: GOSPODARSKA INFRASTRUKTURA (na primeru energetike in železnic)

5.1. Javni interes in gospodarska infrastruktura

Značilnost gospodarske infrastrukture je, da so zanjo po eni strani značilni naraščajoči donosi, ki spodbujajo nastanek velikih in monopolnih podjetij; na drugi strani pa je z njo povezan javni interes. V javnem interesu je čim širša dostopnost, čim večja mobilnost ljudi, varnost delovanja in zanesljivost oskrbe, vpliv na okolje in tako naprej. To ima pomembne posledice na ekonomiko.

Z vidika družbe in družbenega interesa zasebni sektor in čisti trg ni optimalna rešitev. Ugotovimo lahko, da je družbena korist večja od zasebne oziroma povedano bolj tehnično: družbena stopnja donosa (DSD) je večja od interne stopnje donosa (ISD). Če bi se gospodarska infrastruktura prepustila zasebnemu sektorju na podlagi zasebnega interesa, bi bil obseg dejavnosti premajhen glede na družbene koristi (DSD). Zasebne investicije v ta sektor bi bile premajhne.

Druga posledica je povezana z učinkovitostjo. Gospodarska infrastruktura je pogosto povezana z ekonomijo obsega, ki zahteva velika podjetja. Po drugi strani pa obstajajo t. i. naravni monopoli, ko zaradi narave dejavnosti ni mogoč obstoj več konkurentov (primer železniške infrastrukture). Samodejno tržno delovanje v takih razmerah vodi do nepopolne tržne konkurence.

Tukaj je prisoten še tretji problem. Če bi se gospodarska infrastruktura prepustila zasebnemu sektorju, pride do položaja tako imenovane »moralne skušnjave« (angl. *moral hazard*), ko se zasebni sektor obnaša, kot da ne nosi polne odgovornosti. Zaradi tega ni zainteresiran za maksimalno družbeno učinkovitost. To pa zato, ker se zaveda, da bo v skrajnem primeru vstopila država, ki je v končni fazi odgovorna za javni interes. Moralna skušnjava zasebnega sektorja je, da poskuša težave (to je višje stroške od predvidenih) prevaliti na tistega, ki je v končni fazi odgovoren, to je na državo.⁴

Zgodovinska praksa je iskala rešitve za tak položaj, ko ima država javni interes in je v končni fazi odgovorna za to, kaj se dogaja s sektorjem. Ena od rešitev v preteklosti je bila, da je država prevzela sektor in ga spremenila v javni sektor. Običajno so bila javna podjetja organizirana kot nacionalni sistem ali kot regionalni sistem, ki so bili organizirani vertikalno in so zajemali vse faze gospodarskega procesa. V javnem sektorju je država prevladovala lastniško in z regulacijo. Glede na to, da so težave z ekonomiko javnega sektorja, taka »javna« ali »državna« rešitev ni bila povsem zadovoljiva. Pomisleki so bili ekonomski in politični.

⁴ Ta pojav se je lepo pokazal v primeru privatizacije železnic v Združenem kraljestvu.

5.2. Uvajanje simulirane konkurence kot možna rešitev

S časom se je pojavilo vprašanje, kako omogočiti večjo konkurenco in angažirati zasebni kapital in zasebno iniciativo, da bi se zmanjšali državni izdatki in povečala učinkovitost gospodarske infrastrukture. Tehnološki napredek je omogočil nove rešitve, ki prej niso bile na razpolago. Zamisel je bila, da se celoten gospodarski proces razdeli na posamezne faze in se potem posamezne faze delovanja ločijo. Konkurenca in liberalizacija ter zasebna lastnina se uvedejo v tiste faze, ki bi lahko delovale na trgu v konkurenčnih pogojih.

Sektor železniškega prometa bi bilo mogoče analitično razčleniti v tri faze: infrastruktura, proizvodnja oziroma prevoz, prodaja na drobno. Infrastruktura bi se naj ločila od proizvodnje. Dostop do nje naj bi imeli po konkurenčnih pogojih vsi prevozniki. Infrastruktura bi bila v državni lasti, ni pa nujno; poskusi, da bi bila v zasebni lasti, se niso povsem posrečili (primer Združenega kraljestva z železniško infrastrukturo). Izločitev infrastrukture naj bi izločila učinek omrežja, ki naj bi bil na razpolago vsem in ne samo posameznim lastnikom omrežja. S tem naj bi dosegli, da velikost omrežja ne bi več določala velikosti podjetja. Poslej bi tudi manjša podjetja lahko vstopila in pod konkurenčnimi pogoji uporabljala infrastrukturo. Železniški prevoz bi načeloma lahko bil tržno pogojen. Kar bi pomenilo, da bi nosil vse stroške s ceno in bi bilo zato mogoče angažirati tudi zasebni kapital. Prevozniki bi upravljalcu železniške infrastrukture plačevali uporabnino. Sistem zaračunavanja uporabnin infrastrukture naj bi slonel na tržni osnovi. Uporabnina infrastrukture naj bi pokrivala polne stroške izgradnje, uporabe infrastrukture ter tudi stroške vpliva na okolje (RePPRS 2006). Tak pristop običajno loči še tovarni promet, ki bi nesporno moral biti povsem komercialen, in osebni promet, kjer se zastavi vprašanje morebitnega subvencioniranja s strani države.

V primeru elektrogospodarstva je gospodarski proces mogoče razdeliti na proizvodnjo električne energije, prenos preko prenosnega omrežja in distribucijo (prodajo) končnim uporabnikom. Tukaj je infrastruktura prenosno omrežje. Proizvajalci in distributerji naj bi imeli dostop do omrežja po plačilu polne cene omrežnine (cene uporabe omrežij). Distribucija oziroma prodaja energije končnemu potrošniku bi lahko bila povsem tržno konkurenčno organizirana. Lahko bi bila tudi v zasebni lasti. Načeloma bi lahko bila tudi proizvodnja v zasebni lasti in povsem tržno organizirana. Težava pri tem je, da različni pogoji proizvodnje električne energije določajo različne stroške proizvodnje. Če se cene določajo po mejnem proizvajalcu, to je proizvajalcu, ki ima najvišje stroške proizvodnje (najvišjo lastno ceno električne energije), vendar je še vedno potreben za zadovoljevanje povpraševanja po energiji, potem bodo drugi proizvajalci, ki delujejo v boljših pogojih, dosegali diferencialno rento. Če bi se cena oblikovala po povprečnih stroških, bi morala prihajati do izravnave med proizvodnjo po višjih in

proizvodnjo po nižjih stroških. Tako pojav diferencialne rente kot izravnava glede na različne stroške pogojuje pojav velikih sistemov. To seveda zahteva neko obliko regulacije teh sistemov (Cowan 2006).

Takšen razrez gospodarskega toka na posamezne faze ima tudi svoje težave. Pojavi se lahko fragmentacija procesa, ki je sicer celota. Glavna težava je, da se njihova medsebojna povezanost lahko zanemari, če se obravnava vsaka faza samostojno.

Temeljno vprašanje pa je, da gre za primer ustvarjanja umetne konkurence. Administrativno uvajanje konkurence je morda ena od rešitev za izboljšanje učinkovitosti v teh sektorjih, vendar se moramo zavedati, da vendarle gre za administrativni postopek. Opravka imamo z virtualno ali umetno konkurenco, ki lahko obstaja samo ob močni prisotnosti države. Če bi se država umaknila, bi se takoj vzpostavil monopol kot naravna stanje. Zato imajo zahteve po deregulaciji in liberalizaciji omejen domet. Administrativno uvajanje konkurence ne odpravlja vloge države v tem sektorju, temveč jo spreminja. Edino država ima pregled čez celoto in edino država je odgovorna za celoto. Gre za inovativno rešitev s področja oblikovanja mehanizmov (angl. *mechanism design*). Čas bo pokazal, ali je taka rešitev boljša od prejšnje. Povsem drugo je vprašanje, ali je taka ločitev med fazami najboljše rešitev za majhne države.

5.3. Nacionalni sistemi in nacionalni javni interes

Zaradi obstoja javnega interesa in ekonomije obsega in učinkov omrežja (prisotnost monopolov) so se v preteklosti vzpostavili nacionalni infrastrukturni sistemi (železnice, energetika) in regulacija na nacionalni ravni.

Iz značilnosti sektorja se da ugotoviti, da v mnogih primerih posamezni proizvajalci ne morejo pokriti stroškov z veljavnim enotnimi cenami. Vprašanje je, na kakšni ravni pride do izravnavanja (nivelacije) stroškov, ko se cene oblikujejo na ravni povprečnih stroškov ali na podlagi cene mejnega proizvajalca. Odgovorje, da se ta nivelacija stroškov opravi v okviru nacionalnega energetskega ali železniškega sistema ali v okviru velikega podjetja, ki znotraj sebe poravnava (nivelira) različne stroške; le-ti nastajajo zaradi različnih proizvodnih pogojev (npr. podjetje vključuje več elektrarn, ki delajo pod različnimi pogoji; prevozno podjetje vozi po progah, ki so različno donosne).

Nacionalni sistemi so potrebni tudi tedaj, ko sektor s svojimi cenami ne more pokriti vseh stroškov, to je stroškov investiranja, vzdrževanja in delovanja. Pogosto mora država deloma financirati (subvencionirati) zagotavljanje javnega interesa, npr. potniški železniški promet. To je mogoče samo v okviru države. Stvar se bo še bolj zapletla, ko se bodo bolj izrecno upoštevali stroški vplivov na okolje.

Vprašanje je, ali bodo v prihodnje še obstajali nacionalni infrastrukturni sistemi z vsemi fazami. Sedanji predlogi na-

kazujejo, da bi bila čista infrastruktura nacionalno organizirana, s tem daje mednarodno kompatibilna. Proizvodnja in prodaja pa bi lahko bili povsem internacionalizirani. Pojavljajo se tudi ideje o evropskih infrastrukturnih sistemih, kar je gotovo strateško vprašanje z vidika držav članic EU.

6. OBLIKOVANJE MEHANIZMOV KONKURENČNEGA OKOLJA: VISOKO ŠOLSTVO (javno in zasebno, načela tržne ekonomije in načela državne uprave)

6.1. Javne dobrine: neustreznost trga

Z vidika potrebe po oblikovanju mehanizmov alokacije virov je pomembno razlikovanje med javno in zasebno dobrino (Senjur 2002, 340-343). Razlikovanje je mogoče na podlagi konceptov rivalstva in izločljivosti. Dobrina je rivalska, če jo lahko uporablja samo en uporabnik v nekem trenutku. Dobrina je izločljiva, če ima lastnik moč, da lahko izloči druge iz uporabe oziroma če lahko drugim prepreči uporabo. Zasebne dobrine so oboje: izločljive in rivalske. Javne dobrine so tako neizločljive kot nerivalske. Med čisto zasebnimi in čisto javnimi dobrinami so še vmesne oblike. Zasebne dobrine so najbolj primerne za čisto tržno alokacijo virov. Za druge tipe dobrin je običajno treba oblikovati mehanizme bolj učinkovite alokacije virov. Če imajo dobrine, ki so sicer po svojih značilnostih zasebne dobrine, močne zunanje učinke (eksternalije), se lahko zgodi, da jim država s svojimi oblikovanimi mehanizmi dodeli status javne dobrine. Tak je primer z izobraževanjem in z zdravstvom. Obe ti storitvi sta po svojem značaju zasebni storitvi, ki imata pa pomembne zunanje učinke. Zato ju je država preoblikovala v javno dobrino s svojimi mehanizmi. Javna dobrina naj bi bila na voljo vsem uporabnikom: npr. splošno šolstvo, splošno zdravstvo. Za ekonomiko takih javnih dobrin so oblikovani nosilni mehanizmi za alokacijo virov.

V zahodni Evropi je velika dinamika na področju javnega sektorja. Ključne besede so: izbira, konkurenca, učinkovitost. Izbira za potrošnike, konkurenca med ponudniki, učinkovitost za financierje. Osnovni sistem še vedno ostaja javni sistem zdravstva in šolstva, vključno z visokim šolstvom. Glede na to, da država odgovarja, da bodo storitve zdravstva in izobraževanja dostopne in zagotovljene, država vzpostavi javni nacionalni sistem zdravstvenega varstva in šolstva.

Rešitve se išče v reformi javnega sistema, in sicer tako, da se ustvari konkurenčno okolje. Tudi pri visokem šolstvu in zdravstvu država poskuša oblikovati mehanizme alokacije tako, da poskuša ločiti in razdeliti proces visokega izobraževanja in zdravstva na faze: proizvodnja, financiranje in razdelitev storitev med uporabnike.

Ena od metod reform javnega sistema javnih storitev je uvajanje zasebnega sektorja, tako na področje financiranja kot na področje proizvodnje storitev ter uvajanje

tržnih metod na področje distribucije storitev med uporabnike. To pomeni, da se koncept »javne dobrine« za visoko šolstvo in zdravstvo spreminja. Obe storitvi naj bi postali manj »javni«. Kombinacija javnega in zasebnega sektorja je ena velikih idej na področju organizacije javnega sektorja. Ta kombinacija pa zahteva tudi večje spremembe javnega sektorja.

Podobno kot je trend v Zahodni Evropi tudi v Sloveniji uvajajo več izbire, več konkurence in več tržnosti v javni sistem visokega šolstva in zdravstva. V razmerah kombinacije zasebnega in javnega sektorja obstaja nevarnost moralne skušnjave zasebnega sektorja. Zasebni sektor lahko začne zniževati kakovost storitev, ker slednje niso standardizirane. Zasebni sektor bi lahko tudi izbiral, v katerih storitvah bo deloval. Pridobil bi si komercialno atraktivne storitve, tržno neatraktivne storitve in storitve z večjimi stroški pa bi prepuštil javnemu sektorju.

Konec koncev je država odgovorna za ustrezno kakovost in obseg ter vrsto storitev. Trg zasebnega sektorja ne sili v racionalno obnašanje z vidika javnega interesa. Regulacija tega sektorja je ključna za dobro delovanje. Kombinacija zasebnega in javnega sektorja nujno potrebuje oblikovanje mehanizmov regulacije in delovanja.

6.2. Proizvodnja javnih dobrin s strani javnega sektorja po načelih državne uprave

Na eni strani slovenska država uvaja zasebni sektor, ki naj bi deloval v veliki meri po tržnih načelih in načelih pridobitništva. Na drugi strani pa država pokušava javni sektor visokega šolstva ohraniti in krepiti kot državno uradniški sektor. To je potencialno strateška napaka. Treba bi bilo zagotoviti, da bo javni sektor lahko enakovredno ponujal več izbire in da bo lahko enakovredno konkuriral nejavnemu sektorju in da se bo lahko vsaj deloma odzival na tržne signale. Tako reformirani javni sektor bi potem silil tudi zasebni sektor k večji učinkovitosti in kakovosti. Za ta namen je treba javni sektor reorganizirati, da bo lahko kos taki nalogi. Sedaj prevladujoči koncept organizacije javnega sektorja je, da se ohranjajo in celo krepijo v javnem sektorju šolstva in zdravstva načela in načini delovanja iz državne uprave. Visoko šolstvo ostaja in še bolj postaja del državne uprave, kar bomo ilustrirali s primeri.

Sedanja rešitev v javnem sektorju je, da morajo upoštevati predpise obveznega javnega naročanja. Gre za centralizirano ureditev, ki zmanjšuje fleksibilnost in skoraj po pravilu povečuje stroške. Druga rešitev je, da so zaposleni v javnem sektorju uslužbenci, ki so podvrženi strogi regulaciji in zelo omejenim možnostim nagrajevanja po uspešnosti. Tretji primer je dvojno vodenje. V državni upravi poskušajo ločiti politično in strokovno delo. Zaradi tega se vzpostavlja dvojno vodenje: politično in strokovno, prvo vodi državni sekretar, drugo direktor. Ta koncept dvojnega vodenja se prenaša tudi na javni sektor zdravstva in visokega šolstva, kjer se ločuje strokovno in finančno-poslovno vodenje. V

zdravstvu to že velja, za visoko šolstva pa ga ponuja Resolucija o nacionalnem programu visokega šolstva Republike Slovenije (ReNPVS 2007) in osnutek predloga zakona o visokem šolstvu in raziskovalno-razvojni dejavnosti iz aprila 2007.

Koncept širitve načel državne uprave (centralizirana javna naročila, javni uslužbenec, dvojno vodenje) na zdravstvo in visoko šolstvo spravlja javni sektor v neenakopraven položaj, ko mora konkurirati z zasebnim sektorjem v vse bolj tržnem okolju.

Koncepti javnih naročil in javnih uslužbencev so ustrezni za državno upravo, ki je po naravi stvari v monoplnem položaju pri izvajanju svojih nalog. Do določene mere je lahko uporaben tudi za javni sektor dokler je v celoti državno financiran in dokler je celotna proizvodnja javnih storitev v državnih (javnih) organizacijah. Kakor hitro pa začnemo uvajati v javni sistem konkurenco med izvajalci znotraj javnega sektorja, ko začnemo uvajati elemente tržnega gospodarstva, predvsem pa, ko začnemo uvajati konkurenco s strani zasebnega sektorja, ki je povsem drugače organiziran, postane prenašanje vzorca državne uprave na tak javni sektor neustrezen.

Če se zasebnemu sektorju omogoča, se ga spodbuja in celo finančno podpira, da konkurira javnemu sektorju, potem je treba tudi organizacijam javnega sektorja omogočiti, da konkurirajo med seboj in z zasebnimi organizacijami. Zato je treba javni sektor reorganizirati, da se usposobi za konkurenco. Prvi pogoj za to je, da se ga osvobodi spon, ki mu jih nastavlja stroga in toga birokracija po vzgledu delovanja državne uprave. Javni sektor visokega šolstva pa tudi zdravstva je treba odpreti, ne pa zapreti v zidove državne uprave.

6.3. Stoodstotno javno financiranje zasebnega sektorja na področju visokega šolstva

Zanimiv poskus izboljšanja učinkovitosti visokega šolstva je izvajanje načela, da javni denar spremlja študenta ne glede na to, ali študira v zasebnem in javnem sektorju. Podobno velja za zdravstvo: pacient lahko izbira med zasebnim in javnim sektorjem. V primeru da država financira tudi zasebni sektor stoodstotno, to pomeni, da zasebni sektor ne vplaga svojih sredstev v to dejavnost. Njegov morebitni predhodni vložek mu država vrne skozi polno ceno storitve, ki zajema tako amortizacijo sredstev, vse fiksne in variabilne stroške. Vprašanje je, zakaj naj bi zasebni sektor bolje uporabljal javna sredstva kot javni sektor? Možna sta dva razloga. Prvi razlog je, da zasebni sektor zna bolje upravljati z javnimi sredstvi. Ali je zasebni sektor boljši menedžer javnih sredstev? Standard stroškov postavlja javni sektor, ki je še vedno večinski sektor. Če zasebni sektor enako storitev opravi z manj kot povprečnimi stroški, bo ustvaril pozitivno razliko, ki ostane njemu. Ta stroškovna razlika bi lahko bila motivacija za še večjo »učinkovitost« zasebne proizvodnje. Javni sektor nima

te možnosti za dodatno motivacijo. Drugi razlog je ta, da storitev izobraževanja ni standardizirana glede kakovosti in tudi nadzora nad kakovostjo storitev še ni. Zaradi tega lahko zasebni sektor določen čas konkurira javnemu tudi z nižjo kakovostjo, ki pa ni vidna. Oba razloga za prednost zasebnega sektorja je stvar anomalije v oblikovanju mehanizmov alokacije virov.

Zasebni sektor bi imel dejansko prednost, če bi se vse bolj uveljavljali tržni vidik tako na področju proizvodnje, kot na področju financiranja in prodaje storitev. To bi zahtevala diferenciacija med uporabniki (kupci) visokošolskih storitev glede na njihovo učinkovito kupno moč. S tem bi se stopnja javne dobrine visokega izobraževanja zmanjšala. Visoko izobraževanje bi bilo manj javna dobrina in bolj zasebna in tržna dobrina. To bi zahtevalo oblikovanje novih mehanizmov alokacije virov.

Za učinkovitost je slabo, če nastajajo nove razmere in nove institucije, ki niso opremljene z ustreznimi ekonomskimi mehanizmi delovanja. Anomalija je, če lahko zasebni sektor črpa svojo korist iz neučinkovitosti javnega sektorja. Bolj učinkovit javni sektor bi silil tudi zasebni sektor v večjo učinkovitost.

8. SKLEP

Problematika strateških razvojnih vprašanj se je močno spremenila. V središču pozornosti so institucionalna vprašanja pravil igre, ki uravnavajo ekonomsko obnašanje. V zadnjem času to temo v ekonomski literaturi obravnavajo kot »oblikovanje mehanizmov« (angl. *mechanism design*). Ta vprašanja so običajno interdisciplinarna, s tem da so bili ekonomski vidiki zanemarjeni. Upoštevanje ekonomskih vidikov pa zahteva od ekonomistov, da na aplikativni ravni iščejo rešitve, ki niso preproste z vidika teorije. Preproste pa niso za to, ker niso čiste. Ponavadi je treba kombinirati rešitve, ki si nasprotujejo. V članku smo navedli nekaj primerov, kjer je nujno potrebno, da slovenska država oblikuje ustrezne mehanizme alokacije: velika podjetja, telekomunikacije, gospodarska infrastruktura, visoko šolstvo in zdravstvo. Na vseh teh področjih se dogajajo nove stvari, ki jih je treba opremiti z mehanizmi alokacije, ker samodejno delovanje ne daje najboljših rezultatov. Država nekaj poskuša, vendar nima dobre strokovne podpore ekonomistov. Namen članka je opozoriti ekonomiste, da posvetijo tem temam večjo pozornost, ker so ključnega pomena za gospodarski razvoj Slovenije.

LITERATURA

- Aghion, P.; Bloom, N.; Blundel, R.; Griffith, R.; Howit, P. (2005), "Competition and innovation: an inverted-U relationship," *Quarterly Journal of Economics*, 120(2): 701-728.
- Cowan, S. (2006), "Network regulation," *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 22(2): 248-259.
- European Commission (2006). The impact of ageing on public expenditure: projections for the EU25 Member States on pensions, health care, long-term care, education and unemployment transfers (2004-2050), *European Economy*, Special Report, št. 1/2006.
- Hausman, R., L. Pritchett, D. Rodrik (2005), "Growth accelerations," *Journal of Economic Growth*, 10: 303-329.
- Helm, D. (2006), "Regulatory reform, capture, and the regulatory burden," *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 22(2): 169-186.
- Hurwicz, L. (1973), "The design of mechanisms of resource allocation," *American Economic Review*, vol. 63(2): 1-30.
- Hurwicz, L., Schmeidler, D., Sonnenschein, H. (eds.) (1985). *Social goals and social organization. Essays in memory of Elisha Panzer*, Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D.C. (1994), "Economic performance through time," *American Economic Review*, vol. 84(3): 359-368.
- Okvir gospodarskih in socialnih reform za povečanje blaginje v Sloveniji. Ljubljana: Služba Vlade RS za razvoj, november 2005.
- Olson, M. Jr. (1996), "Distinguished lecture on economics in government. Big bills left on the sidewalk: Why some nations are rich, and others poor," *Journal of Economic Perspectives*, 10(2): 3-24.
- Resolucija o prometni politiki Republike Slovenije (RePPRS), Ljubljana: Uradni list RS, št. 58 (6. 6. 2006).
- Resolucija o nacionalnem programu visokega šolstva Republike Slovenije 2007-2010 (ReNPVS). Ljubljana: Uradni list RS, št. 94, (16. 10. 2007).
- Rodrik, D. (2006), "Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform," *Journal of Economic Literature* 44(december): 973-987.
- Senjur, M. (2002). *Razvojna ekonomika. Teorije in politike gospodarske rasti in razvoja*. Ljubljana: Založništvo Ekonomske fakultete.
- Senjur, M. (2007), "Razvojna politika in razvojni klubi v Evropi," *Teorija in praksa*, 44(1-2): 298-316.
- Timmer, M.C., B. van Ark (2005), "Does information and communication technology drive EU-US productivity growth differentials?" *Oxford Economic Papers*, vol. 57(4): 693-716.

dr. Lojze Sočan, red. prof.

Fakulteta za družbene vede

Univerza v Ljubljani

RAZVOJNE MOŽNOSTI SLOVENIJE V EU IN V GLOBALNEM RAZVOJU

Development Options of the EU and Slovenia in the Global Economy

1. UVOD

V Sloveniji ne skrivamo ambicij o dohitevanju povprečne razvitosti EU (kar pri 27 zelo različno razvitih članicah sploh nijasen kriterij), prav tako ne skrivamo, da bi radi v obdobju manj kot ene generacije dohiteli visoko razvite družbe. V teh pogledih vodijo politiki, veliko pa ne zaostaja tudi stroka. Najbolj previdni so pri tem izkušeni podjetniki, ki so najboljša priča, kaj se dogaja v sedanjem neizprosno globalnem razvojnem okolju. Zato v uvodnem delu svoje razprave postavljam tem ambicijam ogledalo sodobnega globalnega razvoja, opozarjam na velike razlike v konceptih razvoja in strateških ciljih med skupinami članic EU, ki so do sedaj dokaj dobro uveljavile norme notranjega trga EU oziroma globalno odprtost in konkurenčnost.

Prvi naš problem pri razumevanju sodobnega razvoja v svetu, v EU in pri nas je presoja razvojne uspešnosti, ki se pri politiki in večini stroke nanaša predvsem na sistemske, makroekonomske in tržne norme notranjega trga EU ter na konvergenčne kriterije za uvedbo evra. Pri tem pa zanemarjajo v prvi vrsti vlogo in pomen institucionalne infrastrukture v sodobnem razvoju. Prav od strukture institucij v državi in regijah je v pogojih odprtosti in konkurenčnosti odločilno odvisna podpora uveljavljanju znanja, tehnološkega razvoja ter okolja za inovacije v gospodarstvu, javnem sektorju in na vseh ravneh uprave, torej na ravni 100-odstotnega ustvarjanja BDP. Prav učinkovita struktura institucij je v nekaterih članicah EU, še posebno v družbah konsenza, med katere se uvrščajo skandinavske države, do Avstrije, Irske in Švice, omogočila, da so s politikami, ukrepi in sofinanciranjem krepitve znanja, tehnološkega razvoja in inovacij pripeljale že skoraj 85 odstotkov potencialov v gospodarstvu, javnem sektorju in upravi do vrhunske konkurenčnosti in razvojne učinkovitosti. V teh državah je samo okrog 10 odstotkov potencialov s konceptualnimi, menedžerskimi, finančnimi, tehnološkimi, kadrovskimi, programskimi in drugimi problemi, medtem ko okrog 5 odstotkov po naravni poti odmira (predvsem Finska, Švedska, Irska, »Zahodna« Nemčija, Danska, Švica). Te države vse bolj uveljavljajo vrednote in politike gospodarstva in družbe znanja. Zato je v teh državah odprtost in konkurenčnost osnovni pogoj za sodobni razvoj, medtem ko vsebinsko kvalitativne in strukturne preнове gospodarstva in družbe izvajajo preko učinkovite institucionalne infrastrukture.

Vse več vodilnih svetovnih razvojnikov (npr. Thurow) zatrjuje, da bi bil razviti svet veliko bolj konkurenčno prodoren ter razvojno zdrav in varen s skandinavsko institucionalno infrastrukturo. Kitajska je v Šangaju ustanovila »skandinavski center«, saj je prepričana, da jim ameriški koncept razvoja ne odgovarja, da si z večino konceptov drugih evropskih držav ne bo mogla bistveno pomagati, medtem ko imajo skandinavske države »najboljši in razvojno najuspešnejši socializem«.

Naš velik razvojni problem je še vedno šibka struktura gospodarstva z le okrog 50 odstotki globalno uspešnih potencialov, z okrog 35 odstotki potencialov z različnimi razvojnimi težavami in potrebo po razvojni pomoči pri kva-

Izvleček

UDK: 339.92/.94:001.895(4:497.4)

V razpravi najprej izpostavljam evolucijo sodobnih razvojnih sistemov, s posebnim poudarkom na začetke prehoda od globalizacije v gospodarstvo in družbo znanja. V tej luči obravnavamo nadaljevanje procesa nastajanja Nove Evrope (EGS/EU do uvedbe notranjega trga in evra) v Starem svetu ter ocenjujem nevarnost današnjega zastarevanja večine EU (razen družb konsenza) za njen razvoj v vse bolj dinamičnem Novem svetu. V teh pogojih bo Slovenija lahko dosegala globalno konkurenčnost ter dohitevala visoko razvite članice EU predvsem z nadgradnjo sedanjih pretežno lastninskih povezav s tehnološko-inovacijskimi povezavami in mrežami znanja med gospodarstvom, univerzo, inštituti in celotno družbo na domači in globalni ravni.

Ključne besede: razvojni sistemi, globalizacija, razvojno dohitevanje, gospodarstvo in družba znanja, tehnološki razvoj, inovativnost, governance

Abstract

UDC: 339.92/.94:001.895(4:497.4)

The paper elaborates on the contemporary evolution of world development systems, paying particular attention to the emerging transition from globalisation towards a knowledge-based economy and society with sustainable development. In this context the long-term evolution of the EEC - EU, up to the single market and the euro, might be defined as the creation of a New (changing) Europe in an Old (static) World. On the contrary, we are witnessing now an ageing process of the majority of the EU (except the consensus societies) in a dynamically changing New World. In order to catch up with advanced societies, Slovenia is facing an upgrading process of its present "ownership capitalism" with domestic and global technological and innovative networks.

Key words: Developmental systems, globalization, catching-up, knowledge-based economy and society, technological development, innovativeness, governance

JEL: O31, F15

litativni prenovi ter okrog 15 odstotki potencialov brez možnosti za samostojno prenovu oziroma v odmiranju. V neuspešni polovici te strukture je tudi okrog 12.000 podjetij z izgubami in več kot 80.000 zaposlenih v teh podjetjih; večina teh spada v skupino z nad 150.000 aktivnega prebivalstva z nedokončano ali končano samo osnovno šolo. Če k temu dodamo še brezposelne, nizko raven usposabljanja zaposlenih in brezposelnih ter nizko mobilnost dela in kapitala pri nas, ugotavljamo še vedno dokaj nizko raven zaposljivosti v slovenskem gospodarstvu. Boljše stanje je v javnem sektorju zaradi višje usposobljenosti kadrov, pa tudi višje zaščite pred tujo konkurenco. Javna uprava razpolaga z boljšo strukturo kadrov, vendar je njen razvojni koncept razvojno zastarel in izredno problematičen. Tudi Slovenija bo končno morala čim prej spremeniti svoj dosedanji koncept razvoja »razmeroma pridnega učenca EU« pri uvajanju sistemskih, makroekonomskih in tržnih norm notranjega trga EU (Maastricht 1992), vključno z uvedbo evra. Večino teh norm in ukrepov, vključno z valutno suverenostjo prenaša na EU. Ob nadaljnjem poglobljanju svoje globalne odprtosti in konkurenčnosti bo morala pospešeno razvijati strukturo institucij za uspešno povečevanje in prenos znanja ter krepitev svoje tehnološko-inovacijske, gospodarske, družbenopolitične, okoljske in kulturne identitete v okviru članic EU in širšega globalnega okolja.

Da je razvojni problem še večji, sta se sedanja vlada in parlament praktično poistovetila s fazo preživelega lastninskega kapitalizma v naši državi. Namesto, da bi bila KAD in SOD v zadnjem desetletju osnovna vzvoda za uspešno tehnološko - inovacijsko prenovu vsega gospodarstva in javnega sektorja, kot so to uspešno delale podobne institucije na Irskem oziroma razvojni grozdi na Finskem, sta bila, in sta v sedanji vladi še posebno, nosilca bohotenja lastninskih povezav. Zato te povezave niso le ena od osnov za oblikovanje poslovne moči, ampak postajajo vse bolj tudi vzvod za krepitev sedanje oziroma potencialne politične moči, osnova za zagotavljanje financiranja državnega proračuna in osebnega bogatenja ter s tem razdvajanja naroda na zelo bogate in revne. Prav to je najhujši strup za socialno kohezijo, ki je osnova za razvojno sporazumevanje družbenih partnerjev pri prehodu v gospodarstvo in družbo znanja. S tem gradimo kapitalizem nekdanjega razvitega sveta, ZDA, Evrope in Japonske v prvi polovici 20. stoletja in v Evropi še do sedemdesetih let, v obliki nastajanja »nacionalnih šampionov«. Tak kapitalizem v principu zavrača nujne razvojne sporazume družbenih partnerjev za prenovu podjetij in institucij na osnovi tehnološko-inovacijskih povezav na domačem, evropskem in globalnem trgu. Prav spodbujanje tehnološko-inovacijskih strateških povezav vodi gospodarstva in družbe v zmagovalno sposobnost (angl. *winning performance*) z rastočo konkurenčnostjo na domačem in globalnem trgu. Še večji korak naprej, ki pa ga omogoča predvsem ustrezna institucionalna infrastruktura razvojno vodilnih držav in regij, lahko pa bi v teh prizadevanjih imele pomembnejšo vlogo tudi institucije EU, vodi v izobilje znanja narodov in vsega prebivalstva ter v visoko stopnjo zaposljivosti (npr. prožna varnost

(angl. *flexicurity*) v državah konsenza). Taka prizadevanja oblasti ter institucij države in regij pa ob visoki stopnji razvojnega soglasja družbenih partnerjev peljejo te družbe v zmagovalno kulturo (angl. *winning culture*) z vrhunsko sposobnostjo obvladovanja sodobnih tehnologij (npr. High Technology Finland 2007), do vsesplošnih inovacij v gospodarstvu, javnem sektorju in upravi ter do vodilnega položaja takih držav v sodobnem globalnem razvoju. Taka vizija prehoda Slovenije v gospodarstvo in družbo znanja pa je bila za dosedanjo in sedanjo oblast nepojmljiv in tudi nezaželen futurizem.

V razpravi zato najprej izpostavljam evolucijo razvojnih sistemov v sodobnem svetovnem tehnološkem, gospodarskem in družbenem razvoju ter zelo različno uspešnost posameznih skupin držav znotraj in izven EU pri srečevanju s pomembnimi svetovnimi razvojnimi izzivi sedanjega časa. Nato obravnavam dolgoročno razvojno okolje v EU, od t. i. »nastajanja Nove Evrope v Starem svetu, to je do oblikovanja notranjega trga EU in uvedbe evra, do sedanjega zastarevanja večine EU in EFTA, razen družb konsenza, v hitrospreminjajočem se Novem svetu« (Sočan 2006). Vizija EU, glede na njeno nebogljenost pri uvajanju norm gospodarstva in družbe znanja v tej luči ni obetavna. Zato tudi EU kot celota, razen za področje norm notranjega trga in uvedbe evra ne more biti dober zgled razvoju Slovenije, še posebno pa ne pri njenih ambicijah o razvojnem dohitevanju. So pa zato zgledi družb konsenza, kot to poudarjamo že vsaj deseti let, vredni temeljitega proučevanja ter učenja na primerih dobre prakse teh članic EU.

2. EVOLUCIJA RAZVOJNIH SISTEMOV

Grafikon 1 prikazuje prehod iz intervencionizma preko globalizacije v gospodarstvo in družbo znanja. V intervencionizmu, vodilnem sistemu dvajsetega stoletja, je država odločilno vplivala na tehnološki, ekonomski in družbeni razvoj s ciljem dosežati visoko stopnjo suverenosti in moči ter ugoden položaj v svetu. Globalizacija se je uveljavila v zadnjih par desetletjih in temelji na vzvodih kot so interes kapitala za odpravo preprek pretoku blaga, storitev, kapitala in tehnologije in za širitev nacionalnih trgov v globalni trg ter vse hitrejši razvoj tehnologij, še posebno informacijskih. V sedanjem času so že jasno vidne zasnove gospodarstev in družb znanja (daljnovidna opredelitev lizbonske strategije iz leta 2000) oziroma družb konsenza z vse bolj značilnimi lastnostmi trajnostnega razvoja. Ta razvojni sistem temelji na nadgradnji globalizacije z vzvodi institucij države in regij za spodbujanje celovitega znanja državljanov, podjetij in institucij, za krepitev visoke stopnje zaposljivosti prebivalstva, za uspešno obvladovanje sodobnih tehnologij ter za omogočanje vsesplošne inovativnosti na celotnem področju ustvarjanja BDP ter z značilnim sprejemanjem razvojnih odločitev s konsenzom družbenih partnerjev. Že dosedanje ocene razvojne konkurenčnosti (IMD, WEF ...) uvrščajo praktično vse te družbe v prvo četrtino razvojno najbolj konkurenčnih držav sodobnega sveta.

Globalizacija kot vodilni razvojni sistem sedanjega časa zagotavlja do sedaj najmogočnejšo gospodarsko rast večine sveta, hkrati pa s finančnim in tržnim fundamentalizmom, povečevanjem socialne in informacijske izločenosti večine svetovnega prebivalstva ter s pospešenim uničevanjem okolja vse bolj ogroža prihodnji razvoj civilizacij tega sveta. Zato koncept razvoja gospodarstev in družb znanja z uveljavljanjem trajnostnega razvoja ponuja rešitev vse hujših problemov globalizacije, tako na regionalni ravni kot na ravni držav in globalni ravni. Posegi za sanacijo posledic globalizacije so tehnološko, gospodarsko, družbeno in politično tako zahtevni, da jih ne bo mogoče razreševati brez visoke ravni konsenza na vseh ravneh sprejemanja razvojnih odločitev - od lokalne do globalne.

Globalizacija se je uveljavila z dominacijo informacijsko-komunikacijskih tehnologij - IKT (Friedman 2006). Njihov vpliv na konkurenčnost podjetij, regij, držav in širših območij ali integracij se kaže ne le v povečevanju produktivnosti in učinkovitosti v gospodarskih dejavnostih z okrog 1/3 ustvarjenega BDP, ampak tudi, in to vse bolj, na področju javnega sektorja in celotne piramide upravnih služb, v katerih sodobne družbe ustvarjajo preostali 2/3 vsega BDP. Prav zagotavljanje osnov za večjo učinkovitost pri celotnem ustvarjanju BDP pa je izredno pomembno za proces uveljavljanja gospodarstva in družbe znanja. Na tem področju lahko zaznamo dve osnovni razvojni usmeritvi:

Prvi pristop lahko poimenujemo ameriški pristop in temelji na vrhunskem znanju elitnih univerz in inštitutov, povezanem z interesi kapitala za obvladovanje čim širšega območja globalnega trga. Tovrstna prevlada informacijskih tehnologij se širi v ZDA ter vse bolj v razvojno dinamične in obetavne azijske države, od razvitih azijskih tigrov, kot so to Japonska, Singapur in Tajvan, pa do Kitajske in Indije (Making IT, Rowen idr., Stanford University, 2007).

Drugi pristop, globalno sicer še manj uveljavljen, pa bi lahko poimenovali razvojni pristop evropskih in drugih družb konsenza. Le-ta temelji na trajnem in izredno velikem vlaganju v celovito znanje, saj je v ta proces vključen največji možni delež prebivalstva teh držav in njihovih regij. Prav celovito znanje zagotavlja tem družbah nadpovprečno visoko stopnjo zaposljivosti, ob nadpovprečnem vlaganju v raziskave in razvoj pa tudi sposobnost za obvladovanje IKT in drugih sodobnih tehnologij na vseh področjih gospodarstva, javnega sektorja in upravnih služb. S tem ko te družbe razvijajo vrhunske inovacijske sisteme, trajno povezujejo univerze, inštitute in uporabnike znanja (gospodarstvo, javni sektor, upravo) ter z množico vse zahtevnejših projektov še spodbujajo okolje za množično inovativnost v teh družbah. Ta pristop je še posebej obetaven za družbe z visoko ravnijo socialne kohezije in vrhunske usposobljenosti večine prebivalcev posameznih regij in držav. Visoka stopnja ozaveščenosti večine prebivalstva ustvarja pogoje za uveljavljanje trajnostnega razvoja doma in vse bolj tudi v svetu ob istočasni visoki stopnji razvojne varnosti teh držav v globalnem gospodarstvu.

3. EVOLUCIJA RAZVOJNEGA OKOLJA V EU

Naša definicija o dosedanjem dolgoročnem razvoju in viziji te integracije je naslednja:

V prvih petdesetih letih razvoja EGS oz. EU (do uvedbe notranjega trga in evra) je nastajala Nova Evropa v starem svetu, medtem ko gre danes za zastarevanje večine EU, razen družb konsenza, v Novem (hitro spreminjajočem se) svetu. V obdobju do Maastrichta je šlo za preobrazbo vodilnih podjetij od »nacionalnih« v »evropske šampione«, po uvedbi notranjega trga in z uveljavljanjem globalizacije pa vse bolj tudi za izoblikovanje »globalnih šampionov«, grozdov, tehnoloških in poslovnih mrež, ob izjemnem porastu neposrednih tujih naložb. V tem obdobju je mogoče izpostaviti naslednje vidnejše procese:

Z uvedbo notranjega trga in evra so se v EU močneje izrazili glavni vzvodi globalizacije - kapital, trg ter informacijske in druge sodobne tehnologije.

Glede na to, da ima EU položaj supersile v svetovni trgovini in gospodarskem potencialu, dela veliko strateško napako, ker agresivneje ne uveljavlja evra kot vodilne svetovne valute.

Večina EU, razen družb konsenza, še posebno pa južna Evropa in nove članice, zaostaja v uveljavljanju vzvodov lizbonske strategije za prehod v gospodarstvo in družbo znanja. Gre predvsem za premajhna vlaganja v celostno znanje narodov (izobraževanje, usposabljanje, R&R, IKT) in njihovo višjo zaposljivost, kot tudi za izoblikovanje učinkovitih inovacijskih sistemov za povezovanje univerze, inštitutov in uporabnikov znanja ter za ustvarjanje inovacijskega razvojnega okolja za krepitev tehnološko-inovacijskih sinergij med infrastrukturo, gospodarstvom in državnimi institucijami. S tem trpi tehnološka in inovacijska sposobnost večine EU.

Posledica premajhnih vlaganj v znanje in spodbujanje inovacijskega razvojnega okolja, prenizke splošne naložbene sposobnosti, prevelikih vlaganj v »brezposelnost« in premajhnih vlaganj v krepitev zaposljivosti državljanov in ustvarjanje novih delovnih mest, je prepočasno prestrukturiranje večine EU. Gre za prepočasno opuščanje nekonkurenčnih in razvojno neobetavnih programov in delovnih mest ter prepočasno uvajanje delovnih mest z zahtevnejšim znanjem in tehnologijami. Tudi v tem pogledu so družbe konsenza pozitivna izjema. V teh državah je razmerje med globalno uspešnimi gospodarskimi potenciali ter potenciali z razvojnimi težavami oziroma potenciali v umiranju približno 85/10/5. Povprečje EU je okrog 70/20/10, slovensko povprečje okrog 50/35/15, medtem ko gospodarska struktura večine novih članic zaostaja tudi za Slovenijo. Na področju javnega sektorja in institucij države so razlike znotraj EU še večje. Brez izboljšanja gospodarske strukture in bistvenega porasta inovativnosti nima niti EU resnih možnosti, da bi za dalj časa zadržala pozicijo svetovne trgovinske in gospodarske supersile ter se uspešno širila, niti Slovenija ne možnosti za dohitevanje visoko razvitih družb!

Oceno zadržanja oziroma izboljšanja položaja EU kot globalne supersile danes ter v obdobju okrog ene generacije v prihodnje bo odločilno povezano z intenzivnostjo uveljavljanja norm gospodarstva in družbe znanja prenovljene lizbonske strategije. V tem pogledu ocenjujemo položaj EU v odnosu do pomembnih razvojnih območij sveta glede na intenzivno uveljavljanje lizbonske strategije oziroma njeno zanemarjanje. Prikaz v tabeli 1 zajema ocene na ekonomsko-finančnem področju, na tehnološko-inovacijskem področju, na področju družbenih, okoljskih in kulturnih (civilizacijskih) norm ter na področju upravljanja družbe in vodenja gospodarstva (angl. *governance*), s posebnim poudarkom na izgradnji institucionalne infrastrukture na ravni EU, držav članic ter njihovih regij (tabela 1).

Ocena razvojnih gibanj in položaja EU v prihodnjem dolgoročnem obdobju (tabela 1) omogoča naslednjo tezo: EU si bo v prihodnjem dolgoročnem obdobju z ustrezno institucionalno infrastrukturo zagotovila položaj svetovne supersile ter s tem osnove za nadaljnjo uspešno širitev, ter razvojno moč za uvajanje trajnostnega razvoja znotraj EU in v svetu, predvsem z nadgradnjo že doseženega notranjega trga in evra, z uveljavitvijo vodilnega položaja na področju ekonomsko-finančnih, še posebno tehnološko-inovacijskih, kot tudi družbenih, okoljskih in kulturnih norm gospodarstva in družbe znanja.

Na neustrezno raven institucionalne infrastrukture celotne EU ter politik nekaterih vodilnih članic opozarjata nedavni vrhunski srečanja v Luksemburgu in Veliki Britaniji. Na njih sta predsednika Francije in Velike Britanije brezobzirno priborila pomemben obseg kmetijskih subvencij svojim državam. Pri tem je treba upoštevati, da horizont kmetijskih subvencij sega v zgodnja šestdeseta leta prejšnjega stoletja, s ciljem odpraviti veliko prehransko odvisnost Zahodne Evrope. Pri tem sta predsednika v znatni meri pomendrala prizadevanja večine članic za uveljavljanje norm gospodarstva in družbe znanja, še posebno vlaganja v raziskave in tehnološki razvoj, s horizontom 2010 in daleč v prihodnost.

4. UPRAVLJANJE DRUŽBE IN VODENJE GOSPODARSTVA ZA PREHOD MED VISOKO RAZVITE DRUŽBE

Poglobljena stroka in razgledani politiki večkrat poudarjajo, da je za prehod v gospodarstvo in družbo znanja in obvladovanje trajnostnega razvoja najprimernejša institucionalna infrastruktura skandinavskih držav. Vse bolj uveljavljeno postaja tudi stališče, da bo prehod od globalizacije v gospodarstvo in družbo znanja bistveno zahtevnejši proces kot je bil dosednji prehod od odločilne intervencije države na področju krepiteve tehnološke, ekonomske in družbene suverenosti v uveljavljanje norm odprtosti in konkurenčnosti sedanje globalizacije. Tudi statistika jasno kaže, da so države z vse bolj značilnim gospodarstvom in družbo znanja in trajnostnim razvojem še redke izjeme v svetovnem razvojnem okolju. Njihova temeljna razvojna sposobnost je prav v tem, da struktura institucij teh držav in njihovih regij pospešeno ustvarja izobilje celovitega znanja, ki ga z ustreznimi inovacijskimi razvojnim okoljem ter z ustreznimi inovacijskimi sistemi pretvarjajo v visoko stopnjo zaposljivosti praktično vsega prebivalstva, v obvladovanje in razvijanje informacijskih in drugih sodobnih tehnologij, do množičnih inovacij v gospodarstvu, javnem sektorju in upravi, s čimer omogočajo visoko stopnjo konkurenčnosti svojih proizvodov in storitev ter visoko stopnjo razvojne varnosti svojih držav in regij v vse zahtevnejšem globalnem gospodarstvu. Tako upravljanje družbe in vodenje gospodarstva zahteva ne le nov razvojni koncept nadgraditve globalizacije z znanjem, inovativnostjo ter visoko stopnjo razvojnega soglasja družbenih partnerjev pri sprejemanju razvojnih odločitev, ampak tudi novo vsebino upravljanja družbe in vodenja gospodarstva. Le-ta temelji predvsem na novih družbenih in razvojnih vrednotah ter odločilni vlogi proaktivnih politik za kvalitativno preobrazbo gospodarstva in družbe. Vse to bo za uspešen prehod med visoko razvite družbe veljalo tudi za Slovenijo (tabela 2).

Glede na dosedanjo razvojno prakso držav, ki so vodilne v globalnem razvoju, pomeni, da je treba v pogojih globali-

Tabela 1: Ocena razvojnega položaja EU v svetu danes (2007) in v prihodnjem dolgoročnem obdobju (2010+) glede na uveljavljanje lizbonske strategije (5 točk predstavlja največjo moč, 1 točka najmanjšo moč)

Država/Integracija	Vzводи globalne razvojne moči 2006 in 2010+						Potencialna sprememba
	Ekonomski in finančni	Tehnološki in inovativni	Družbeni, okoljski in kulturni	Upravljanje družbe in vodenje gospod.	Skupaj		
					2007	2010+	
EU (z uresničitvijo ciljev lizbonske strategije)	4 / 4	3,5 / 4,5	4 / 4,5	3,5 / 4	15	17	+2,0
EU (če ne uresniči glavnih ciljev lizbonske strategije)	4 / 3,5	3,5 / 3,5	4 / 3,5	3,5 / 3	15	13,5	-1,5
ZDA (s sedanjim razvojnim konceptom)	4,5 / 3,5	5 / 5	3,5 / 3,5	3,5 / 3,5	16,5	15,5	-1,0
Kitajska	3 / 4	2,5 / 3,5	2 / 2,5	3 / 3,5	10,5	13,5	+3,0
Azijski tigri in Japonska	3 / 3,5	3 / 3,5	2,5 / 3,5	3 / 3,5	11,5	14	+2,5
Indija	2 / 3	2 / 3	2 / 2,5	3 / 3,5	9	12	+3,0
Latinska Amerika	2 / 2,5	1,5 / 2	2 / 2,5	2 / 2,5	7,5	9,5	+2,0

Vir: Avtorjeva ocena na podlagi rezultatov projekta STR in osnovnih podatkov IMD in WEF (2007).

zacije »delati prave stvari pravilno« v dolgoročnem obdobju: Npr. Irska je realizirala šest triletnih sporazumov družbenih partnerjev o kvalitativni razvojni preobrazbi gospodarstva in družbe te države z odločilnim vključevanjem neposrednih tujih naložb; finski razvojni grozdi s strateškim pogledom do 20 let v prihodnost pa temeljijo predvsem na vgraditvi znanja, tehnološkega razvoja in inovativnosti kot osnove za prehod med razvite družbe. In drugo, vsaj v Sloveniji in drugih tranzicijskih državah je prehod v odprtost in konkurenčnost globalizacije temeljil predvsem na uvajanju lastninskega kapitalizma (privatizacije) ter nevtralnih politik - sistemskih, makroekonomskih in tržnih norm notranjega trga EU. V tem procesu so bile razmeroma zanemarljive norme sodobnih družb, kot so vključevanje v poslovne, tehnološko-inovacijske in druge mreže sodelovanja v EU in v globalnem gospodarstvu, ostajale so v veljavi mnoge preživele politike za ohranjanje obstoječega stanja, in le v najmanjši meri so se uvajale proaktivne politike ustvarjanja institucij in znanja za prehod v visoko razvito družbo (npr. informacijski sistem Estonije).

Zato lahko ugotavljamo, da se bo moralo upravljati družbe in vodenje gospodarstva v Sloveniji (in drugih podobno razvitih držav), če bo hotela med visoko razvita gospodarstva in družbe znanja, čim prej in v temelju spremeniti (grafikon 2): Vlade in parlament ter drugi družbeni partnerji bodo morali osnovno pozornost posvetiti celovitemu uvajanju proaktivnih politik ter novih vrednot gospodarstva in družbe znanja. Še naprej bo treba posvečati veliko pozornost nevtralnimi politikami odprtosti in konkurenčnosti (sedanja inflacija Slovenije je tipičen primer za-

nemarjanja teh kriterijev), več pozornosti pa posvetiti tudi opuščanju preživelih politik zapiranja pred vplivi globalizacije na eni strani ter spodbujanju vključevanja gospodarstva in drugih aktivnosti države in regij v globalne poslovne, tehnološke in druge mreže sodelovanja. Tabela 2 prikazuje oceno strukture in kakovosti upravljanja družbe in vodenja gospodarstva v štirih skupinah držav EU, pri azijskih tigrih ter v ZDA in Rusiji. Ocena za Slovenijo je praktično skladna s skupino novih članic EU; za pol odstotne točke je višja le na področju nevtralnih politik zaradi uvedbe evra.

Čim bolj temeljita bo sprememba koncepta razvoja Slovenije, od zgoj učenca EU pri uvajanju odprtosti in konkurenčnosti, do samostojnega izgrajevanja lastne identitete gospodarstva in družbe znanja po svoji meri, in čim bolj se bo strukturalno in kvalitativno preobrazil njen dosedanji način upravljanja in vodenja, tem večja bo možnost za prehod Slovenije med visoko razvite družbe konsenza približno v obdobju ene generacije. S tem bi Slovenija postajala eden od vlečnih konjev EU in prispevala svoj delež, da bi EU ostala in celo okrepila svoj položaj globalne ekonomsko-finančne, tehnološko-inovacijske ter družbene, okoljske in civilizacijske supersile s sodobnim upravljanjem družbe in gospodarstva ter sposobnostjo za nadaljnje širitve (tabela 1). Nadaljevanje dosedanjega načina upravljanja in vodenja s poudarkom samo na uveljavljanju odprtosti in konkurenčnosti ter lastninskega kapitalizma bo ne glede na hitrejšo gospodarsko rast od povprečja EU, vendar podpovprečno rast v okviru novih članic v obdobju 2000-2006, našo državo še vedno uvrščalo med razvojne cokle znotraj EU in v sodobnem svetu.

Tabela 2: Upravljanje družbe in vodenje gospodarstva v razvojno različnih skupinah držav po področjih ukrepanja
Legenda: CS - družbe konsenza, WS - družbe blaginje, SEC - južnoevropske države, CEB - srednjeevropske in baltske države, AT - azijski tigri, US - ZDA, RU - Ruska federacija

Področje	Vsebina	CS	WS	SEC	CEB	AT	US	RU
Uvajanje novih razvojnih paradig in vrednot	konsenz, socialna kohezija, izvirno inovacijsko razvojno okolje, razvojna konkurenčnost, preglednost, zaposljivost celotnega prebivalstva, znanje kot osnova razvoja ...	5,0	4,0	2,5	2,5	3,0	4,0	2,5
Upoštevanje sodobnih razvojnih vzvodov globalnega gospodarstva	razvojna sposobnost političnega menedžmenta (angl. <i>governmental capability</i>), vključitev podjetij v globalne poslovne mreže, razvojno zasnovane regije, vloga podjetništva ...	5,0	4,5	3,0	2,5	4,0	5,0	2,5
Opuščanje preživelih razvojnih politik	dopuščanje previsoke stopnje sive ekonomije, previsokega deleža slabo upravljane državne lastnine, količinskih trgovinskih omejitev in kmetijskih subvencij, subvencijskih transferov za pokrivanje izgub neobetavnih programov .	5,0	3,5	3,0	2,5	3,5	4,5	2,5
Ohranjanje nevtralnih politik	usklajenost z EU pri ohranjanju nevtralnih politik sistemskih, makroekonomskih in tržnih norm ter reform za stabilizacijo, odpiranje in konkurenčnost gospodarstva in države	5,0	4,0	3,0	3,0	4,0	3,5	2,5
Pospešeno uveljavljanje izvirnih proaktivnih politik	ustvarjanje zdravih pogojev za krepitev znanja, tehnološki razvoj, inovativno okolje, konsenz, sinergija delovanja institucionalne infrastrukture, sinergija podjetniških, infrastrukturnih in državnih prizadevanj za strukturalno prenavo podjetij, spodbudno okolje za naložbe, stalne reforme in davčne politike za zagotavljanje "vitke" države, podjetij in posameznikov	5,0	3,5	2,5	2,5	3,5	4,5	2,5

Vir: Avtorjeva ocena na podlagi rezultatov projekta STR (2005).

5. MOŽNOSTI ZA PREBOJ SLOVENIJE MED VISOKO RAZVITE DRUŽBE

5.1. Nekateri globalni razvojni izzivi in Slovenija - kaj kažejo statistike

Oglejmo si nekatere globalne razvojne izzive na osnovi ugotovitev projekta Simulacije trajnostnega razvoja.

Na področju norm notranjega trga EU oziroma globalne odprtosti in konkurenčnosti je Slovenija že nadpovprečno uspešna. Bistveno sicer še zaostaja za vsemi družbami konsenza, za večino azijskih tigrov pa tudi za velikimi članicami družbe blaginje v EU. Kljub temu da je med boljšimi novimi članicami, so njeni problemi na tem področju predvsem prepočasno uvajanje pravnih norm EU, previsok delež sive ekonomije (okrog 20 odstotkov BDP), previsok delež državnega lastništva v podjetjih in institucijah, nepreglednost javnih naročil, previsoka inflacija v zadnjem času ipd. (grafikon 3).

Slovenija zelo zaostaja za večino članic EU na področju inovativnosti in še bolj v svetu (grafikon 4). Daleč pred njo so družbe konsenza, ZDA in Japonska, vsi azijski tigri in razvite države blaginje, pa tudi Indija in še nekatere države v razvoju. To je temeljno razvojno zaostajanje Slovenije v primerjavi z EU in svetom, in je posledica dosedanjega razvojnega koncepta »lastninskega kapitalizma«, ki ga sedanja vlada še utrjuje.

Podobno stanje je tudi na področju strukturne prenove gospodarstva, kjer imajo prav zaradi visoke stopnje inovativnosti vodilni položaj ZDA in Japonska, družbe konsenza ter razvite družbe blaginje znotraj EU in razvitejši azijski tigri. Prav hitro izboljševanje kakovosti in konkurenčnosti gospodarske strukture ter ustvarjanje pogojev za naraščanje inovativnosti v vseh gospodarskih in družbenih dejavnostih, sta temeljni osnovi za rast dodane vrednosti na zaposlenega in za prehod med visoko razvite družbe (grafikon 5).

Zelo resnoje tudi zaostajanje Slovenije za razvitim svetom pri izgrajevanju sodobne institucionalne infrastrukture države in regij (Simulacije trajnostnega razvoja, Poročilo št. 3, Sočan, FDV 2003), kojih še ni in bodo napačno postavljene. Prav institucije za kvalitativno prenovo gospodarstva in družbe, vključno z učinkovitim inovacijskim sistemom, so osnova za učinkovito usmerjanje Slovenije v gospodarstvo in družbo znanja. Strateški cilji daleč presegajo mandatna obdobja posameznih vlad in jih razvojno najuspešnejše družbe vse bolj sprejemajo s konsenzom družbenih partnerjev. Velika škoda je, da je sedanja koalicija z nepopustljivim zagovarjanjem koncepta »lastninskega kapitalizma« praktično onemogočila izredno pobudo sicer ustanovljene »partnerstva za razvoj« (grafikon 6).

Položaj Slovenije ni posebno ugoden niti na področju energetske intenzivnosti (poraba energije na enoto BDP). Res da je daleč najboljša med novimi članicami EU, vendar pa zaostaja za vsem razvitim svetom, še posebno za družbami konsenza (grafikon 7).

5.2. Sedanja praksa Slovenije: trdno na okopih lastninskega kapitalizma

Za preboj Slovenije med visoko razvita GDZ je najbolj kritično njeno zaostajanje za visoko razvitimi družbami konsenza, in sicer predvsem na področju kakovosti upravljanja družbe in vodenja gospodarstva. To še posebno negativno vpliva na prepočasno strukturno prenovo celotnega gospodarstva in infrastrukture, na tehnološko-inovacijsko zaostajanje, kot tudi na slabšanje osnov za razvijanje vrednot in politik sodobnega gospodarstva in družbe znanja. Poglejmo si nekaj značilnosti na tem področju.

Slovenija je v tranziciji dosegla razmeroma dobre razvojne dosežke, tudi zaradi dolgoročnega stika gospodarstva s sodobnimi tehnologijami, saj je na primer v osemdesetih letih z okrog 8 odstotki prebivalstva in 18 odstotki BDP, dosegala eno tretjino vsega izvoza nekdanje skupne države na zahtevne »konvertibilne« trge. Zato je razvojno zelo neobetavno, da sedanja vlada in parlament tako podpirata prav preživeli lastninski kapitalizem, ki v zadnjem letu dosega dimenzije tajkunizacije. Osnovo za ta proces je dala že nerazvojna vloga pidov, še posebno vodilnih KAD in SOD, od vsega začetka privatizacije do danes. V letih 1996 in 1997 smo v mnogih strateških komentarjih v tedanjem Gospodarskem vestniku opozarjali, da tovrstne državne institucije prodajajo podjetja »kot hruške«. V tem času je Irska na osnovi predhodnega temeljitega ovrednotenja tehnološko-inovacijskih potencialov praktično vseh podjetij v državi (Industrial Institute for Research and Standards in Industrial Development Agency), z ustreznimi institucijami zaključevala proces iskanja najboljših strateških partnerjev za menedžersko, finančno, tehnološko, programsko, tržno, inovacijsko in še kakšno posodobitev svojih podjetij v razvojnih težavah. Strateški partnerji so prihajali delno iz vrst uspešnih domačih podjetij, večinoma pa iz vrst tujih, v okviru neposrednih tujih naložb ter evropskih skladov. Finska je ta proces izvajala in ga do danes praktično dokončala v okviru razvojnih grozdov in uveljavitve vrhunskega inovacijskega sistema za strateško povezovanje raziskav in pretoka znanja med univerzo, inštituti ter uporabniki znanja. Na ta način sta Irska in Finska svoje nove lastninske povezave v gospodarstvu in infrastrukturi oplemenitili z znanjem, tehnologijami in inovativnostjo, kar jih je vodilo med družbe z zmagovalno sposobnostjo (angl. *winning performance*), kot ta proces opredeljujejo tudi vodilne menedžerske hiše v Evropi in ZDA. V tem pogledu v Sloveniji izstopata dva problema:

Prvič, namesto da bi bil vsaj danes v Sloveniji osnovni cilj poslovnih povezav z nakupi in prevzemi ustvarjanje sinergij za tehnološko-inovacijsko prenovo podjetij, kar naj bi z davčnimi in cenovnimi ukrepi ter spodbudami za posodabljanje tehnologij in krepitev inovacij podpirala država, se prav v sedanjem času najbolj bohotijo mreže lastninskih povezav, s cilji okrepiti poslovne moči takih jeder pa tudi napolniti proračun, za nesprejemljivo bogatenje posameznikov ter krepitev politične moči teh jeder ali pa vladnih

struktur. In kar je za prihodnost Slovenije še posebej nevarno, je strateško vprašljiva potencialna prodaja lastniških deležev KAD in SOD zaradi proračunskih prihodkov in zaradi formalne politične odločitve o zmanjšanju deleža lastništva države. Telekom, NKBM in tudi več drugih vodilnih slovenskih podjetij spada med take primere; tudi Slovenske železnice, Luka Koper, Interevropa ipd. Brez dvoma Slovenija nima dovolj kapitala za vrhunsko posodobitev železnice in drugih področij materialne infrastrukture (npr. energetika), še posebej zaradi dosedanje nespametne gradnje avtocest z gotovino in krediti. Brez hkratnega posodabljanja železnice bo škoda na slovenskih avtocestah v približno 15 letih verjetno presežala znesek za posodobitev železnice zahod-vzhod (okrog 9 mrd evrov), saj meritve kažejo, da npr. najtežji tovornjaki poškoduje avtocesto enako kot 70.000 do 135.000 osebnih vozil; da okolja sploh ne omenjamo! V vsakem primeru pa mora biti cilj prodaje ali pa dokapitalizacije gospodarskih družb zagotovitev vrhunske globalne konkurenčnosti z obvladovanjem sodobnih tehnologij, menedžmentom in inovativnostjo, medtem ko je aksiom posodobitve infrastrukture (npr. železnic) zagotovitev konkurenčnosti in preprečevanje kakršnih koli monopolov.

Ob tem je še posebej zaskrbljujoče dejstvo, da je sedanja vlada preživelemu lastninskemu kapitalizmu pri nas zagotovila ustrezno institucionalno infrastrukturo: znižala je davke od kapitalskega dobička ob prodaji lastninskih deležev s 50 na 20 odstotkov, s čimer je omogočena preprodaja ter s tem zmanjšanje strateške vloge lastnine. Npr. v ZDA je v zadnjih 15 letih prišlo do zmanjšanja povprečnega obdobja, v katerem ne prihaja do zamenjave lastnine, od okrog 13 let na manj kot 3 leta danes! S tem je institut lastnine v veliki meri izgubil strateško in razvojno kreditibilnost. Proces preoblikovanja razvojno preživelih lastninskih povezav stimulirajo tudi uvedba evra, ki je omogočila izredno povečane možnosti za zadolževanje posameznikov, podjetij in države, nekontrolirana eksplozija menedžerskih plač in nagrad upravam in nadzornim svetom, do povečanja olajšav pri davkih na dohodno najbogatejšim državljanom, s 50 na 40 odstotkov. Nobena dosedanja slovenska vlada si sploh ni prizadevala vsaj za prepolive sive ekonomije (brez plačevanja dajatev), ki dosega okrog 20 odstotkov BDP(!) in noče uveljaviti predpisa, da imajo finančne službe oziroma pristojne kontrolne službe pravico »povprašati« izredno bogate državljane, od kod sredstva za nakupovanje podjetij, bank, vil, jaht, luksuznih avtomobilov in podobno, ter ustrezno ukrepati. Zato pa tudi tako pridobljeno bogastvo na račun siromašenja naroda postaja eden glavnih kriterijev za oblikovanje »elit« v naši družbi. Hkrati si vlada vztrajno prizadeva za odpravo protikorupcijske komisije. Pri tem prihaja do prenosa znatnih finančnih potencialov v tujino (npr. Aktiva, KD group ...), s čimer so zmanjšana vlaganja v nova delovna mesta doma. K temu prispeva tudi prepočasno odpravljanje zloglasnega davka na plače še iz časa prejšnje vlade ter visoki davki in prispevki. S tem so ustvarjeni realni pogoji za izredno hitro naraščanje socialnih razlik, kar vodi v krhanje socialne

kohezije v Sloveniji in s tem do zmanjševanja možnosti za razvojno soglasje vseh družbenih partnerjev pri načrtovanju in izvajanju dolgoročnih velikih projektov kvalitativne preobrazbe gospodarstva in družbe pri nas.

Drugič, za kvalitativno razvojno preobrazbo Slovenije bo nujno treba zgraditi in uveljaviti sodoben in učinkovit inovacijski sistem, ki bo omogočal hitrorastoča vlaganja v celovito znanje posameznikov, podjetij, institucij, regij in države (izobraževanje, R&R, usposabljanje, IKT) ter povezoval znanja in inovacijske dosežke med univerzo, instituti ter uporabniki znanja v gospodarstvu, javnem sektorju in upravi. Mnenje je dokaj soglasno, da je finski inovacijski sistem v današnjem svetu razvojno najuspešnejši. Z razvojnim soglasjem družbenih partnerjev v okviru STC (Science and Technology Council) usklajuje s parlamentom vizijo in strateške cilje dolgoročnega razvoja te države o razvoju na temelju znanja, obvladovanja sodobnih tehnologij in inovativnosti. Le-ta preko vlade, njenih ministrstev in ustreznih agencij z obilnimi sredstvi iz proračuna ter z ustreznimi politikami in ukrepi podpira in sofinancira na tisoče razvojnih projektov. Samo tehnološka agencija Tekes trajno sofinancira med 20 in 50 odstotki stroške raziskav okrog 2.400 projektov, pretežno v gospodarstvu. S tem omogoča uspešno uveljavljanje množice sodobnih tehnologij (npr. High Technology Finland 2007) ter omogoča masovno inoviranje v gospodarstvu, javnem sektorju in upravi, torej na ravni 100-odstotnega ustvarjanja BDP. Tak inovacijski sistem uvršča Finsko med razvojno najbolj prodorne države na svetu (grafikon 8).

Sedanji poskus, da bi Slovenija brez ustreznega inovacijskega sistema »kopirala« finsko tehnološko agencijo Tekes, je neresen že zaradi razpoložljivih sredstev, saj tovrstna sredstva v Sloveniji dosegajo okrog 9 mio. evrov, od česar je 7 mio. iz Ministrstva za obrambo, medtem ko samo Tekes v okviru finskega inovacijskega sistema razpolaga z okrog pol milijarde evrov! Nekateri modri parlamentarci bi še teh 7 mio. evrov vzeli razvoju, da bi država varčevala.

Ne gre pa le za raziskave in tehnološki razvoj. Ker ni ustreznih politik, ukrepov in sredstev, posebno še kapitala, tveganega kapitala, ustreznih davčnih olajšav pri nastajanju podjetij, ki temeljijo na znanju, sofinanciranj in podobno, v Sloveniji zelo počasi narašča število visokotehnoloških podjetij. Znatno delež tehnološko najbolj prodornih podjetij, npr. v Tehnološkem parku Ljubljana, je v avstrijskem lastništvu, ker pri nas do pred kratkim še ni bilo institucije tveganega kapitala, ki bi ga zagotavljala država, regije, banke, zavarovalnice, privatni viri ipd. Prizadevni Tehnološki park Ljubljana mora polovico sredstev za izgradnjo sodobnih prostorov (brez opreme!) graditi s kreditom, kar pomeni, da bo najmanjše teh prostorov za nova podjetja s proizvodi in storitvami visokih tehnologij dražja kot pri sosedih (npr. Lakeside tehnološki park v Celovcu). Podobno velja za univerzitetne inkubatorje, tehnološke centre, tehnološke mreže, razvojne grozde. Uspešen tehnološki razvoj zagotavlja le večina razvojno prodornih podjetij, skoraj brez pomoči države. Predvsem zato, ker ni povezovalnih

sredstev in politik države in regij, obstajajo redke izjeme uspešnega sodelovanja med gospodarstvom, univerzo in inštituti, čeprav potencial Slovenije na tem področju sploh ni zanemarljiv. Skupen rezultat povsem zanemarjenega inovacijskega razvojnega okolja v Sloveniji, ob istočasni finančni in politični promociji preživelega lastninskega kapitalizma (zadolževanje države, podjetij, posameznikov), je podatek, da znaša izvoz proizvodov in storitev visokih tehnologij Slovenije samo dobrih 5 odstotkov skupne vrednosti izvoza Slovenije, v primerjavi s povprečjem EU nekaj nad 18 odstotkov. Samo najbolj uspešna podjetja v Sloveniji so dobro vodena ter ustrezno raziskovalno in inovacijsko naravnana; problem je ta, da njihov potencial dosega samo okrog 50 odstotkov zmogljivosti našega gospodarstva.

Prav zaradi takega razvojnega okolja Slovenija sploh nima inovacijskega sistema. Lastniške povezave kapitala brez notranjih in globalnih tehnološko-inovacijskih povezav so še vedno glavni cilj države in njenih institucij, medtem ko so celovito znanje prebivalstva in visoka stopnja njegove zaposljivosti, usklajen tehnološki razvoj, masovna inovativnost ter visoka stopnja konsenza družbenih partnerjev pri sprejemanju razvojnih odločitev še daleč od strateških prednosti Slovenije. Z oblikovanjem inovacijskega sistema se pri nas ne ukvarjata parlament in vlada kot s prednostnim razvojnim vzvodom, ampak eno ministrstvo ločeno financira univerze oziroma inštitute ob praktično izločenem gospodarstvu. Tako, kljub ne tako majhnim sredstvom, ki jih Slovenija namenja znanju, raziskavam in razvoju, ne prihaja do nujne delovne in razvojne povezave med univerzo in inštituti ter gospodarstvom, tako znotraj države kot v globalnem okolju, kar je v sodobnem svetu osnova za obvladovanje sodobnih tehnologij in masovno inovativnost v gospodarstvu, javnem sektorju in upravi (grafikon 9).

Kako naprej? Priporočamo razvijanje institucionalne infrastrukture Slovenije po zgledu družb konsenza. Pri tem gre delno za t. i. »irski pristop«, kjer v prvi vrsti pristojne institucije (predvsem KAD in SOD) spodbujajo vstopanje podjetij v razvojnih težavah v tehnološko-inovacijska razvojna partnerstva z globalno konkurenčnimi domačimi in tujimi strateškimi partnerji. Pri tem je povečanje vloge vhodnih in izhodnih neposrednih tujih naložb v Sloveniji neobhodno. Podobno vlogo lahko odigrajo tudi grozdi, tehnološke mreže in druge združbe proizvodnih podjetij in razvojnih institucij. Poleg pospešenega »zdravljenja« večine manj uspešnih podjetij v gospodarstvu in javnem sektorju bo morala Slovenija čim prej razviti svoj inovacijski sistem, ki bi bil lahko v veliki meri podoben finskemu. V bistvu gre za to, da bo tudi naša država zagotavljala znatno večja vlaganja v znanje vsega prebivalstva. S tem bo krepila njegovo zaposljivost in zmanjševala sedanje veliko število razvojno ogroženih delovnih mest (nad 150.000), hkrati pa bo morala odločilno motivirati povezovanje znanja med univerzo, inštituti in uporabniki znanja pri izvajanju na tisoče raziskovalno-razvojnih projektov, kar bo osnova za pospešeno obvladovanje sodobnih techno-

logij ter za množično inovativnost v gospodarstvu, javnem sektorju in upravi. Tako bo Slovenija pospešeno prehajala od sedanjih razvojno pretežno nestimulativnih lastninskih povezav v tehnološko-inovacijsko zasnovane gospodarske in druge razvojne povezave, do oblikovanja in vključevanja v domače in globalne mreže gospodarstva in družbe znanja z obvladovanjem sodobnih tehnologij in inovativnosti na ravni vseh aktivnosti ustvarjanja BDP. S tem se bo postopoma priključila razvojno vodilnim državam.

5.3. Kako do kvalitativne spremembe vladanja?

Slovenija si bo težko privoščila bistveno različno vizijo za prehod med GDZ kot npr. Finska in druge države konsenza, ki so že v veliki meri izoblikovale in tudi udeležile svojo vizijo iz sredine devetdesetih let, da bo pot v visoko razvitost temeljila predvsem na znanju, sodobnem tehnološkem razvoju in inovacijah. Če so te države in regije, ki so danes med najuspešnejšimi v globalnem razvoju, sposobne načrtovati in izvajati dolgoročne, prav generacijske razvojne cilje in za njihovo uresničevanje zelo načrtno izgrajevati celovito infrastrukturo, in še posebej institucionalno infrastrukturo, se tudi Slovenija ne bo mogla obnašati bistveno drugače. To končno dokazuje najmanj desetletno prilagajanje normam notranjega trga EU in uvedbi evra, seveda pod kontrolo EU. Če pa hoče naša država med visoko razvita gospodarstva in družbe znanja, bo morala osnove za svojo razvojno identiteto postaviti in razvijati v prvi vrsti sama, saj ni pričakovati, da bi EU v doglednem času bolj organizirano, tako kot Delors v času uvajanja notranjega trga in evra, uveljavljala norme lizbonske strategije na celotnem območju EU.

Zato bodo dolgoročne strateške odločitve tudi pri nas daleč presegale proračunska in tudi mandatna obdobja posameznih koalicij in bodo večinoma tako zahtevne, da jih bo mogoče uresničiti le ob skupnem interesu in z razvojnim soglasjem vseh družbenih partnerjev. Npr. samo približanje naše države družbam konsenza na področju celovitega vlaganja v znanje (izobraževanje, usposabljanje, R&R, IKT) od okrog 14,5 odstotka BDP danes na vsaj spodnjo mejo vlaganj v družbah konsenza, to je najmanj 20 odstotkov BDP letno, bi zahtevalo okrog 2/3 vseh sredstev Resolucije, ki do 2023 predvideva 26 mrd. evrov! Kje so še sredstva za preobrazbo znanja v tehnološki razvoj in množične inovacije, za strukturno preobrazbo gospodarstva in družbe z opustitvijo večine neakovostnih delovnih mest z nizko dodano vrednostjo ter uveljavljanjem konkurenčnih programov proizvodov in storitev v gospodarstvu, javnem sektorju in upravi z visokim znanjem, zahtevnimi tehnologijami in v povprečju več kot dvakrat višjo dodano vrednostjo na zaposlenega od dosedanje (nekaj nad 30.000 evrov)! Že samo ta primer pokaže na izjemne razsežnosti in potrebne napore vsake družbe za uresničenje temeljitejših kvalitativnih prenov svojega gospodarstva in družbe. Upravljanje in vodenje prehoda v gospodarstvo in družbo znanja temelji predvsem na sistemu vrednot in proaktivnih

politik, ki danes v Sloveniji še nimajo domovinske pravice! Z bolj soglasnim sprejemanjem in uveljavljanjem navedenih in drugih strateških odločitev o strukturi in »inovativni« prenovi gospodarstva in družbe bo mogoče po mednarodnih ocenah razvojne konkurenčnosti (npr. po kriterijih IMD in WEF) pripeljati Slovenijo iz sedanje tretje četrtine vključenih razvojno uspešnejših držav v prvo četrtino najbolj uspešnih in razvojno varnih držav na svetu.

Kaj se lahko Slovenija nauči od vrhunskih tujih razvojnih izkušenj, seveda, če bo zmožla osnovno politično voljo za tak civilizacijski prehod v parlamentu in vladah? Postavljanje vizije in strateških ciljev za razvojne preboje v približno eni generaciji zahteva razvojno soglasje na nadstrankarski ravni, ki mora trajati več vladnih mandatov. Npr. Irska je pravkar zaključila šesto triletno obdobje razvojnega sporazuma družbenih partnerjev o kvalitativni preobrazbi gospodarstva in družbe. Za uresničenje teh ciljev je izgrajevala učinkovito institucionalno infrastrukturo, s katero je v tem obdobju prenovila največji del svojega gospodarstva. S tem je zaostajanje za povprečno razvitostjo EGS/EU na ravni okrog 60 odstotkov povprečne razvitosti tedanje EGS spremenila v preseganje skupne razvitosti v višini okrog 135 odstotkov sedanje EU. Njen izvoz proizvodov in storitev visokih tehnologij presega 40 odstotkov vrednosti skupnega izvoza in je najvišji na svetu. Ključne institucije institucionalne infrastrukture Irske v tem obdobju so bile agencija za tehnološko-inovacijsko oceno in prenovo vseh podjetij, agencija za razvoj, agencija za usmerjanje vhodnih tujih neposrednih naložb ter v zadnjem času agencija za izvoz znanja in kapitala Irske, predvsem v obliki neposrednih tujih naložb Irske v svet. Pri tem je država zagotavljala stabilno makroekonomsko okolje ter obilico vrhunsko usposobljenih diplomantov irskih univerz. Finska je v začetku devetdesetih let zasnovala glavne razvojne grozde s proizvodnimi, finančnimi, menedžerskimi, tehnološkimi, programskimi, naložbenimi, kadrovske, tržnimi in drugimi vzvodi za prenovo praktično vseh proizvodnih in storitvenih podjetij, zastavljenih za obdobje okrog 20 let ter njihov razvoj stalno spremlja in dopolnjuje. Vzporedno je makroekonomsko »uredila državo«, se uvrstila v sam svetovni vrh po vlaganju v raziskave in razvoj ter v celostno znanje naroda ter zasnovala vrhunski inovacijski sistem, s katerim povezuje in omogoča ustvarjanje in pretok znanja med univerzo, inštituti in uporabniki, še posebno z gospodarstvom. Z vsemi temi prizadevanji se je uspešno vključila v globalno razvojno okolje. Vlada in parlament Singapurja sta že leta 1989 ob sicer uspešni razvojni usmeritvi države sprejela in načrtno uveljavljata nov koncept vrednot po meri te družbe in s ciljem preboja med visoko razvite družbe. Ta vključuje vrednote konfucijske filozofije, spodbujanje individualnih sposobnosti, podpiranje družine, uveljavljanje konsenza med družbenimi partnerji pri sprejemanju razvojnih odločitev ter visoko raven strpnosti med rasami in civilizacijami. To omogoča tej državi, da uspešnemu gospodarskemu razvoju dodaja tudi vzvode sodobne, ustvarjalne in inovativne družbe.

Razvojno dohitevanje je izredno zahtevna, trajna in dolgoročna naloga katere koli države in vseh njenih družbenih partnerjev. Pri tem je treba uskladiti interese, prizadevanja in razvojna pričakovanja vseh družbenih partnerjev, ki morajo ne le priti iz svojih okopov v isti čoln, ampak tudi učinkovito veslati v isto smer. Partnerstvo za razvoj v Sloveniji sploh ni uspelo spraviti vseh družbenih partnerjev v isti čoln. Za tak pristop je v osnovi potrebna visoka stopnja socialne kohezije ter enotnosti in soglasja naroda oziroma celotne družbe. V nasprotju s tem pa danes Slovenija doživlja obdobje izredno hudega razdvajanja slovenske družbe (od »nesvobodnega parlamenta« /F. Bučar/, visoke stopnje doseganje vladne lastninske in menedžerske kontrole uspešnega dela gospodarstva in medijev, rastočega socialnega razlikovanja, enostranskega tolmačenja zgodovine, politične privatizacije države /A. Rus/, do pomanjkanje duhovne svobode /S. Hribar/). Po nedavni anketi na Finskem podpira politiko vlade in parlamenta 91 odstotkov prebivalstva (Tekes Newsletter, oktober 2007).

V večini tranzicijskih držav je v zadnjih 15 letih prišlo do močne monopolizacije oblasti v rokah vlad in parlamentov; to je še posebno značilno za Slovenijo kot novo državo. Vlade so imele vodilno vlogo pri osamosvajanju Slovenije, pri njenem mednarodnem priznanju in uveljavljanju v svetu, pri izoblikovanju in uvajanju množice gospodarskih in drugih sporazumov, do vključevanja Slovenije v EU in NATO, ter uvajanju evra in podobno. Zato je politična oblast izgubila občutek za sprejemanje razvojnih odločitev v »svobodnem parlamentu« in v soglasju z vladnimi partnerji. Vendar, v nasprotju z dosedanjim vladanjem v Sloveniji pretežno na osnovi 46. glasu, sprejemajo družbe konsenza ter večina razvojno najbolj prodornih držav sodobnega sveta glavne razvojne odločitve vedno bolj s soglasjem družbenih partnerjev. Družbe konsenza so zato najlepší primer dobre prakse na tem področju v sodobnem svetu.

6. ZAKLJUČEK

Glede na razvojna gibanja v svetu in v EU priporočamo razvijanje institucionalne infrastrukture Slovenije po zgledu družb konsenza. Pri tem gre delno za t. i. »irski pristop«, kjer v prvi vrsti pristojne institucije (predvsem KAD in SOD) spodbujajo vstopanje podjetij v razvojnih težavah v tehnološko-inovacijska razvojna partnerstva z globalno konkurenčnimi domačimi in tujimi strateškimi partnerji. Pri tem je povečanje vloge vhodnih in izhodnih neposrednih tujih naložb v Sloveniji potrebno. Podobno vlogo lahko odigrajo tudi grozdi, tehnološke mreže in druge združbe proizvodnih podjetij in razvojnih institucij. Poleg pospešenega »zdravljenja« večine manj uspešnih podjetij v gospodarstvu in javnem sektorju bo morala Slovenija čim prej razviti svoj inovacijski sistem, ki bi bil lahko v veliki meri podoben finskemu. V bistvu gre za to, da bo na tudi naša država zagotavljala znatno večja vlaganja v znanje vsega prebivalstva. S tem bo krepila njegovo zaposljivost in zmanjševala sedanje veliko

število razvojno ogroženih delovnih mest (nad 150.000), hkrati pa bo morala odločilno motivirati povezovanje znanja med univerzo, inštituti in uporabniki znanja pri izvajanju na tisoče raziskovalno-razvojnih projektov, kar bo osnova za pospešeno obvladovanje sodobnih tehnologij ter za množično inovativnost v gospodarstvu, javnem sektorju in upravi. Tako bo Slovenija pospešeno prehajala od sedanjih razvojno pretežno nestimulativnih lastninskih povezav v tehnološko-inovacijsko zasnovane gospodarske in druge razvojne povezave, do oblikovanja in vključevanja v domače in globalne mreže gospodarstva in družbe znanja z obvladovanjem sodobnih tehnologij in inovativnosti na ravni vseh aktivnosti ustvarjanja BDP. S tem se bo postopoma priključila razvojno vodilnim državam.

7. Viri

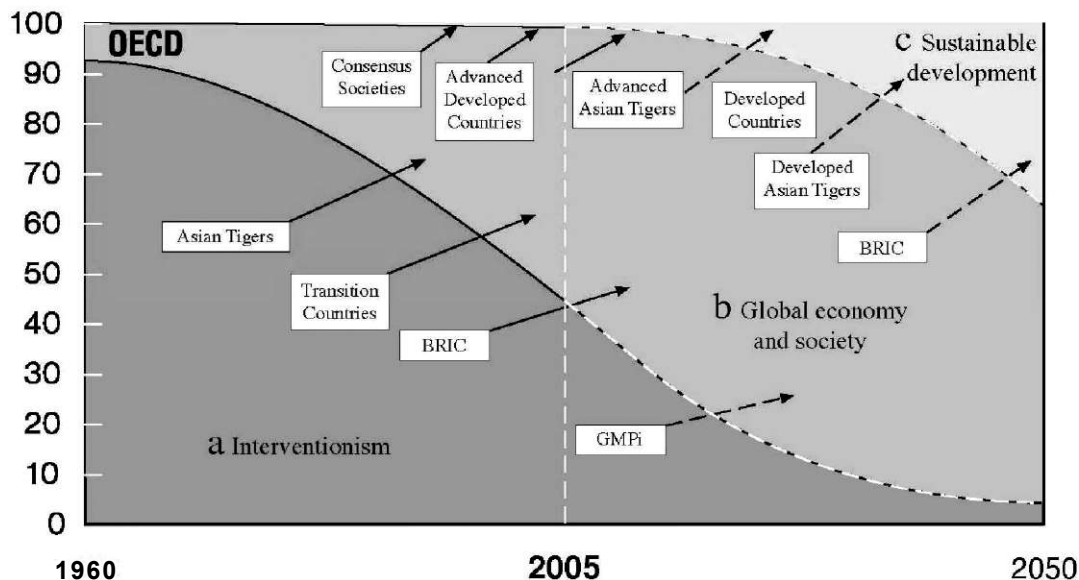
- Bangemann Martin et al. (1993). *Europe and the Global Information Society. Recommendations to the European Council*. Dosegljivo na: <http://europa.eu.int/ISPO/infosoc/backg/bangeman.html> [29. 4. 2003].
- Bešter Janez (2002). *Analiza konkurenčnosti po dejavnostih glede na slovensko povprečje in v primerjavi z državami EU: predelovalne dejavnosti*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.
- Biancheri Franck (2006). *The EU needs a democratic reshuffling of its institutions' geography*. University A. A. Klagenfurt.
- Competitiveness Council (2007). *Nonpaper by the Commission on Research*. Bruselj, 2007.
- De Haan Jakob and Sturm Jan-Egbert (1999). *On the Relationship Between Economic Freedom and Economic Growth*. University Groningen, Dept of Economics.
- EBRD (2002). *Transition Report 2002*. London: EBRD.
- ERT (2001). *Actions for Competitiveness through the Knowledge Economy in Europe*. Brussels: European Round Table of Industrialists.
- EU (2001). *A Sustainable Europe For A Better World: A European Union Strategy for Sustainable Development*. Brussels: Commission of the European Communities. Dosegljivo na: http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/cnc/2001/com2001_0264en01.pdf [29. 4. 2003].
- Friedman Milton (1982). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago.
- Friedman Thomas L. (2005,2006). *The World is Flat*. Penguin Books
- IMD (2004; 2005). *IMD World Competitiveness Yearbook*. Institute for Management Development, Lausanne, 2005.
- Kuukonen Martti (2006). *The Power of Belief in European Welfare-thinking - Lessons from the Past for the Future*. A-A University, Klagenfurt.
- Kuznets Simon (1971). *Economic Growth of Nations*. Cambridge: Harvard University Press.
- OECD (2001). *Governance in the 21st Century*. Paris: OECD.
- OECD (2001). *Understanding the Digital Divide*. Paris: OECD.
- Pestel R. and Radermacher F. J. eds (2004). *Information Society, Globalization and Sustainable Development: The Promise of a "European Way"*, Hanover.
- Radermacher F. J. (2003). *Balance or Destruction (Eco-Social Market Economy as a Key to Global Sustainable Development)*. Ökosoziales Forum Europa, Vienna.
- Radermacher F.J. (2004). *Global Marshall Plan - Planetary Contract*. Global Marshall Plan Foundation.
- H.S.rowen (2007). *Making IT*. Stanford University.
- Rus Veljko (2001). *Podjetizacija in socializacija države*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Sočan Lojze (2006). *EU in the Global Context - a Developmental Approach*. A-A University Klagenfurt.
- Sočan Lojze idr. (2004). *Simulacije trajnostnega razvoja / Simulations of Sustainable Development*. Poročilo št. 3, FDV, Ljubljana.
- Sočan Lojze idr. (2005). *Inovacijsko okolje za prehod v gospodarstvo in družbo znanja*. FDV. Ljubljana.
- Stiglitz Joseph E. (1997). *The Role of Government in Economic Development*. V: M. Bruno, B. Pleskovic (eds.): *Annual World Bank Conference on Development Economics*. World Bank, Washington.
- The European House, *Creating Value for Europe, European Companies and Institutions, 2004* (A confidential document).
- The Finnish Academies of Technology: *High Technology Finland*. Helsinki, 2007
- Thurow Lester (1997). *The Future of Capitalism: How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World*. London: Nicholas Brealey.
- Tschirky Hugo (2004). *Technology and Innovation Management on the Move*. Verlag für Industrielle Organisation.
- World Bank (2002). *World Development Indicators*. CD-ROM. Washington: World Bank.
- WEF, (2006). *World Competitiveness Report*. World Economic Forum.

Grafikon 1: Evolucija razvojnih sistemov

A: Tehnološka, ekonomska in družbena suverenost

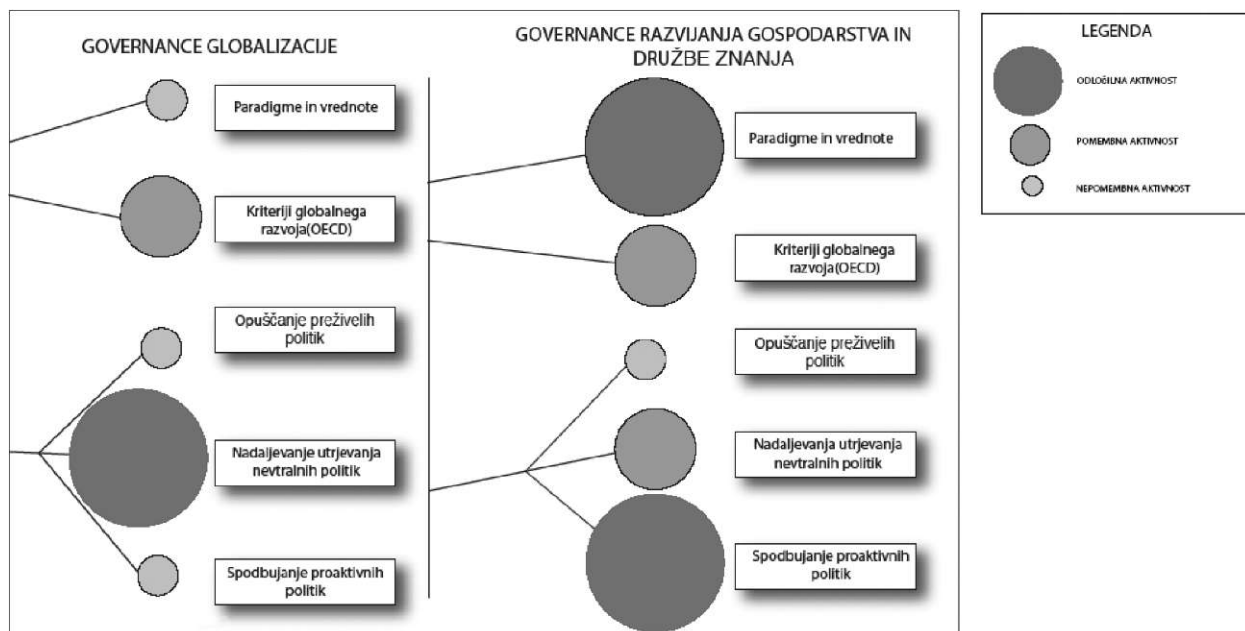
B: Teorija ekonomske svobode - odločilna vloga kapitala, trga in tehnologije - globalna odprtost in konkurenčnost

C: Nadgradnja odprtosti in konkurenčnosti z odločilno vlogo znanja, inovativnosti in konsenza družbenih partnerjev pri uveljavljanju trajnostnega razvoja



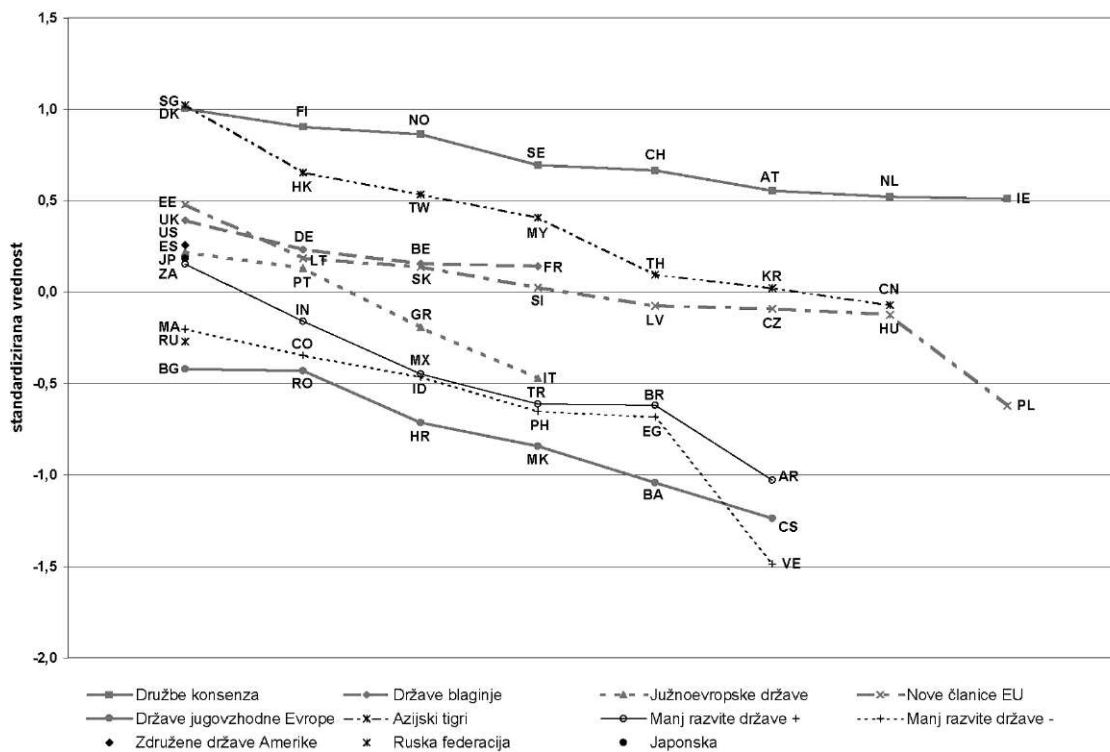
Vir: Sočan (2005)

Grafikon 2: Upravljanje in vodenje gospodarstva (angl. governance)



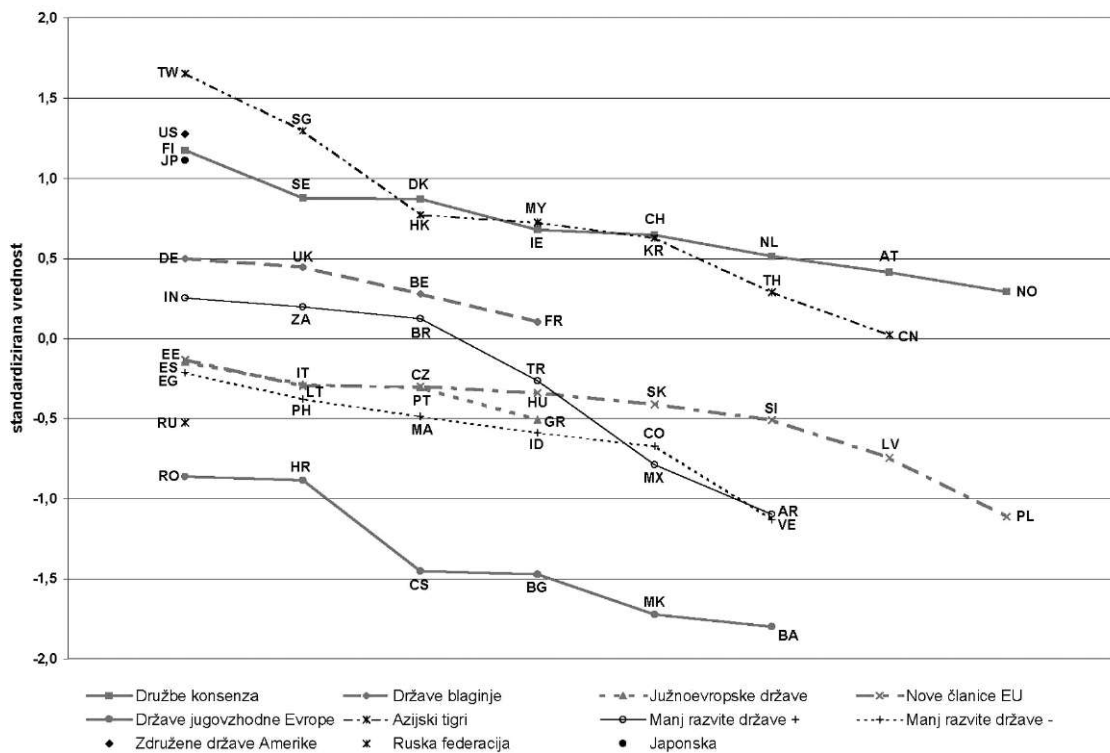
Vir: L. Sočan, 2007, na osnovi projekta STR

Grafikon 3: Sistem, makroekonomsko okolje in trg



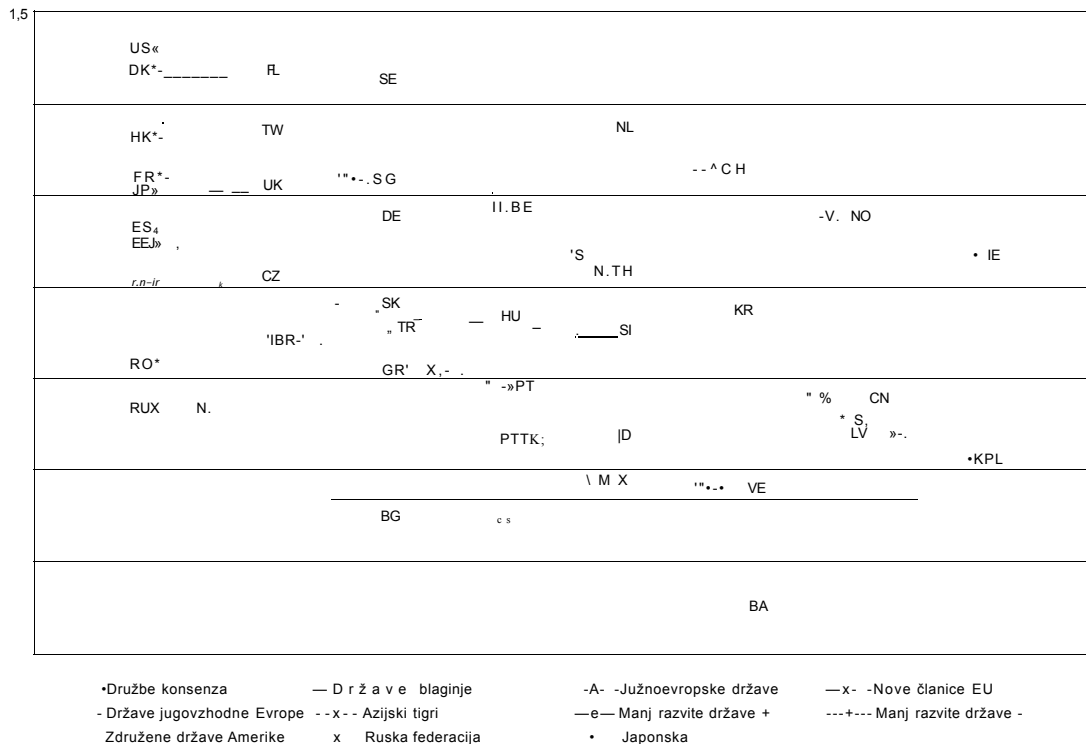
Vir: Sočan, Medica, FDV (2004), lastni izračun iz podatkov GCR (2004-2005), WCY (2004) in WB (2004).

Grafikon 4: Inovativnost



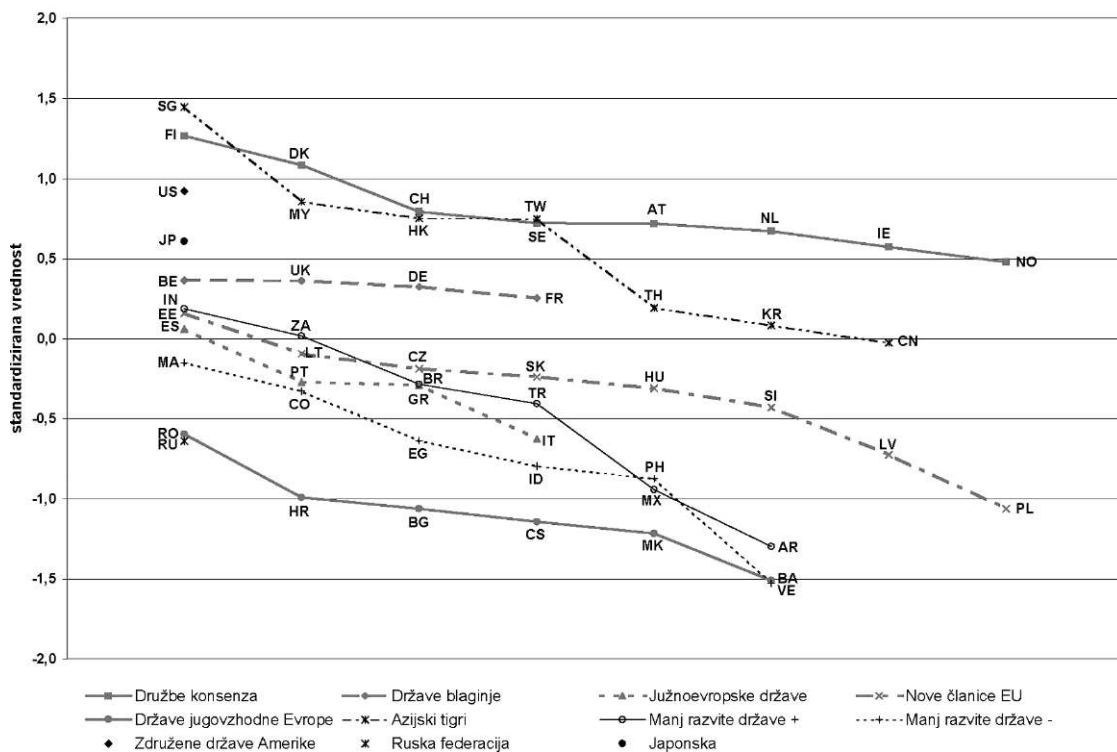
Vir: Sočan, Medica, FDV (2004), lastni izračun iz podatkov GCR (2004-2005), WCY (2004) in WB (2004).

Grafikon 5: Prestrukturiranje



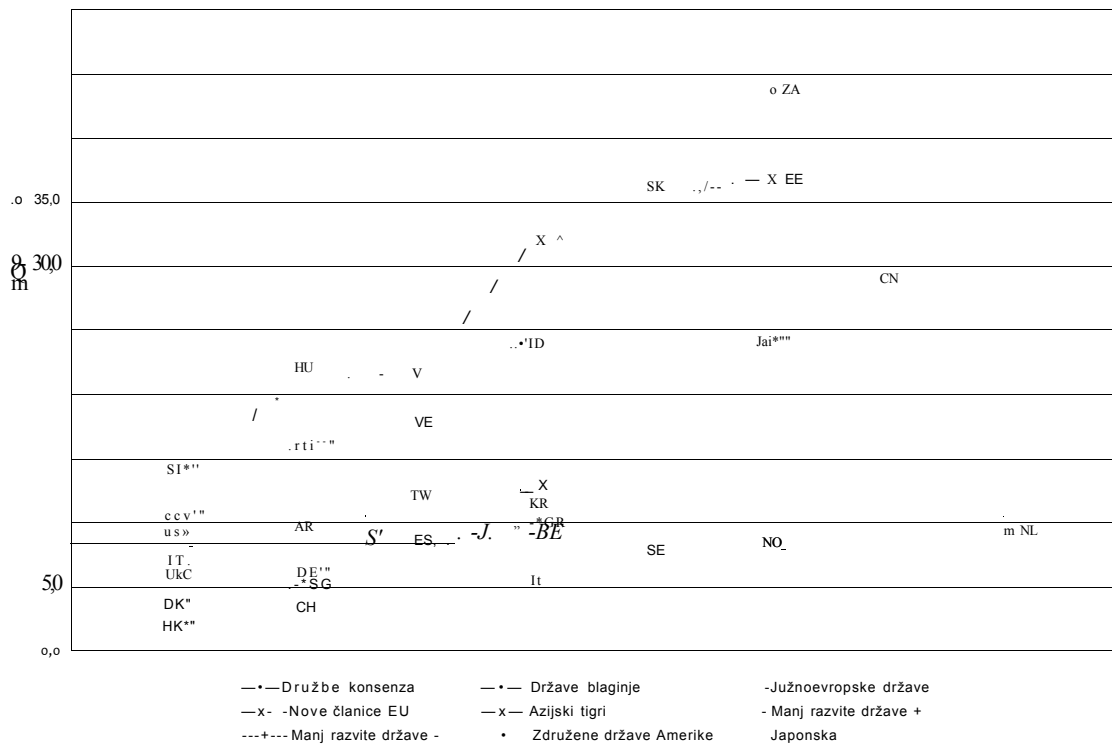
Vir: Sočan, Medica, FDV (2004), lastni izračun iz podatkov GCR (2004-2005), WCY (2004) in WB (2004).

Grafikon 6: Konsenz



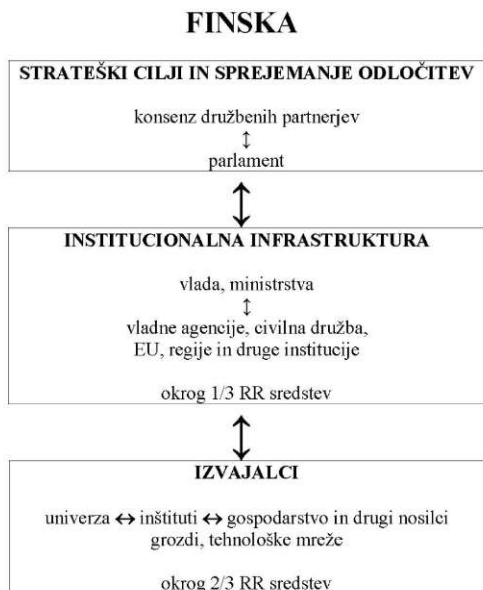
Vir: Sočan, Medica, FDV (2004), lastni izračun iz podatkov GCR (2004-2005), WCY (2004) in WB (2004).

Grafikon 7: Energetska intenzivnost



Vir: Sočan, Medica, FDV (2004), lastni izračun iz podatkov GCR (2004-2005), WCY (2004) in WB (2004).

Grafikon 8: Inovacijski sistem na Finskem



BISTVO INOVACIJSKEGA SISTEMA

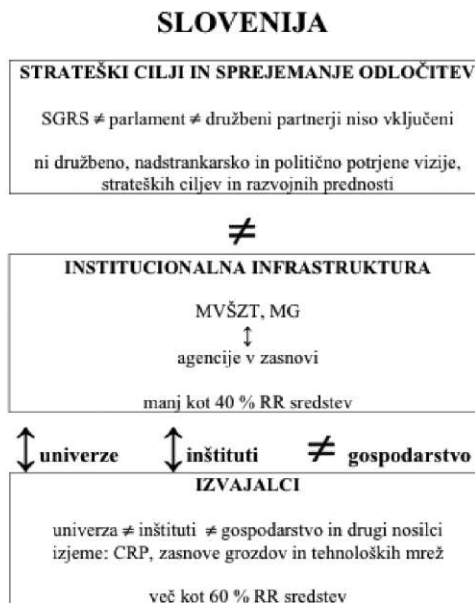
Moč odločanja o razvoju imajo družbeni partnerji in parlament, ki z institucionalno infrastrukturo konceptualno (na osnovi konsenza in temelječ na znanju in inovacijah), vsebinsko (razvojna področja: grozdi, tehnološke mreže) in finančno povezujejo razvojno delo univerz, inštitutov in gospodarstva oziroma uporabnikov.

Legenda:

↑, ↔: konceptualna, finančna in vsebinska povezanost = **pozitivna sinergija**

Vir: Sočan, FDV(2005)..

Grafikon 9: Inovacijski sistem v Sloveniji



BISTVO NEINOVACIJSKEGA SISTEMA

Moč odločanja o razvoju ima vladna administracija; gospodarstvo je konceptualno (na osnovi odločitev vladne administracije), vsebinsko (razvojna področja) in finančno razen izjem v celoti izolirano od države ter univerz in inštitutov.

Legenda:

↑, ↔: konceptualna, finančna in vsebinska povezanost = **pozitivna sinergija**

≠: konceptualna, finančna in vsebinska nepovezanost = **negativna sinergija**

Vir: Sočan, FDV(2005).

dr. Mira Rihtarič, doc.

Univerza v Mariboru

Ekonomsko-poslovna fakulteta

RENASANSA SCHUMPETROVE RAZVOJNE TEORIJE

Renaissance of Schumpeter's Theory of Development

Izvleček

UDK: 330.84

Več kot pol stoletja po smrti A. J. Schumpetra je njegovo delo še vedno vir znanstvene debate o pomembnih ekonomskih in družbenih problemih, o metodologiji ter empiričnih raziskavah ekonomske dinamike in tehničnih sprememb. Zdi se, da je J. M. Keynes, ki je zaznamoval ekonomsko teorijo in politiko 20. stoletja, sedaj v Schumpetrovi senci. Razlog je morda ta, da se je Schumpeter posvetil dolgoročnemu razvoju kapitalizma. Endogene teorije rasti je mogoče razumeti kot nadaljevanje Schumpetrovega inovativnega in deskriptivnega dela.

Ključne besede: tehnične spremembe, inovacija, podjetnik, ustvarjalna destrukcija, ekonomski razvoj

Abstract

UDC: 330.84

More than half a century after his death, Schumpeter still remains a source of scientific debate on major economic and social issues and methodology, and on empirical research on economic dynamics and technical change. Keynes put his mark on economic theory and economic policy during the last century, but at present he seems to be in the shadow of Schumpeter. The reason may be that Schumpeter laid more emphasis on the long-run development of capitalism. The offspring of endogenous growth theories can be seen as the follow-up to Schumpeter's pathbreaking descriptive and innovative thinking.

Key words: technical change, innovation, entrepreneur, creative destruction, economic development

1. Uvod

Več kot pol stoletja po smrti je Schumpetrovo delo še vedno vir znanstvene debate o pomembnih ekonomskih in družbenih problemih, o metodologiji ter empiričnih raziskavah ekonomske dinamike in tehničnih sprememb. Zdi se, da je Keynes, ki je zaznamoval ekonomsko teorijo in politiko 20. st., sedaj v Schumpetrovi senci. Razlog je morda ta, da se je Schumpeter posvetil dolgoročnemu razvoju kapitalizma.

Schumpeter se je rodil v Trieschu, Moravia (1883) kot sin lastnika tekstilne tovarne, umrl pa je v Connecticutu v ZDA (1950). Študiral je na Dunaju. Leta 1908 je objavil pomembno delo o naravi in vsebini ekonomske teorije (*Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, 1908) in postal znan kot najsposobnejši med mladimi avstrijskimi ekonomisti; leta 1911 je postal profesor ekonomije v Gradcu. Leta 1912 je objavil svoje slavno delo *Teorija ekonomskega razvoja* (*Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*), ki na splošno velja za njegovo najpomembnejše delo (v angleščino prevedeno šele leta 1934). Velik del kasnejših del o konjunktornih ciklikih in evoluciji kapitalizma v socializmu je do določene mere izpopolnitev idej in analiz, ki jih je predstavil v svoji teoriji ekonomskega razvoja.

Od leta 1925-1932 je bil profesor na Univerzi v Bonnu, leta 1939 je postal profesor na Harvardu in tam ostal vse do svoje smrti leta 1950. Impresivna dela iz njegovega ameriškega obdobja so: *Konjunktorni ciklusi/Business Cycles* (1939) in *nato Kapitalizem, socializem in demokracija* (1942), v katerem je napovedal postopen propad kapitalizma. Posthumno je izšlo njegovo veličastno delo o zgodovini ekonomske analize *History of Economic Analysis* (1954).

Schumpeter je študiral v atmosferi metodološkega pluralizma (navsezadnje je bil Dunaj v tistem času središče debate o metodah - *Methodenstreit*) in je sam verjel, daje ekonomija širše umeščena družbena znanost, v kateri sta pomembna tudi sociološki in zgodovinski pristop. »The social process is really one indivisible whole«, če citiramo prve vrstice njegovega dela *Teorija gospodarskega razvoja*. Velik problem za Schumpetra je bil, kako vse te različne pristope sestaviti skupaj. Npr.: Kakšno vlogo naj ima zgodovina v ekonomski teoriji, kakšna je vloga sociologije in statistike? V svojih delih je na ta vprašanja odgovarjal različno: v nekaterih je poudarjal vlogo abstraktne teorije, v drugih vlogo ekonomske zgodovine.

Proučeval je tako liberalno ekonomsko teorijo kot marksizem, hkrati pa ni pripadal nobeni ekonomski šoli in je že od začetka hodil svojo pot, čestokrat zavestno proti toku. Schumpeter je v svojih delih zajel izredno široko področje ekonomske in ne samo ekonomske stvarnosti. Kljub temu bi lahko poudarili dve osnovni smeri njegovega znanstvenega delovanja:

1. problemi gospodarskega razvoja kapitalizma in delno socializma;
2. problematika razvoja ekonomske misli ali, kot je to poimenoval Schumpeter, ekonomske analize - pojem, ki zajemal tako ekonomsko teorijo, ekonomsko zgodovino in statistiko.

JEL: B23, B53, O31

Schumpeter je opazil, da v dominantni (neoklasični) ekonomski teoriji njegovega časa ni pojasnila, kaj vzpodbuja ekonomske spremembe. Oblikoval je teorijo ekonomske evolucije kot »kreativno destrukcijo«, ki jo poganjajo inovativne aktivnosti podjetnikov - pionirjev. Poskusil je razložiti ciklični vzorec pojavljanja prosperitete in depresije. Imel je problem, kako razložiti razvoj kot samotransformacijski proces, ki ga je rešil tako, da je razlikoval invencije od inovacij. Inovativna aktivnost pa ni niti zadeva tržnega ravnovesja niti optimalnega ravnanja, kar je bilo trdo jedro neoklasične teorije in so ga neoklasiki razvijali v preteklih 120 letih.

2. Schumpetrova teorija gospodarskega razvoja

Vir sprememb je znotraj ekonomskega sistema, ključno vlogo imajo inovacije in podjetništvo. Schumpetrova paradigma je bila preprosto nezdržljiva z neoklasično paradigmo ravnovesja in optima - inovativni proces »kreativne destrukcije« je združljiv z nepopolno konkurenco in neravnovesjem.

Schumpeter je opazil, da v dominantni ekonomski teoriji njegovega časa ni pojasnila, kaj vzpodbuja ekonomske spremembe. Resnična uganka je, zakaj moderna ekonomska teorija komaj vidi evolucijo ekonomije kot problem. Pozornost neoklasikov je usmerjena na analizo sil uravnovešanja in (sub)optimalnega stanja v ekonomiji, proces sprememb pa so v glavnem ignorirali navkljub dramatičnim spremembam v realnem ekonomskem življenju (Witt 2003, 4).

Nekatera ekonomska dejstva je mogoče analizirati s pomočjo statičnega modela, drugih pa ne; razlikovanje med statiko in dinamiko je bilo ključno za Schumpetrovo teorijo kot celoto (Das Wesen ..., 94). Poskus, analizirati dinamične pojave s pomočjo statičnega modela, pomeni, nadeti analizi »prisilni jopič«. Nekatero spremembo se zgodijo, ne da bi kaj spremenile v sistemu samem; so kot valovi v morju (Schumpeter uporabi Walrasovo analogijo: površina morja je konstantno motena, toda se vedno znova vzpostavlja), medtem ko spremembe, ki premaknejo sistem v popolnoma novo smer, sodijo v področje dinamike. K dinamičnim pojavom moramo pristopiti na drugačen način, kar pomeni, da postavimo v center aktivnega posameznika nasproti pasivnemu »človeku ravnovesja«, ki je po Schumpetru nesrečna, prezira vredna figura, brez ambicij, brez podjetniškega duha, brez življenjske sile. Gospodarski razvoj prav gotovo sodi na področje dinamike (Das Wesen 1908, 182-183).

Spremembe niso rezultat sil zunaj ekonomskega sistema kot v statičnem modelu. Ko Schumpeter govori o spremembah, misli na kvalitativne spremembe in ne na prilagajanja, ki so možna tudi znotraj modela ravnovesja. Razliko med njimi je ilustriral s svojim znamenitim stavkom v Teoriji gospodarskega razvoja (1911, 50): »Dodajte sukcesivno pošne kočije, kolikor vas je volja, na ta način nikoli ne boste dobili železnice.«

Schumpeter je oblikoval teorijo ekonomske evolucije kot kreativno destrukcijo, ki jo poganjajo inovativne aktiv-

nosti podjetnikov - pionirjev. Bistvo njegove teorije je spreminjanje invencij v inovacije.

V Schumpetrovi interpretaciji kapitalistični podjetnik igra centralno vlogo. Je inovator, agent ekonomskih sprememb in razvoja. Z njim kapitalizem »vstane in pade«. Podjetniki - osamljeni geniji - spreminjajo nove tehnologije, proizvode in trge v inovacije; sledijo pa jim imitatorji, kar ima ciklični kontekst.

Schumpeter je posvečal pozornost kreaciji denarja. V statičnem modelu ni novih kombinacij proizvodnih dejavnikov niti podjetnikov niti profita, tako da ni nobene potrebe po kreaciji denarja. »Auf dem Kredit reitet das Genie zum Erfolg - oder in die Pleite.« Kredit je absolutno nujen za podjetnika v Schumpetrovi shemi. Kredit, kapital, obresti, profit in poslovni cikli so dinamični pojavi (Teorija ekonomskega ..., 1911, 116-117). Brez bank ni ekonomskih sprememb. Za tveganje je podjetnik nagrajen z visokim monopolnim dobičkom. Drugače kakor klasični teoretiki, Schumpeter v začasnih monopolih ne vidi nič slabega, temveč prej pot k hitremu uspehu (protislovnost v Schumpetrovi teoriji: on namreč ugotavlja, da proizvodna moč dela raste in da monopoli pomenijo nove možnosti rasti proizvodnje; tako oda individualnemu podjetniku čestokrat zveni kot oda monopolu).

Schumpeter se je tudi spraševal, ali v statičnem kontekstu sploh lahko govorimo o gospodarskem razvoju. Sugeriral je, da je lahko vzrok sprememb zunaj ekonomskih dejavnikov; v moderni ekonomski teoriji bi rekli, da je razvoj posledica endogenih oz. eksogenih dejavnikov. V primeru eksogenih dejavnikov Schumpeter sploh ne bi govoril o gospodarskem razvoju, kajti rast populacije, preference potrošnikov, tehnični razvoj in socialna organizacija so bili zanj eksogeni dejavniki. Oblikovanje kapitala in rast populacije določata stopnjo gospodarske rasti v stacionarni ekonomiji.

Vsi endogeni dejavniki ne vodijo v gospodarski razvoj in Schumpeter je eksplicitno izključil kontinuiteto endogenih sprememb. Spremembe so diskontinuirane in imajo ciklični kontekst. Endogene spremembe, ki jih je imel v mislih, se ne pojavljajo na strani povpraševanja, temveč na strani ponudbe. Ekonomski razvoj sestavlja diskontinuirano uvajanje novih kombinacij proizvodnih dejavnikov. Nove kombinacije je treba razumeti v zelo širokem pomenu: novi proizvodi, nove proizvodne metode, novi trgi, novi materiali, nove organizacijske oblike. Schumpeter je omejil pojem »podjetje« na kreacijo novih kombinacij; podjetnik pa je tisti, ki uvaja nove kombinacije. Schumpetrov podjetnik deluje v negotovem svetu, ima pogum, da začne z novim podjetjem, plava proti toku .

Nasproti statičnemu modelu neoklasične teorije postavi dinamični model, ki ne pojasnjuje le krožnega toka v gospodarstvu, temveč razvoj, konjunkturo . Vzpone in padce v ekonomskem razvoju Schumpeter pojasnjuje z dejstvom, da se nove kombinacije pojavljajo diskontinuirano - v rojih (sunkih), kot se je Schumpeter rad izrazil. Edini razlog za vzpon v poslovnem ciklu je, da en podjetnik ali nekaj podje-

tnikov omogoča, da se pojavijo še drugi podjetniki. Gibanje navzdol je rezultat manjšega profita zaradi pojavljanja podjetnikov - imitatorjev, odplačevanja začetnih posojil in novo ravnovesje je doseženo, ko je proces difuzije inovacij zaključen. Nato se pojavi nov »roj« podjetnikov, nova prosperiteta, nova depresija in celotni cikel se ponovi ...

Inovacije moramo razlikovati od invencij. Nove kombinacije podjetniki lahko uvajajo brez invencij, medtem ko invencije niso nujno tudi inovacije. Schumpeter strogo razlikuje med invencijo in inovacijo. Podjetnik inovira, toda ne izumlja. Dokler invencije niso uvedene v prakso, so ekonomsko irelevantne, ugotavlja Schumpeter v svoji Teoriji ekonomskega razvoja (1926, 68). Samo inovacije so tisti neodvisni endogeni dejavnik, ki povzroča poslovni cikel (Schumpetrova triciklična shema, ki jo je razvil in konkretiziral na svoji teoriji gospodarskega razvoja v Konjunkturalnih ciklih. Identificiral je tri vrste ciklov - dolgoročne Kondratiefove cikle, ki trajajo 50-60 let in so rezultat inovacij. Znotraj teh ciklov je umestil srednjeročne cikle, ki so povezani z nihanjem investicij v gradbeništvu. Znotraj teh se pojavljajo kratkoročni cikli, povzročeni z nihanjem zalog). Inovacije, čezmerne investicije in ekspanzija kredita prinašajo gospodarski vzpon; recesija pa je po Schumpetru normalna faza gospodarskega cikla - faza prestrukturiranja. Statična podjetja so žrtev ustvarjalne destrukcije; ta proces pa vendarle vodi k višji produktivnosti in standardu. Gospodarski razvoj ima torej ciklični kontekst. Če bi poskušali eliminirati cikličnost gospodarskega razvoja, bi eliminirali evolucijo samo.

3. Schumpetrova napoved propada kapitalizma

Schumpeter je napoved propada kapitalizma utemeljil z ekonomskim uspehom kapitalizma in ne z neuspehom (kot pri Marxu), z družbenimi, raje kot z ekonomskimi, dejavniki. Nevarnost je videl v pešanju podjetniške funkcije, v naraščajoči birokraciji in vplivu države ter sloju antikapitalističnih intelektualcev.

Proces »kreativne destrukcije« je v Schumpetrovem pogledu bistveno dejstvo kapitalizma, zadeva pa uvajanje novih kombinacij, ki nenehno modificirajo ekonomsko strukturo od znotraj. Kompetitivna narava kapitalizma je mnogo bolj determinirana s procesom ustvarjalne destrukcije kot z »učbeniško« popolno konkurenco, v kateri cene igrajo tako dominantno vlogo. Proces kreativne destrukcije moramo soditi glede njegovih dolgoročnih rezultatov. Schumpeter je imel visoko mnenje o dinamični naravi kapitalizma in je preziral statično optimalno alokacijo virov v modelu popolne konkurence.

Schumpeter ni pristajal na teorijo o izginjanju investicijskih priložnosti, upočasnitvi tehničnih sprememb, kar oboje vodi v stagnacijo in konec kapitalizma. Stopnja rasti proizvodnje se ne zmanjšuje, ker bi bile tehnične možnosti izčrpane, temveč zaradi sprememb v ravnanju podjetnikov. Tehnični napredek je postal po Schumpetru stvar timskega

dela usposobljenih specialistov, tehnične spremembe so postale napovedljive, inoviranje pa rutina. Ekonomski razvoj postaja vedno bolj brezoseben in mehaničen. Paralelno s socializacijo podjetniške funkcije poteka socializacija privatne lastnine (Kapitalizem ..., 1942, 210). Nastajajo otoki lastninske moči, s tem pa se izgublja motiv večine - volja in motiv posedovanja. Uspeh kapitalističnega produkcijskega načina dela kapitalizem odveč in spodkopava družbene institucije, ki ga ščitijo. Te institucije so ostanek fevdalnega sistema in obstoj mnogih malih podjetij. Izginjanje teh institucij slabi politično pozicijo buržoazije. Eliminacija socio-ekonomske funkcije podjetnika (še posebej v velikih korporacijah, kjer je tehnični napredek stvar rutine in je menedžment zbirokratiziran) in naraščanje vpliva javnega sektorja izpodkopava buržoazijo. Socializacija podjetniške funkcije ustvarja korporacijo, ki nadomešča male podjetnike. Kapitalistična ekonomija se zaradi tega na dolgi rok približuje stacionarnemu stanju (stanju brez presežne vrednosti in akumulacije). Od stanja, ko je bil varčni in marljivi podjetnik gibalna sila ekonomije, se kapitalizem postopoma spreminja v svoje nasprotje (Kapitalizem ..., 1942, 188, 210). Kapitalizem bo razpadel vse do svoje osnovne celice - družine. Z razbijanjem ekonomske celovitosti družine in degradacijo institucije zakonske zveze, se pojavlja množica ljudi, ki nima motiva za gospodarjenje, varčevanje in akumulacijo.

Na kratko: kapitalizem producira armado kritičnih in antikapitalističnih intelektualcev, ki s svojim negativnim ravnanjem prispevajo k zatonu kapitalizma in pomagajo oblikovati atmosfero, v kateri so privatna lastnina in buržoazne vrednote, kot so težnja za napredkom, svoboda individualne akcije, afirmacija sposobnih, tarča kritike. Osnovni »revolucionarni subjekt« (grobar kapitalizma) je inteligenca. Schumpeter definira inteligenco kot družbeni sloj (ne kot razred), ki je visoko izobražen in dovolj kritičen (in neodgovoren) do vsega obstoječega. Intelektualec živi od kritike, ona je njegov edini proizvod. Birokratizacija proizvodnje in družbe zahteva vse večje število intelektualcev in fronta privržencev »kritične teorije« postaja vse širša. Ekonomski uspeh kapitalizma vodi k njegovemu političnemu zatonu.

Schumpetrove misli o učinkih monopolnih in oligopolnih trgov na tehnične spremembe ter vplivu tehnologije na pojav velikih podjetij so vzpodbudile študije o odnosu med tehnično spremembo in tržno strukturo (schumpeterska konkurenca). Schumpetrovo strogo razlikovanje med inovacijo in invencijo je vzpodbudilo več odzivov tako v teoretskih kot empiričnih raziskavah glede vprašanja, ali so inovacije dejansko tako neodvisne od invencij, kot je menil Schumpeter. Kritična ocena Schumpetrove teorije je vodila k diskusiji o naravi tehničnih sprememb, o časovnem zamiku med invencijo in aplikacijo, pomenu patentov in difuziji tehničnih sprememb.

Ali je Schumpeter imel prav, ali se njegove teze že potrjujejo? Schumpetrova napoved o propadu kapitalizma se ni materializirala. Zdi se, da je podcenil dinamični karakter kapitalizma, ki ga je sam tako zelo poudarjal. Priznati moramo (še posebej to velja za velika podjetja),

da je pojavljanje novega tehničnega znanja do določene mere mehanično, proces odločanja pa zbirokratiziran. Toda ekonomske odločitve ekonomski agenti še vedno sprejemajo v svetu negotovosti in finančnega rizika. Ekonomsko življenje je še vedno talilni lonc konfliktnih interesov, vzponov in padcev, velikega tveganja in negotovosti. Na kratko: dinamika, vedno spreminjajoča se shema, zahteva, da so podjetniki inovativni in odprti za nove priložnosti. Zdi se, da inovacije kot razvojni proces, aplikacija in difuzija novih tehničnih možnosti, še niso zreducirane na rutino. Če razumemo podjetniško funkcijo kot aplikacijo in implementacijo novih kombinacij, podjetništvo nikoli ni bilo in nikoli ne bo stvar rutine. Čeprav obstajajo znaki schumpeterijskega razvoja v zahodnih ekonomijah, mehanizacija in »rutinizacija« podjetniške funkcije nikakor ni splošna slika. Celo tisti, ki radi opozarjajo na naraščajočo vlogo države v moderni ekonomiji, na birokratizacijo velikih monopolnih podjetij, ugotavljajo, da podjetniška aktivnost še vedno ni stvar rutine in zato kapitalizem še ni umrl.

V zadnjih letih se v kapitalističnem svetu pojavlja nekaj skupnih problemov: problem energije, okolja, zaposlenosti in tehničnih sprememb, ki zahtevajo inovativne rešitve in posledično podjetnike. Mnogi pričakujejo, da bo te probleme rešila država. Ta pričakovanja se ne uresničujejo in se verjetno tudi ne bodo. Čeprav ima država lahko pri tem določeno vlogo (ustvari ugodne razmere), konkretne rešitve teh problemov zahtevajo nove tehnologije, nove vire energije, nove vrste investicij in posledično podjetnike. V tej zvezi podjetniki še vedno igrajo ključno vlogo. Potrebna je ustvarjalnost za rešitev zgoraj navedenih problemov, npr. ne moremo pričakovati, da bo vlada razvila nove tehnologije, ki imajo več pozitivnih eksternih učinkov na okolje, kakor stare tehnologije. Za to so potrebni podjetniki.

Konkretne rešitve zgoraj navedenih problemov zahtevajo kreativnost, inovativno ravnanje, ki ga vodi širok koncept blaginje, in podjetniška aktivnost je še bolj potrebna kot nekoč. Ker ni videti atraktivne alternative kapitalističnemu sistemu, je bolj verjeten vzpon kot propad kapitalizma v prihodnosti. Pričakovati je spremembe na področju sprejemanja odločitev in distribucije dobičkov. Dejanski izziv je, kako doseči integracijo kapitalizma v sferi produkcije z družbeno sprejemljivo distribucijo dobičkov in drugih dohodkov.

Naj dodam nekaj misli o procesu odločanja. V enostavnem svetu odločanje ni bilo težavno, bilo je privatna stvar privatnih podjetij. Odločitve o inovacijah so temeljile na finančnih pogojih in samo menedžerji so bili kvalificirani in kompetentni zanje. V današnjem kompleksnem svetu ni več tako: menedžerji morajo pri odločitvah upoštevati javno blaginjo, posledice za trg dela, dostopnost surovin in energije, učinek na okolje. Na primer: podjetje je soočeno s problemom, kako izbrati ustrezno tehnologijo. Obstajajo alternativne tehnologije: tehnologija A je delovno varčnejša kot tehnologija B; tehnologija C omogoča večje zadovoljstvo pri delu, tehnologija D je prijaznejša do okolja. Katero tehnologijo naj podjetje izbere? Tehnologije je sicer mogoče rangirati glede na njihove finančne učinke, toda utegnejo

se razlikovati v drugih aspektih, ki so morda pomembnejši za blaginjo ljudi, npr. v vplivu na okolje. Utegne se torej pojaviti napetost med družbenim optimumom in optimalno podjetniško izbiro. Tradicionalno so podjetja reagirala samo na preference posameznikov, izražene preko trga; dolgoročno pa bo svojo pozicijo na trgu (verjetno) krepilo tisto podjetje, ki bo v procesu odločanja upoštevalo tudi nematerialne (netržne) učinke na blaginjo. Če je bila tradicionalna naloga podjetnika kalkulacija stroškov in koristi (angl. *cost-benefit analysis*), bo v prihodnosti nujno tehtanje različnih, med seboj tekmujočih materialnih in nematerialnih učinkov odločanja. To bodo nove naloge za podjetnike v prihodnosti in potencialna avtomatizacija podjetniške funkcije, ki jo je napovedoval Schumpeter, postane še manj verjetna.

Dobrih 50 let po izidu Schumpetrovega dela Kapitalizem, socializem in demokracija (1942) se svet sooča s svojevrstnim paradoksom: s tranzicijo socializma v kapitalizem in ne obratno, kakor je napovedal Schumpeter (Heertje 2006, 52). Schumpeter se je glede propada kapitalizma očitno zmotil, ker je podcenil njegovo življenjsko moč. Sile, ki delujejo proti rutini, izogibanju tveganja, se zdijo močnejše. Podjetniška funkcija v mnogih ekonomijah se zdi danes bolj živa kot kdajkoli prej. Poudarjanje pomena podjetništva in tržnih odnosov, kritika socialne države, moralno opravičevanje profita kot gibalnega gospodarskega razvoja so poskus revitalizacije in reafirmacije temeljnih vrednot kapitalizma. Tehnične spremembe, trg kot mehanizem za odkrivanje (Hayekovo pojmovanje!) novih proizvodnih metod, novih proizvodov, globalizacija trgov in institucij, pojavljanje novih podjetij in podjetnikov so dejavniki, katerih skupni učinek je izredna vitalnost privatnega sektorja ekonomije na temelju kapitalističnih vrednot. V skoraj vseh državah se vloga javnega sektorja omejuje, prav tako poteka proces deregulacije. Decentralizacija odločanja in privatizacija sta cilja mnogih vlad.

Pomembno dejstvo je tudi, da se spreminja javni sektor, v katerem je bolj in bolj prisotno podjetniško ravnanje v zvezi z okoljskimi problemi, vplivu tehnologij in globalizacije. Vlade na primer tekmujejo med seboj, kako bi pritegnile ekonomske dejavnosti z zniževanjem davkov in omejevanjem regulacije. Na kratko, Schumpetrova podjetniška funkcija je v polnem vzponu tako v privatnem kot javnem sektorju in to 50 let po njegovi napovedi, da se bo zgodilo ravno nasprotno. Svojevrstna ironija usode je, da je ravno Schumpeter, katerega znanstveno delo ga je proti njegovi volji vodilo k sklepu o zatonu kapitalizma, postal ideolog njegove revitalizacije in moralne rehabilitacije. To seveda ne pomeni, da je Schumpeter imel popolnoma narobe. V primeru močnega javnega sektorja z močno regulativo bi Schumpeter utegnil imeti nazadnje delno prav. V njegovem znanstvenem delu se torej odraža določena kontradiktornost in konfliktnost. Vendar družbeni razvoj, na katerem je temeljila njegova napoved, še vedno ohranja določeno privlačnost.

Poleg teh osupljivih dejstev se svet sooča s kolapsom socializma v Vzhodni Evropi. Brez tehničnih sprememb

najbrž to ne bilo mogoče. Centralnoplanske ekonomije so lahko nadomestek za trg, če so tehnologije in preference dane. Kakor hitro se tehnologije spremenijo v preostalem svetu, centralno planiranje ni več učinkoviti nadomestek za tržno ekonomijo. Problem je postal jasen ob katastrofi v Černobilu: tisti, ki so imeli znanje za ukrepanje, niso bili pristojni za ukrepanje; oblast, ki je bila pristojna za ukrepanje, pa ni imela znanja in informacij. Od Černobila naprej je bil propad Sovjetske zveze verjeten. Informacije in znanje so utelešeni v posameznikih, njihova transformacija v tehnološke aplikacije je možna samo preko posameznikov; nobena oblast ni vsevedna; sistem mora izumiti podjetnika, da kreira pogoje za podjetniško funkcijo. Na kratko, socializem je propadel, ker so bili centralizirano odločanje na eni strani ter produkcija, razvoj in uporaba znanja na nižjih nivojih popolnoma ločeni.

4 Sklep

Od osemdesetih let prejšnjega stoletja naprej se zdi, da se je tržno gospodarstvo okrepilo, še posebej ponudbena stran gospodarstva, in zato se zdi renesansa Schumpetrovih idej v ekonomski teoriji verjetna. Medtem ko je Keynes dominiral v prejšnjem stoletju, obstajajo indikacije, da bo Schumpetrovo delo vir inspiracij v tem stoletju. Fokus njegove ekonomske misli je na permanentnih, endogenih spremembah v ekonomskem življenju, kar kaže na omejen domet neoklasične teorije statičnega ravnovesja in poudarjanje neoavstrijskega pojmovanja tržnega mehanizma kot motorja za odkrivanje novih proizvodov, proizvodnih metod; z drugimi besedami dinamičnih institucij. Ni sprememb brez kontinuitete, inovacij brez tradicije, kaosa brez reda in evolucije brez ravnotežja. Trgi in podjetja so »hrbtenica« procesa odkrivanja novih tehnologij in novih organizacijskih metod. To seveda ne pomeni, da trgi niso pomembni kot alokacijski mehanizem, prav nasprotno: trg v tradicionalnem smislu je bistveni vir informacij o redkosti, cenah in stroških. Toda najpomembnejši gospodarski proces ni vzpostavlja ravnovesja, temveč sprememba gospodarske

strukture. Za Schumpetra je bistveno dinamično gibanje v gospodarstvu, utemeljeno na inovacijah, stanje gospodarskega ravnovesja pa je zanj stanje ekonomske stagnacije.

Nesporno je, da je bil Schumpeter eden najpomembnejših ekonomistov 20. stoletja in da njegova teorija danes pridobiva na pomenu. Njegova renesansa se je začela s tehničnimi spremembami našega časa, z vrnitvijo dinamičnega podjetnika, z globalizacijo ... Po dolgih desetletjih naraščanja vpliva države v gospodarstvu živimo spet v Schumpetrovem rizičnem svetu, v katerem nastajajo nove gospodarske strukture na svetovnem nivoju in v katerem vlada Schumpetrov zakon »ustvarjalne destrukcije«.

Literatura

1. Heertje, Arnold (2006). Schumpeter on the Economics of Innovation and the Development of Capitalism. UK, Edward Elgar.
2. Schumpeter, A. Joseph (1908). Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig: Duncker&Humblot.
3. Schumpeter, A. Joseph (1926). Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 2. izdaja. Leipzig: Duncker&Humblot.
4. Schumpeter, A. Joseph (1961). Konjunkturzyklen I—II. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht.
5. Schumpeter, A. Joseph (1960). Kapitalizam, socializam i demokratija. Beograd: Kultura.
6. Schumpeter, A. Joseph (1975). Povijest ekonomske analize. Informator - Zagreb.
7. Sedevčič, Mira (1992). Vrednotenje teorij razvoja in rasti s poudarkom na kvalitativni analizi (doktorska disertacija). Maribor.
8. Witt, Ulrich (2003). The Evolving Economy. UK, Edward Elgar Cheltenham.

POSTOPEN ODMIK OD POSTOPNOSTI (GRADUALIZEM PET LET POZNEJE)¹

Gradually Moving away from Gradualism (Gradualism Five Years on)

Uvod

Pred skoraj točno petimi leti smo na posvetovanju Zveze ekonomistov Slovenije predstavili članek *Vstop v EU: konec gradualizma v Sloveniji?*² V članku smo postavili tezo, da je tranzicija v Sloveniji dosegla točko, ko vztrajanje pri gradualističnem pristopu povzroča več stroškov kot koristi. Stroške gradualizma smo videli predvsem v strukturi neučinkovitosti ekonomije, ki je povzročala zaostajanje v mednarodni konkurenčnosti gospodarstva in vztrajno visoko inflacijo. Zato bi morala ekonomska politika opustiti gradualizem in pospešiti strukturne reforme. Vendar pa se nam ni zdelo verjetno, da bi do takšne spremembe lahko prišlo endogeno, zgolj na podlagi razmisleka ekonomske politike same. Ekonomska politika je namreč rezultat družbenih interesov, gradualistična politika v Sloveniji pa je omogočila oblikovanje močnih interesnih skupin, med katerimi se je oblikovalo specifično »prerazdelitveno ravnovesje« in ki so bile zainteresirane za ohranjanje obstoječega stanja. Takšno ravnovesje se lahko zamaje le zaradi močnih zunanjih šokov. Napovedali smo, da bo tak zunanji pritisk povzročila nuja po povečanju konkurenčnosti gospodarstva in po prilagoditvi ekonomske politike zaradi bližajočega se članstva v EU - ravno v času pisanja tega članka je bil namreč uradno dogovorjen ciljni datum vstopa, kar je pomenilo, da potrebnih prilagoditev ni bilo več možno po mili volji odlagati.

Namen tega članka je preprost: s petletne časovne distance želimo preveriti, v kolikšni meri se je naša takratna teza izkazala za utemeljeno. Slovenija je v zadnjih petih letih ne le vstopila v EU, temveč tudi v Evropsko monetarno unijo (EMU). To že samo po sebi kaže na določeno spremembo makroekonomske politike, saj hiter vstop v EMU v času pisanja našega članka ni bil predviden in po večinskem mnenju ekonomistov tudi ne priporočljiv, izpolnitev meril za vstop v EMU pa tudi pomeni, da je prišlo do izboljšanja nekaterih ključnih narodnogospodarskih rezultatov. Dve leti po odločitvi za hiter vstop v EMU pa je prišlo tudi do večjih sprememb v strukturi politiki, saj so s sprejemom Okvira gospodarskih in socialnih reform glavna prioriteta ekonomske politike postale strukturne reforme.

Na ravni ekonomskih politik se je torej v zadnjih petih letih zgodil določen odmik od predhodne gradualistične strategije. Če drži naša teza, da je bil gradualizem vzrok za strukturno neučinkovitost gospodarstva in vztrajnost inflacije, bi se morala sprememba pristopa ekonomske politike sčasoma odraziti tudi v izboljšanih gospodarskih rezultatih. S tem člankom želimo preveriti, ali se to že dejansko dogaja in v kolikšni meri.

Za preverjanje utemeljenosti naše teze bomo uporabili preprosto, a verjetno najbolj pošteno metodo, to je metodo ažurirane replikacije originalne raziskave. To pomeni, da bomo skušali za kar največ empiričnih dokazov, ki smo jih v originalnem članku nanizali v podporo svoji tezi, zbrati novejšo podatke in

¹ Stališča, zapisana v članku, niso nujno enaka stališčem organizacij, kjer so avtorji članka zaposleni.

² Gl. Rojec idr. (2004) za verzijo članka, ki ji sledimo tudi tukaj.

dr. Janez Šušteršič, izr. prof.

Univerza na Primorskem
FM KP in FUDŠ NG

dr. Matija Rojec, izr. prof.

Univerza v Ljubljani, FDV
UMAR, Ljubljana

mag. Marijana Bednaš

mag. Boštjan Vasle

Urad za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana

Izvleček

UDK: 338.24.021.8:330.34

Po letu 2003 je prišlo do odmika ekonomske politike od gradualizma, ki je deklarativno očiteno, pri dejanskem ukrepanju pa zelo neenakomeren. Pospešilo se je prestrukturiranje iz delovno intenzivnega k srednje tehnološko zahtevnemu izvozu, s čimer se povečuje tudi tržni delež, ni pa prišlo do kakovostnega preskoka k večji vlogi visokotehnološkega izvoza. Spremembe politik na področju plač, nadzorovanih cen in javnofinančnih izdatkov so omejile prenašanje neučinkovitosti nemanjalnega sektorja v končne cene, niso pa odpravile strukturnih vzrokov inflacije. Odmik ekonomske politike od gradualizma je torej tudi sam izrazito postopen.

Ključne besede: gradualizem, strukturne reforme, ekonomska politika, konkurenčnost, inflacija

Abstract

UDC: 338.24.021.8:330.34

After 2003, economic policy moved away from the gradualist approach in the main policy documents, while the implementation is very uneven. The restructuring from labour intensive to technologically more advanced exports has intensified and the market share increased, but a major qualitative shift towards high-tech exports has not taken place. Tightening of wage, price and expenditure policies has prevented the nontradable sector from transforming its inefficiency into higher prices, but has not eliminated the structural reasons for inflation. Moving away from gradualism has thus itself been "too gradual."

Keywords: gradualism, structural reforms, economic policy, competitiveness, inflation.

JEL: D78, O43, O52, P26.

preveriti, ali je prišlo do kakšnih pomembnih sprememb. Pri tem bomo ločili med dejanskimi spremembami - o njih sklepamo iz podatkov, ki se nanašajo na časovna obdobja, za katera ob pripravi originalne analize podatki še niso bili na voljo - ter med spremembami v razumevanju stanja, do katerih lahko pride zaradi morebitnih sprememb statističnih podatkov, ki so sicer bili uporabljeni že v originalni študiji, vendar so bili kasneje revidirani.

Odločitev za takšen pristop k raziskavi prinaša dve pomembni omejitvi. Prva je, da nekaterih empiričnih ugotovitev, ki smo jih povzeli po raziskavah drugih avtorjev, ni mogoče ažurirati, če ti avtorji svoje analize niso sami ponovili na novejšem zbiru podatkov. Drugič, če smo v originalnem članku izbrali neustrezne podatke za dokazovanje svoje teze, to napako prenašamo tudi v sedanji članek, hkrati pa se odrekamo možnosti, da bi analizo izboljšali z uporabo podatkov ali metod, ki jih v originalni članek nismo vključili. Kljub omejitvam smo se za tak pristop odločili predvsem zaradi njegove nazornosti.

2. Odmik ekonomske politike od gradualizma

V originalnem članku smo izpostavili štiri pomembne elemente gradualistične ekonomske politike, ki so po našem mnenju odločilno prispevali k zaviranju hitrejšega prestrukturiranja gospodarstva. V nadaljevanju na kratko opisujemo kasnejše spremembe na teh štirih področjih, ki bi lahko pomenile določen »odmik od gradualizma«. Na vprašanje, ali so bili ti odmiki »dovolj veliki«, skušamo odgovoriti v naslednjih poglavjih s pregledom podatkov, pri katerih bi se - skladno z našo originalno interpretacijo učinkov gradualizma - morali pokazati rezultati drugačne politike.

Privatizacija in konsolidacija lastništva. Po naši oceni formalna privatizacija (lastninjenje) sama po sebi še ni vzpostavila učinkovite lastniške strukture. Prvi razlog neučinkovitosti je bil, da smo iz procesa privatizacije izšli s šibkimi mehanizmi za konsolidacijo lastništva ter da veliki delničarji praviloma niso imeli potrebnih sredstev, znanja in dolgoročnega interesa, da bi lahko odigrali vlogo »strateških lastnikov« in vodili prestrukturiranje podjetij. Drugi razlog je bil, da je bilo v večini podjetij lastništvo približno enakomerno porazdeljeno med skupine z nasprotnimi interesi (notranji in zunanji lastniki), takšen »pat položaj« pa je močno otežil sprejemanje odločitev, pomembnih za aktivno prestrukturiranje.

Po končani formalni privatizaciji na podlagi zakonodaje se je v olastninjenih podjetjih vendarle začel tudi proces lastniške konsolidacije. Tako je bilo v eni od analiz za obdobje 1999-2004 ocenjeno, da se je lastniška konsolidacija pospešila; povprečno število delničarjev se je znižalo (od 931 na 662), lastniške in glasovalne pravice pa so se vse bolj koncentrirale v rokah enega lastnika, povečini domačih nefinančnih podjetij ali formalnih naslednikov PID-ov (gl. Murn 2006).³ Vlada je leta 2006 sprejela tudi program umika

UMAR, Poročilo o razvoju 2006.

KAD in SOD iz lastništva podjetij, ki se postopno izvajata, vendar je država kljub temu še vedno pomemben lastniški akter v gospodarstvu.⁴ Ugotovimo torej lahko, da se proces privatizacije in konsolidacije lastništva sicer nadaljuje, vendar počasi in ne vedno na dovolj transparenten način, politične zaveze za njegovo pospešitev pa zaenkrat ostajajo bolj deklarativne.

Obsežna državna pomoč neperspektivnim podjetjem. V originalnem članku smo povzeli ugotovitve drugih analiz, da je bilo za slovensko industrijsko politiko vse do leta 2000 značilno prioritarno ukvarjanje z reševanjem tržno praviloma neperspektivnih delovno intenzivnih podjetij. To je seveda upočasnilo proces prestrukturiranja gospodarstva, saj je omogočilo ohranjanje neučinkovite strukture ter zmanjšalo prostor za uveljavljanje bolj horizontalnega pristopa, usmerjenega v krepitev glavnih dejavnikov konkurenčnosti perspektivnih podjetij (človeški kapital, raziskave in razvoj).

Obseg državnih pomoči se znižuje od 21,1 odstotka v letu 2000 do 0,93 odstotka BDP v letu 2006 (Ministrstvo za finance 2007). Opazno je tudi povečevanje horizontalne naravnosti državnih pomoči, zlasti s pritokom strukturnih sredstev EU se znatno izboljšuje njihova razvojna usmerjenost k podpori ciljem Strategije razvoja Slovenije (Murn 2007). Vendar pa je znižanje državnih pomoči povezano tudi z »računovodskimi« in ne vsebinskimi razlogi - ker se po vstopu Slovenije v EU velik del transferjev kmetijstvu, ki pomenijo izvajanje skupne kmetijske politike, ne všteta več med državne pomoči, so se te v letu 2005 znižale za 0,66 odstotne točke. Poleg tega vzporedno z upadanjem državnih pomoči narašča obseg subvencij. Po metodologiji nacionalnih računov so leta 2000 znašale 1,9 odstotka, leta 2006 pa že 2,2 odstotka BDP. Podrobnejša analiza (Murn 2007) tudi pokaže, da so te subvencije še vedno v veliki meri usmerjene v podporo neizvoznih podjetij in podjetij z dominantnim položajem na trgu.

Počasne spremembe v nemenjalnem sektorju. V originalnem članku smo izpostavili »obotavljivo liberalizacijo, demonopolizacijo in privatizacijo finančnega sektorja ter mrežnih dejavnosti« kot glavni razlog za relativno neučinkovitost nemenjalnega sektorja gospodarstva. Posledica tega je bila, da so se pritiski za višje plače v nemenjalnem sektorju lahko prenesli v končne cene (in s tem bili eden od strukturnih razlogov vztrajno visoke inflacije), medtem ko se se v menjalnem sektorju odrazili predvsem v nižjem zaposlovanju.

Kmet Zupančič (2007) po opravljenih analizah ugotavlja, da je na posameznih področjih nemenjalnega sektorja prišlo do določenih premikov. Liberalizacija trga je

⁴ Med državami EU je imela leta 2005 le Litva večji delež javnega sektorja v lastništvu delniških družb (27,3 odstotka) kot Slovenija (23,3 odstotka) (gl. Kmet Zupančič 2007). To pomeni, daje država vsaj do takrat dejansko ohranila kontrolne lastniške deleže v večini najpomembnejših slovenskih podjetij (Rojec in Kušar 2005).

najdlje prišla na področju telekomunikacij, kjer se povišuje število ponudnikov in zmanjšujejo ovire za konkurenco, kar se odraža tudi v upadanju cen. Tudi v večini nefinančnih storitvenih panog se je stopnja konkurence povečala. Na področju električne energije je bila formalna liberalizacija izvedena poleti 2007, začetni pritiski na cene so bili močno omiljeni, do vzpostavitve resnično učinkovitega trga pa je še daleč. Najmanj sprememb je bilo na področju privatizacije finančnih ustanov in mrežnih dejavnosti, kjer ni prišlo do konkretnih dosežkov, čeprav so se oblikovale komisije, sprejemali programi, ena družba v večinski državni lasti (Telekom) pa je bila uvrščena tudi na borzo. Vlada je tudi zaostrila politiko na področju reguliranih cen, s čimer je ponudnike reguliranih storitev prisilila v večjo stroškovno učinkovitost. Glede tega ostajajo problematične predvsem komunalne dejavnosti, kjer še vedno ni vzpostavljen učinkovit sistem regulacije. Na področju nemenjalnega dela gospodarstva torej lahko ugotovimo napredek glede večje učinkovitosti in izpostavljenosti konkurenci, vendar pa je ta napredek med različnimi sektorji zelo neenakomeren in kot celota še nezadosten.

Ciljna deprecijacija tolarja. V originalnem članku smo opozorili, da je bila ciljna deprecijacija tolarja škodljiva iz dveh razlogov. Ustvarjala je navidezno zaščito neučinkovitih izvoznikov, s čimer je ustvarjala iluzijo o možnosti ohranjanja neučinkovite gospodarske strukture, namesto da bi pritiskala v nasprotno smer. Indeksacija tečaja na inflacijo paje, zlasti zaradi močnega prenosa gibanja tečaja v končne cene dobrin, odločilno prispevala k ohranjanju vztrajno visoke inflacije.

Pri tečajni politiki je z vstopom v mehanizem deviznih tečajev - MDT II (angl. *exchange rate mechanism - ERM II*) seveda prišlo do bistvene spremembe, saj ciljna deprecijacija ni bila več možna. Zaradi odločitve za vstop v MDT II so se prilagodile tudi druge ekonomske politike. Vlada je s sprejemom nove zakonodaje o plačah v javnem sektorju, predvsem z načinom njenega uvajanja, močno znižala rast plač v javnem sektorju, v zasebnem sektorju pa je dosegla sporazum o ciljnem zaostajanju rasti plač za rastjo produktivnosti ter delno upoštevanje inflacije na evroobmočju pri usklajevanju plač. Od leta 2003 naprej je tudi bistveno bolj omejila rast nadzorovanih cen, saj je sprejela načelo, da v povprečju ne smejo rasti hitreje od pričakovane rasti prostih cen. Od leta 2005 naprej tudi znižuje delež javnofinančnih odhodkov v BDP, medtem ko je bilo prej zniževanje primanjkljaja doseženo predvsem s povečevanjem davčne obremenitve.⁵

Na ravni deklarativnih usmeritev ekonomskih politik sta pomembna predvsem dva dokumenta, to je Program vstopa v MDT II in prevzema evra iz novembra 2003 ter Okvir gospodarskih in socialnih reform iz novembra 2005. Torej lahko obdobje 2003-2005 štejejo za čas, ko je prišlo do deklarativnega odmika od gradualistične ekonomske politike, najprej na makroekonomski in potem še na strukturni ravni.

UMAR, Ekonomski izzivi 2007.

Kot kaže ta hitri pregled, se je deklarativni odmik odrazil tudi pri nekaterih konkretnih ukrepih ekonomske politike, medtem ko na nekaterih drugih področjih pomembnejših premikov ni bilo.

Lahko bi rekli, da je tudi za »odmik od gradualizma« značilen »postopen pristop« oziroma da je popravljanje gradualistične ekonomske politike tudi samo močno gradualistično. V naslednjih dveh poglavjih bomo s pomočjo replikacije podatkov iz originalne analize poskušali preveriti, ali je bil ta odmik vendarle dovolj močan, da se je odrazil tudi v dejanskih podatkih o strukturni učinkovitosti gospodarstva.

3. Gradualizem in gospodarska rast

V originalnem članku smo kot merilo hitrosti in globine reform uporabili »indeks tranzicije«, ki ga izračunava in objavlja EBRD. V analizo smo vključili države, ki so izvedle prehod iz socialističnega gospodarskega sistema in so bile v tistem času najresnejše kandidatke za vstop v EU.⁶ Za vsako smo izračunali povprečno vrednost indeksa tranzicije iz ocen za posamezna področja reform ter izračunali relativno zaostajanje Slovenije za državo z najvišjo vrednostjo indeksa v določenem letu. Ugotovili smo, da Slovenija vse od leta 1994 konstantno zaostaja za 10 odstotkov za vsakokratno vodilno državo. Iz tega smo izpeljali sklep, da Slovenija sicer vsako leto naredi podoben korak naprej pri reformah kot vodilna država (saj se relativni zaostanek ne povečuje), vendar pa reforme izvaja z nekajletnim zaostankom. To pomeni, da bi si slovenski pristop bolj zaslužil oznako »previden« kot pa »postopen«.

Tabela 1 prikazuje originalni in ažurirani niz vrednosti indeksa tranzicije. Najprej opazimo, da so se spremenile tudi zgodovinske vrednosti indeksa, to je vrednosti za leta, ki smo jih zajeli že v originalnem članku. Razlog je predvsem vključitev nekaterih novih področij reform v izračune za ta leta. Izračunani zaostanek Slovenije za vodilno državo je zdaj večji, kot je bil na podlagi starih podatkov, in tudi bolj nestabilen. Zaostanek se je do leta 1997 povečeval in dosegel kar 23 odstotkov, nato pa se je začel zniževati in se do leta 2001 zmanjšal na vrednost, ki jo je sicer imel že leta 1993. Če bi imeli tak niz podatkov na razpolago že pred petimi leti, bi v originalnem članku verjetno ugotovili, da se zaostanek kljub gradualizmu vendarle (postopno) zmanjšuje. Toda kasnejši dogodki takšne ugotovitve ne bi več potrdili. Zaostanek se namreč po letu 2001 ni več zmanjšal, nasprotno, zaradi rahlega napredka pri vodilni državi se je v letih 2005 in 2006 celo spet nekoliko povečal.

V tabelo smo vključili tudi primerjavo na osnovi korigiranega indeksa, ki vključuje samo t. i. »drugo fazo reform«. Izračun tega indeksa izpušča reforme, ki morajo biti opravljene na samem začetku tranzicije, predvsem stabilizacija in liberalizacija gospodarstva. Zajema torej pretežno

⁶ Danes vseh teh osem držav res sodi v skupino »novih držav članic« iz prvega vala t. i. »vzhodne širitve«.

vsebine, ki bi jih lahko poimenovali s skupnim izrazom »strukturne reforme«. Tudi po tem indeksu je vodilna država Madžarska. Za Slovenijo lahko ugotovimo, da je dinamika gibanja zaostanka med leti zelo podobna kot pri celotnem indeksu. Zanimivo pa je, da je zaostanek Slovenije po tem ožjem indeksu v praktično vseh letih pomembno večji kot po celotnem indeksu.

Očitno je, da v zadnjem obdobju ni prišlo do takšne pospešitve strukturnih reform, ki bi vplivale na vrednost indeksa EBRD. Prav tako so rezultati Slovenije pri ožjem indeksu »druge faze strukturnih reform« še naprej slabši kot pri celotnem indeksu. Z vidika tega indeksa se torej ponuja sklep, da je bila prilagoditev ekonomske politike v zadnjem obdobju predvsem makroekonomska (priprava na vstop v EMU), ne pa tudi strukturna.

V originalnem članku smo kot prednost gradualizma navedli dokaj visoko in izrazito stabilno stopnjo gospodarske rasti ter stopnje brezposlenosti in revščine pod evropskim povprečjem. Slednje še vedno drži, ugotovitev glede stopnje rasti pa preverjamo v tabeli 2. Najprej lahko ugotovimo, da popravki zgodovinskih podatkov niso bistveno spremenili slike - še vedno velja, da je imela Slovenija relativno visoko gospodarsko rast (čeprav je zdaj poleg Poljske pred njo še Slovaška) in da je bila ta rast daleč

najbolj stabilna (standardni odklon stopnje rasti je najnižji). Zato pa podatki za novejša obdobja dajejo zelo zanimivo sliko. Slovenija je ohranila doseženo stabilnost rasti, vendar pa je tudi večina drugih držav močno stabilizirala svojo rast, tako da je relativna prednost Slovenije manjša. Hkrati pa so vse druge države (razen Poljske) svojo rast stabilizirale na bistveno višji ravni kot v prejšnjem obdobju. Slovenija, ki je ohranila enako povprečno stopnjo rasti kot prej, je tako po stopnji gospodarske rasti padla na predzadnje mesto med osmerico novih članic EU.

Tezo o dobrih makroekonomskih rezultatih smo v originalnem članku utemeljili tudi s podatki o relativni ravni BDP po kupni moči ter o rasti in relativni ravni produktivnosti dela. Takrat smo ugotovili, da je Slovenija v obdobju 1995-2002 med vsemi osmimi državami najbolj zmanjšala zaostanek za povprečjem EU-15, merjen z ravnijo BDP na prebivalca po kupni moči, in sicer z 61 na 69 odstotkov povprečja. Ta ugotovitev ne drži več. Ažurirani podatki namreč kažejo, da so med preostalimi sedmimi državami kar štiri (tri baltske in Madžarska) zaostanek zmanjševale hitreje kot Slovenija. Tudi za obdobje po letu 2002 lahko ugotovimo, da so se tri baltske države še naprej hitreje približevale povprečju EU-15 kot Slovenija. Madžarska je v tem novejšem obdobju po tempu približevanja močno zaostala za Slovenijo, vendar pa je na drugi strani Slovaška

Tabela 1: Relativni indeks tranzicije (EBRD) za Slovenijo v obdobju 1991-2006

	Originalni podatki				Ažurirani podatki				
	Vodilna država	Vodilna država	Slovenija	Razmerje (%)	Vodilna država	Vodilna država	Slovenija	Razmerje	Korigirano razmerje*
1991	Poljska	2,4	1,9	79,2	Poljska, Madžarska	2,3	1,8	75,8	60,0
1992	Češkoslovaška	2,6	2,0	76,2	Madžarska	2,5	1,9	76,8	70,0
1993	Češka	3,0	2,6	86,7	Madžarska	2,8	2,4	86,4	80,9
1994	Češka	3,2	2,9	91,4	Madžarska	3,1	2,5	82,5	79,7
1995	Madžarska	3,3	3,0	91,3	Madžarska	3,4	2,6	77,1	77,9
1996	Madžarska	3,4	3,1	90,5	Madžarska		2,7	80,5	79,5
1997	Madžarska	3,7	3,3	90,4	Madžarska	3,6	2,8	77,7	76,0
1998	Madžarska	3,7	3,3	89,5	Madžarska		3,1	82,7	78,4
1999	Madžarska	3,7	3,3	89,5	Madžarska	3,8	3,1	83,0	78,3
2000	Madžarska	3,8	3,4	89,5	Madžarska	3,8	3,2	85,0	78,7
2001	Madžarska	3,7	3,4	91,0	Madžarska	3,8	3,2	85,6	80,1
2002					Madžarska	3,8	3,3	85,6	81,5
2003					Madžarska	3,8	3,3	85,6	81,5
2004					Madžarska	3,8	3,3	85,1	81,5
2005					Madžarska	3,9	3,3	83,5	79,1
2006					Madžarska	3,9	3,3	83,5	78,0

Vir: EBRD Transition Report (www.ebrd.org).

* Opomba: Korigirano razmerje je izračunano tako, da ne upoštevamo celotnega indeksa, ampak samo t. i. »indeks reform druge faze tranzicije«. Ta je izračunan kot povprečje indeksov za naslednja področja reform: (i) privatizacija velikih podjetij, (ii) obvladovanje in prestrukturiranje podjetij, (iii) politika konkurence, (iv) reforma infrastrukture, (v) bančna reforma in liberalizacija obrestnih mer, (vi) trg vrednostnih papirjev in nebančne finančne institucije.

svoj tempo dohitevanja pospešila in ga izenačila s slovenskim. Druga pomembna ugotovitev je, da so baltske države v tem novejšem obdobju svoj zaostanek za povprečjem EU-15 zmanjšale bolj kot v prvem obdobju (torej so kljub višji izhodiščni razvitosti na začetku tega drugega obdobja tempo konvergence še pospešile), medtem ko je bil obseg zmanjšanja zaostanka za Slovenijo v obeh obdobjih enak. Ugotovimo torej lahko, da Slovenija v obdobju odmika od gradualizma ni uspela pospešiti relativnega tempa približevanja povprečju EU-15.

V originalnem članku smo kot potrditev dobrih makroekonomskih rezultatov Slovenije prikazali tudi podatke o rasti in relativni ravni produktivnosti dela. Ažurirani

podatki v *tabeli 3* kažejo, da se je rast produktivnosti po znižanju v obdobju 2000-2002 (zadnje leto, ki smo ga upoštevali v prvotnem članku) uspela vrniti na raven iz predhodnih let. Še več, pospešilo se je tudi zmanjševanje zaostanka v ravni produktivnosti, saj se je ta zaostanek v sedemletnem obdobju v obdobju 1995-2002 zmanjšal za 7,7 odstotne točke, nato pa v štiriletnem obdobju za 5,0 odstotne točke. Hitrejše dohitevanje potrjujejo tudi podatki o relativni ravni produktivnosti dela, merjeni z BDP po kupni moči, ki jih ob pripravi originalnega članka še ni bilo na voljo.

Sklenemo lahko, da analiza teh podatkov večinoma potrjuje našo osnovno tezo. Ker je Slovenija zaostala pri izvajanju reform, je v naslednjem obdobju tudi pri stopnji

Tabela 2: Povprečna stopnja gospodarske rasti

	Originalni podatki		Ažurirani podatki			
	Rast 1993-2001	Standardni odklon	Rast 1993-2001	Standardni odklon	Rast 2002-2006	Standardni odklon
Poljska	4,8	1,8	4,9	1,8	4,0	2,0
Slovenija	4,3	0,9	4,1	0,9	4,1	1,0
Slovaška	4,3	3,2	4,6	2,8	5,6	1,8
Estonija	3,9	5,4	3,5	6,3	9,0	1,6
Latvija	3,8	7,1	2,8	6,0	9,0	2,1
Madžarska	3,5	2,0	3,1	2,0	4,3	0,3
Češka	2,2	2,4	2,0	2,3	4,5	1,9
Litva	1,9	8,2	0,7	8,6	8,0	1,3

Vir: Eurostat, za manjkajoče podatke (7) EBRD.

Tabela 3: Produktivnost dela

	Originalni podatki			Ažurirani podatki			
	Rast realne produktivnosti dela1		Raven produktivnosti dela1	Rast realne produktivnosti dela*		Raven produktivnosti dela1	Raven produktivnosti dela v PPS33
	Slovenija	EU-15	Slovenija/ EU-15	Slovenija	EU-15	Slovenija/ EU-15	Slovenija/ EU-15
1995	3,0	1,7	36,0			37,5	56,8
1996	4,8	1,4	36,5	5,9	1,1	39,2	59,5
1997	5,0	1,5	39,7	6,9	1,6	41,3	62,5
1998	3,7	1,2	42,2	4,1	1,2	42,5	64,2
1999	4,6	1,1	43,7	3,9	1,2	43,6	66,0
2000	2,9	1,3	44,4	2,1	1,6	43,8	66,3
2001	2,4	0,2	45,3	2,2	0,5	44,6	67,0
2002	3,5	0,7	46,6	1,9	0,5	45,2	68,4
2003				3,1	0,7	46,3	70,0
2004				4,1	1,4	47,5	72,5
2005				3,8	0,7	49,0	74,3
2006				4,0	1,4	50,2	76,8

Vir: Eurostat.

Opombe: * Izračunano iz BDP po stalnih tržnih cenah ter zaposlenosti v ekvivalentu polnega delovnega časa.

** Izračunano iz BDP po kupni moči.

gospodarske rasti začela zaostajati za drugimi novimi članicami. Po drugi strani pa se je vseeno pospešila rast produktivnosti dela ter v zadnjem triletnem obdobju, za katerega je značilna ugodna konjunktura, povečala razlika med stopnjo gospodarske rasti v Sloveniji in EU-15 (gl. Kmet Zupančič 2007). Strukturne reforme so torej morda vendarle nekoliko povečale sposobnost gospodarstva za rast (potencialni BDP). Toda, sodeč po tempu dohitevanja glede na raven BDP po kupni moči, je bil njihov učinek manjši kot v nekaterih drugih novih državah članicah. To je lahko problematično tudi z vidika članstva v EMU, kjer je cena strukturne neprilagojenosti gospodarstva še višja.

4. Konkurenčna sposobnost slovenskega gospodarstva

Analizo konkurenčne sposobnosti slovenskega gospodarstva smo v originalnem članku začeli z ugotovitvijo, da makroekonomski oziroma agregatni podatki kažejo na dober gospodarski napredek Slovenije, da pa podrobnejša strukturna analiza razkrije slabosti in zaostajanje v konkurenčnosti, kar bi lahko v nekaj letih povzročilo resne težave pri ohranjanju visoke stopnje gospodarske rasti. Trditev, da gradualistična politika na dolgi rok povzroča strukturno neprilagojenost gospodarstva oziroma zaostajanje v konkurenčnosti, smo preverjali s podatki o strukturi izvoza in spremembah v strukturi gospodarstva.

Izvozno konkurenčnost smo najprej preverjali s podatki o gibanju tržnih deležev slovenskega izvoza v celotnem uvozu naših trgovinskih partneric. Ugotovili smo, da je slovenski tržni delež v obdobju 1995-1998 stagniral, nato v obdobju 1999-2001 padel na znatno nižjo raven in se v letu 2002 nekoliko popravil. Posebej smo opozorili, da je leta 2000 naš tržni delež v EU-7 padel celo pod raven iz leta 1993 ter da so v nasprotju s tem druge nove članice svoj tržni delež v EU v obdobju 1995-2000 močno povečale (Madžarska za okoli 130 odstotkov, Slovaška za 90 odstotkov, Češka približno za tretjino in Poljska za petino).

Ažurirani podatki, prikazani v tabeli 4, žal niso povsem primerljivi zaradi drugačnega izbora v izračun zajetih držav. Torej ne omogočajo neposredne primerjave ravni deležev, omogočajo pa primerjavo njihovega trenda. Ugotovimo lahko, da novi podatki od leta 2001 kažejo stalno naraščanje slovenskega tržnega deleža v petnajstih najpomembnejših trgovinskih partnericah, ki se je prehodno zaustavilo le leta 2003. Vendar pa je kljub naraščanju tržni delež šele leta 2006 spet dosegel raven iz leta 1996. Ažurirani podatki torej ne spreminjajo ugotovitve iz originalne analize o padanju slovenskega tržnega deleža v drugi polovici devetdesetih let. Hkrati pa lahko ugotovimo, da je po letu 2000 prišlo do pozitivne spremembe, saj se je tržni delež v obdobju 2000-2006 povečal za 22 odstotkov.

Tabela 4: Tržni delež slovenskega izvoza

	Originalni podatki	Ažurirani podatki
	Celotni izvoz	Izvoz v 15 glavnih partneric
1995	0,596	
1996	0,579	0,583
1997	0,578	0,574
1998	0,581	0,573
1999	0,520	0,511
2000	0,489	0,478
2001	0,512	0,499
2002*	0,559	0,527
2003		0,528
2004		0,542
2005		0,561
2006		0,583

Vir: Eurostat, preračuni UMAR.

Opomba: * Pri originalnih podatkih je za leto 2002 podatek za prvih šest mesecev leta.

V originalnem članku smo izvozno konkurenčnost analizirali tudi s pomočjo strukturne dekompozicije (angl. *shift-share analysis*) povečanja izvoza, ki je pokazala, da je rast slovenskega izvoza zgolj posledica splošne rasti tujega povpraševanja in ne izboljšanja naše konkurenčnosti. Neugodno sliko so pokazale tudi analiza primerjalnih prednosti in znotrajpanožne trgovine ter analiza ustvarjene vrednosti na enoto izvoza (angl. *unit value*). Te ugotovitve smo povzeli po drugih avtorjih, ki so opravili podrobne primerjalne analize izvoza več vzhodno- in srednjeevropskih držav. Ker je šlo za enkratne študije, seveda ne moremo enostavno preveriti, ali tedanji izsledki še držijo oziroma kakšne bi bile ugotovitve na podlagi ažuriranih podatkov. Enako velja za analize strukture izvoza, kjer so avtorji uporabili različne lastne klasifikacije, ter za analize strukture celotne (ne le izvozne) proizvodnje.

V kolikšni meri je to naraščanje tržnih deležev, ki kaže na izboljšanje izvozne konkurenčnosti, rezultat strukturnih sprememb v gospodarstvu? Na to lahko odgovorimo s pomočjo podatkov o strukturi izvoza po klasifikaciji UNCTAD. Žal so tudi tu novejši podatki urejeni v nekoliko drugačne skupine. To pomeni, da ne moremo neposredno primerjati deleža izvoza v posameznih skupinah, lahko pa primerjamo trende. V originalnem članku smo ugotovili, da se izvozna deleža tehnološko intenzivnih proizvodov in proizvodov, za katere je potrebno kvalificirano delo, sicer povečujeta, da pa sta nižja kot v nekaterih drugih državah.⁷ Ažurirani podatki v tabeli 5 kažejo, da se je delež delovno intenzivnega izvoza še naprej zniževal in da se je po letu

⁷ Delež tehnološko intenzivnih proizvodov v izvozu je bil leta 1999 v Sloveniji 26,6 odstotka, na Češkem 32 odstotkov, na Madžarskem 46 odstotka, na Finskem 42 odstotkov in Irskem celo 69 odstotkov.

Tabela 5: Faktorska struktura izvoza Slovenije

	Originalni podatki				Ažurirani podatki				
	Intenzivna raba naravnih virov	Intenzivna raba nekvalificiranega dela	Tehnološko intenzivni proizvodi	Intenzivna raba kvalificiranega dela	Intenzivna raba naravnih virov	Intenzivna raba dela	Nizkotehnološko intenzivni proizvodi	Srednjetehnološko intenzivni proizvodi	Visokotehnološko intenzivni proizvodi
1992	20,6	24,7	21,3	33,4					
1993	20,9	26,4	21,9	30,8					
1994	17,7	24,8	24,4	33,1					
1995	16,7	23,3	24,9	35,1	16,6	25,6	9,7	31,9	14,8
1996	16,3	22,7	25,7	35,4					
1997	16,6	21,6	26,4	35,5					
1998	15,6	21,3	25,9	37,2					
1999	15,3	21,4	26,6	36,7					
2000	15,5	19,8	27,6	37,1	15,3	21,6	9,9	36,2	15,5
2001	15,4	20,1	28,6	36,0	15,1	21,3	9,9	36,2	16,0
2002	14,9	19,0	28,8	37,3	14,6	20,0	9,9	37,3	16,7
2003					14,6	18,7	10,1	37,3	17,9
2004					14,0	17,8	10,8	38,3	17,2
2005					15,4	17,0	8,8	40,2	16,0

Vir: Kmet Zupančič (2007).

2001 njegovo upadanje precej pospešilo.⁸ Na drugi strani se je povečal delež srednjetehnološko intenzivnega izvoza, in sicer skorajda povsem enako, kot se je znižal delež delovno intenzivnega izvoza.⁹ Torej je tudi tu prišlo do pospešenege tempa sprememb. Delež visokotehnološkega izvoza se je do leta 2003 tudi povečeval, čeprav mnogo počasneje, nato pa je padel na raven iz leta 2001. Ugotovimo torej lahko, da se je po letu 2000 nekoliko pospešilo prestrukturiranje iz delovno intenzivnega k srednje tehnološko zahtevnemu izvozu, da pa na področju visoko tehnološko intenzivnih proizvodov Slovenija še naprej stagnira. Ugotovitev bi lahko morda interpretirali, kot da je odmik od gradualizma prinesel določen pospešek prestrukturiranja, da pa bi za razvoj tehnološko najbolj zahtevne proizvodnje potrebovali mnogo bolj domišljeno in h gospodarstvu usmerjeno politiko tehnološkega razvoja in spodbujanja inovativnosti.

5. Strukturni vzroki inflacije

V originalnem članku smo postavili tezo, da je vztrajno visoka inflacija posledica strukturne neučinkovitosti gospodarstva in neustreznega odziva ekonomske politike nanjo. Strukturno neučinkovitost smo dokazovali s podatki o tem, da je bila rast produktivnosti v menjalnem sektorju

⁸ Znižanje deleža v odstotnih točkah je bilo v štiriletnem obdobju 2002-2005 ravno enako veliko kot prej v šestletnem obdobju 1995-2001, namreč 4,3 odstotne točke.

⁹ Povečanje deleža srednje tehnološko intenzivnih proizvodov je v obdobju 2002-2005 znašala 4,0, v obdobju 1995-2001 pa 4,3 odstotne točke.

gospodarstva hitrejša kot v nemenjalnem delu. Neustreznost odziva ekonomske politike smo dokazovali s tem, da je dopustila hitro rast plač v nemenjalnem sektorju in jo z večjimi proračunskimi izdatki tudi financirala. Hkrati je dopuščala visoko rast (nadzorovanih) cen v nemenjalnem sektorju ter odlagala reforme v smeri privatizacije, liberalizacije in vzpostavljanja konkurence. To je pomenilo, da ekonomska politika ni izvajala nobenih resnih neposrednih pritiskov za večjo učinkovitost nemenjalnega sektorja in mu je s tem omogočila dokaj lagodno poslovanje. Načelno bi se sicer posledice takšne politike morale pokazati posredno, prek vse manjše učinkovitosti menjalnega sektorja, kar bi na koncu prisililo ekonomsko politiko v prilagoditev. Vendar sta tak scenarij preprečili Banka Slovenije z akomodativno politiko depreciacije tečaja ter vlada s politiko državnih pomoči, ki je bila v veliki meri usmerjena v preživetje tržno neperspektivnih delovno intenzivnih podjetij. Zato se slabosti takšne politike niso pokazale neposredno, ampak so o njih pričale strukturne slabosti pri izvozni konkurenčnosti ter vztrajno visoka inflacija.

Kot je razvidno iz *tabele 6*, so stroški dela na enoto dodane vrednosti do leta 2000 upadali, in sicer v predelovalnih dejavnosti hitreje kot v celotnem gospodarstvu, vendar pa je bilo znižanje stroškov vsako leto manjše. Za obdobje po letu 2000 pa lahko ugotovimo, da se je upadanje stroškov dela na enoto dodane vrednosti močno upočasnilo in v predelovalnih dejavnostih celo delno preobrnilo.¹⁰

¹⁰ To potrjuje tudi stagnacija deleža stroškov dela v dodani vrednosti predelovalnih dejavnosti po letu 2000 (*tabela 7*).

Tudi *slika 1* kaže na nadaljevanje strukturno neugodnih preteklih gibanj.

Tabela 6: Rast stroškov dela na enoto dodane vrednosti v Sloveniji

	Originalni podatki		Ažurirani podatki	
	Skupaj	Predelovalne dejavnosti	Skupaj	Predelovalne dejavnosti
1996	-4,99	-6,71	-3,7	
1997	-3,57	-6,88	-4,0	-8,0
1998	-2,10	-1,50	-1,6	-1,9
1999	-0,71	-2,77	-2,1	-2,4
2000	-0,12	-0,09	0,9	-0,2
2001			-0,1	-0,9
2002			-0,7	-1,1
2003			-1,3	-3,8
2004			-0,1	3,2
2005			-0,5	1,9
2006			-0,2	-3,3

Vir: Eurostat, za 2006 ocena UMAR.

Tabela 7: Raven stroškov dela na enoto dodane vrednosti v Sloveniji

	Originalni podatki		Ažurirani podatki	
	Skupaj	Predelovalne dejavnosti	Skupaj	Predelovalne dejavnosti
1995	0,78	0,69	0,82	0,84
2000	0,78	0,65	0,74	0,69
2005			0,72	0,68

Vir: Eurostat.

Podatki torej kažejo, da se produktivnost še vedno zvišuje hitreje v menjalnem kot v nemenjalnem sektorju. To je verjetno posledica še vedno nedokončanih reform v smeri privatizacije, liberalizacije in odpiranja trga konkurenci. Je pa prišlo do povečane restriktivnosti politike nadzorovanih cen, kar omejuje možnost prenašanja neučinkovitosti menjalnega sektorja v končne cene. Na *sliki 2* na enak način kot v originalnem članku prikazujemo, za koliko je prispevek reguliranih cen k inflaciji presegel njihov skupni delež v indeksu cen življenjskih potrebščin. V originalnem članku smo na podlagi podatkov do leta 2003 ugotovili, da je bila politika reguliranih cen preveč ohlapna, saj so v večini let k inflaciji prispevale krepko več, kot bi, če bi rasle enako hitro kot proste cene. Novi podatki kažejo, da je v letih 2004 in 2005 prišlo do ponovne hitre skupne rasti reguliranih cen, vendar pa je bila ta rast v največji meri posledica rasti cen nafte, na katere vlada nima vpliva. Ko vpliv nafte izločimo,

slika jasno pokaže povečano restriktivnost politike reguliranih cen v letu 2003 in še zlasti v zadnjih dveh letih.

V originalnem članku smo vpliv večje neučinkovitosti nemenjalnega sektorja na inflacijo ponazorili s sliko, v kateri smo primerjali rast cen storitev in rast cen blaga, pri čemer smo cene storitev intepretirali kot približek cen nemenjalnega sektorja. Razpolagali smo s podatki do konca leta 2003. Ugotovili smo, da so cene storitev rasle očitno hitreje od cen blaga, razen v letih, ko so cene blaga močno naraščale zaradi neposrednih vplivov visoke rasti cen nafte na svetovnem trgu. *Slika 3* prikazuje ažurirane podatke (ker pri podatkih o inflaciji ni statističnih revizij, je slika do septembra 2003 identična, kot je bila v originalnem članku). Slika se ni bistveno spremenila, tako da lahko ugotovimo, da neučinkovitost nemenjalnega sektorja tudi po vstopu v MDT II ostaja pomemben strukturni vzrok inflacije.

Zaključek

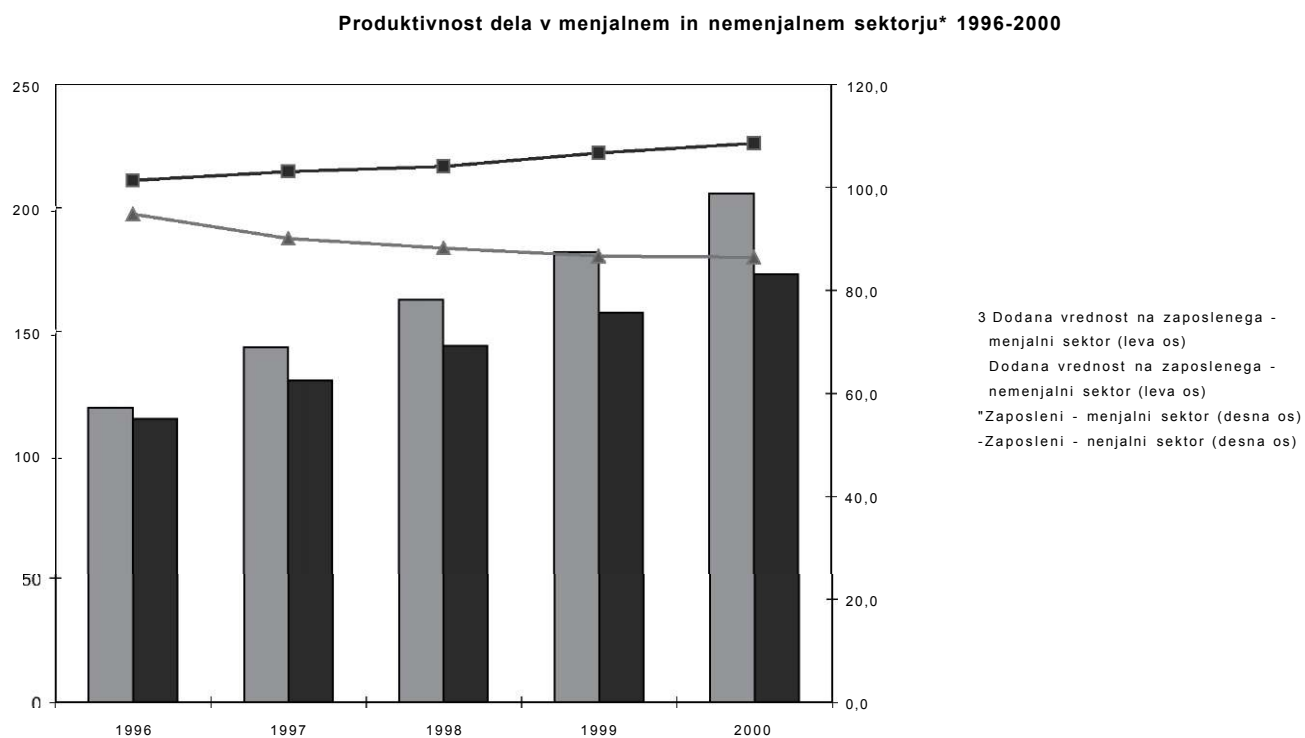
Pred skoraj točno petimi leti smo postavili tezo, da je tranzicija v Sloveniji dosegla točko, ko vztrajanje pri gradualističnem pristopu povzroča več stroškov kot koristi. Stroške gradualizma smo videli predvsem v strukturni neučinkovitosti ekonomije, ki je povzročala zaostajanje v mednarodni konkurenčnosti gospodarstva in vztrajno visoko inflacijo. Zato bi morala ekonomska politika opustiti gradualizem in pospešiti strukturne reforme. Napovedali smo, da bo nuja po povečanju konkurenčnosti gospodarstva zaradi bližajočega se članstva v EU pomenila zunanji pritisk, ki bo ekonomsko politiko prisilil v opustitev gradualizma.

Dve pomembni odločitvi ekonomske politike - odločitev za hiter prevzem evra (2003) ter odločitev za korenite gospodarske in socialne reforme (2005) - sta vsaj na deklarativni ravni pomenili odmik od gradualizma. Pri dejanskih politikah je bil ta odmik manjši. Proces privatizacije in konsolidacije lastništva se nadaljuje le počasi in ne vedno na dovolj transparenten način. Obseg državnih pomoči se znižuje, njihova razvojna usmerjenost krepi, vendar se po drugi strani povečuje obseg izrazito nerazvojno usmerjenih subvencij. V nemenjalnem delu gospodarstva je napredek v smislu večje učinkovitosti in izpostavljenosti konkurenci zelo neenakomeren med različnimi sektorji ter kot celota še nezadosten. Največji premik je dosežen na makroekonomskem področju, saj že od vstopa v MDT II nimamo več ciljne deprecijacije tečaja, zaustavljena je bila previsoka rast plač v javnem sektorju in nadzorovanih cen, od leta 2005 naprej se tudi znižuje delež javnofinančnih odhodkov v BDP.

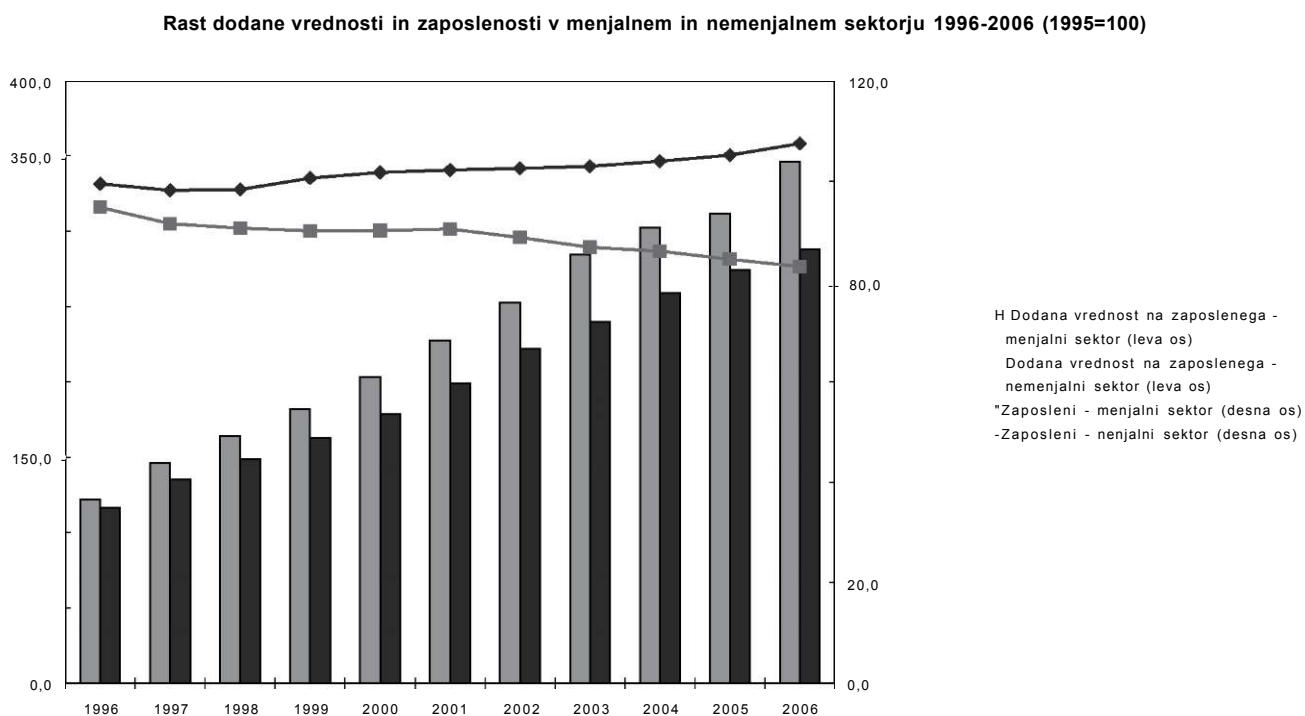
Kot merilo hitrosti in globine reform smo uporabili »indeks tranzicije«, ki ga izračunava in objavlja EBRD. Očitno je, da v zadnjem obdobju ni prišlo do takšne pospešitve strukturnih reform, ki bi vplivale na vrednost indeksa EBRD. Z vidika tega indeksa se torej ponuja sklep, da je bila prilagoditev ekonomske politike v zadnjem obdobju predvsem makroekonomska (priprava na vstop v EMU), ne

Slika 1: Produktivnost dela in zaposlenost v menjalnem in nemenjalnem sektorju

Originalni podatki:

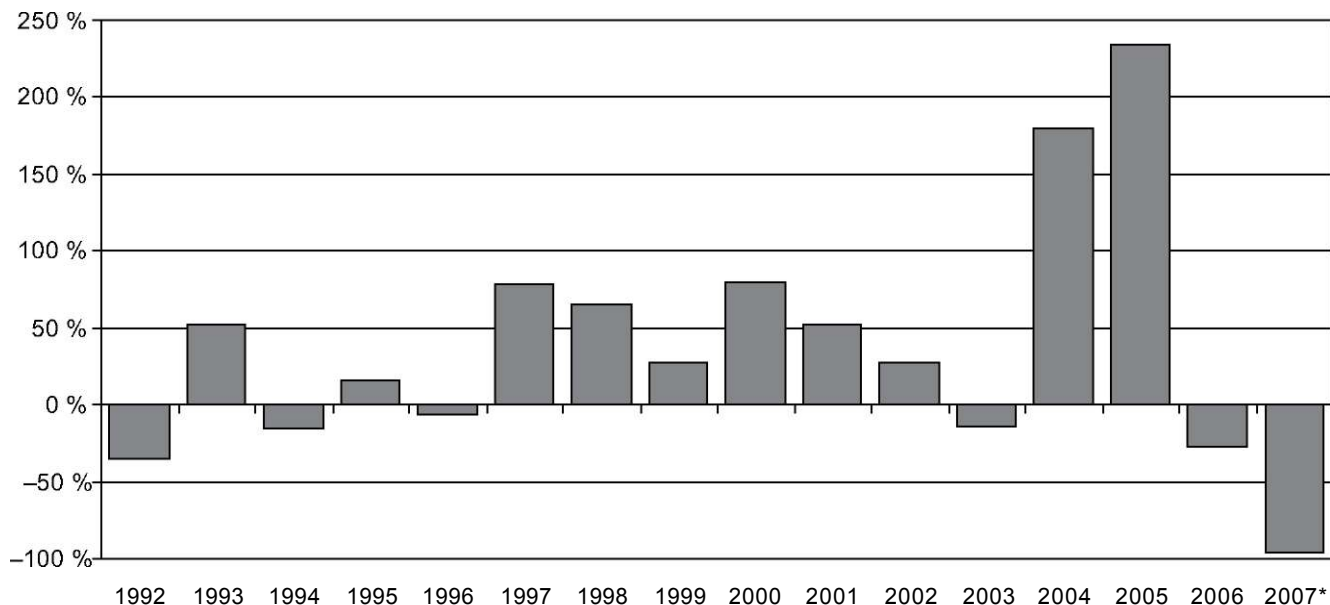


Ažurirani podatki:



Vir: SURS, preračuni UMAR.

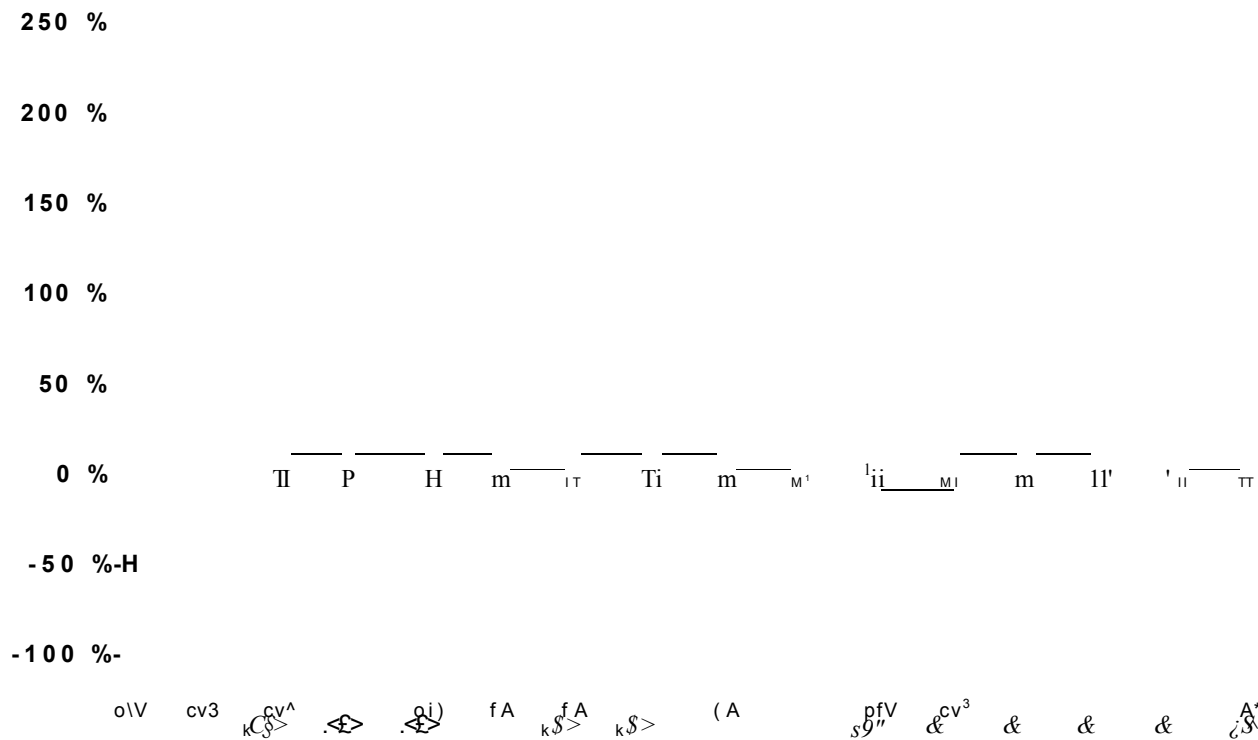
Slika 2a: Razmerje med prispevkom reguliranih cen k inflaciji in njihovim deležem v indeksu cen življenjskih potrebščin



Vir: SURS, preračuni UMAR.

Opomba: * Podatki za 2007 so do septembra, vključujejo podražitev elektrike za gospodinjstva v aprilu.

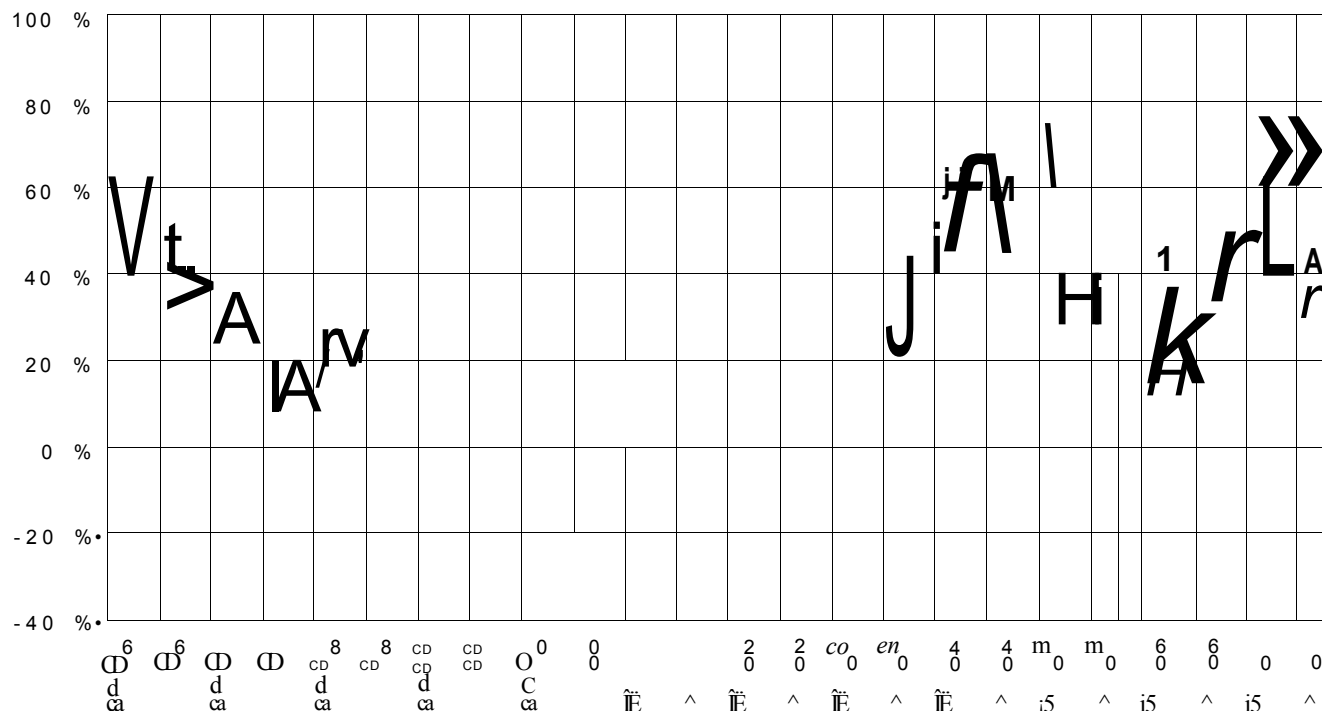
Slika 2b: Razmerje med prispevkom reguliranih cen k inflaciji in njihovim deležem v indeksu cen življenjskih potrebščin (izločen vpliv nafte)



Vir: SURS, preračuni UMAR.

Opomba: * Podatki za 2007 so do septembra, vključujejo podražitev elektrike za gospodinjstva v aprilu.

Slika 3: Relativna inflacija storitev*



Vir: SURS, preračuni UMAR.

Opomba: *Relativno inflacijo storitev smo izračunali tako, da smo razliko med rastjo cen storitev in rastjo cen blaga delili z odstotkom rasti cen storitev. Tak izračun nam torej pokaže, kolikšen del rasti cen storitev je presežna rast, to je tista, ki je višja od rasti cen blaga v enakem obdobju.

pa tudi strukturna. Hkrati podatki kažejo, da je Slovenija v zadnjem obdobju začela zaostajati za drugimi novimi članicami tudi pri hitrosti zmanjševanja zaostanka v gospodarski razvitosti, merjeni z BDP po kupni moči. Ti rezultati potrjujejo napoved, ki smo jo dali pred petimi leti. Ker je Slovenija v celotnem tranzitskem obdobju zaostajala za drugimi pri izvajanju reform, je v začetku tega desetletja začela zaostajati tudi pri hitrosti realne konvergenca.

Predvsem deklarativni odmik od gradualizma tudi ni prinesel pričakovane ključne kakovostne spremembe v strukturi gospodarstva, saj se nizek delež visokotehnoloških proizvodov v našem izvozu ni povečal. Vendar pa se je po letu 2000 pospešilo prestrukturiranje iz delovno intenzivnega k srednje zahtevnemu tehnološko izvozu. Hkrati s tem se je začel povečevati tudi tržni delež slovenskega izvoza na tujih trgih, ki je v prejšnjem obdobju upadal. Lahko torej sklepamo, da je vse večja izpostavljenost konkurenci skupnega trga EU pospešila prestrukturiranje v smeri krepitve največjega obstoječega izvoznega sektorja gospodarstva, to je sektorja srednje zahtevnih tehnologij. Čeprav so se te spremembe začele še pred odmikom ekonomske politike od gradualizma, lahko del zaslug zanje vseeno pripišemo tudi zmanjševanju zaščite gospodarstva preko državnih pomoči in depreciacije tečaja. Vsekakor pa ekonomska politika ni uspela doseči ključnega cilja, to je takšnega prestrukturiranja gospodarstva, da bi njegova

izvozna moč bolj temeljila na visoko tehnoloških proizvodih. To pomeni, da sedanja visoka rast izvoza in tržnih deležev v večji meri temeljita na intenziviranju danega razvojnega vzorca kot pa na hitrejših kakovostnih premikih.¹¹

V originalnem članku smo postavili tezo, da je vztrajno visoka inflacija posledica strukturne neučinkovitosti gospodarstva in neustreznega odziva ekonomske politike nanjo. Strukturno neučinkovitost smo dokazovali s podatki o tem, da je bila rast produktivnosti v menjalnem sektorju gospodarstva hitrejša kot v nemenjalnem delu ter da je nemenjalni del svojo neučinkovitost lahko prenašal v končne cene, namesto da bi omejil plače ali zaposlovanje. Novi podatki kažejo, da se produktivnost še naprej zvišuje hitreje v menjalnem kot v nemenjalnem sektorju. To je verjetno posledica še vedno nedokončanih reform nemenjalnega sektorja v smeri privatizacije, liberalizacije in odpiranja trga konkurenci. Spremembe ekonomskih politik na področju

¹¹ To lahko povežemo z ugotovitvami sociologov (Stanojević in Vehovar 2007), da zaradi rigidne ureditve zaposlitev za nedoločen čas podjetja potrebno prožnost dosegajo z neprijaznimi oblikami fleksibilnosti, kot so zaposlitve za določen čas ter intenziviranje dela že zaposlenih, npr. z nadurami. Tudi v tem pogledu gre torej predvsem za intenziviranje obstoječega razvojnega vzorca in ne za njegovo spreminjanje.

plač, nadzorovanih cen in javno finančnih izdatkov so sicer močno omejile možnost prenašanja neučinkovitosti nemanjalnega sektorja v končne cene ter s tem omogočile izpolnitev meril za prevzem evra, niso pa odpravile strukturnih inflacijskih pritiskov. To pomeni, da lahko morebitna nepazljivost ekonomske politike spet odpre vrata višji inflaciji.

Navedene zaključke je treba razumeti kot začasne in jih uporabljati z določeno mero previdnosti. Že uvodoma smo namreč opozorili na pomembno omejitev našega pristopa, to je omejitev izključno na kazalnike, na katere smo svojo argumentacijo oprli že v originalnem članku. Nekateri drugi kazalniki bi namreč lahko nakazali tudi nekoliko bolj pozitivno sliko.¹² Poleg tega mnogih pomembnih strukturnih podatkov za obdobje po oznanitvi programa strukturnih reform še ni na voljo. Za celovitejšo analizo bo torej treba zajeti širši nabor kazalnikov ter počakati na podatke za zadnja leta.

Sklenemo lahko, da je v ekonomski politiki dejansko prišlo do določenega odmika od gradualistične politike, vendar odmik ni bil dovolj korenit, da bi se močneje odrazil v tekočih ekonomskih rezultatih. Lahko bi rekli, da je tudi za »odmik od gradualizma« značilen »postopen pristop«. Naše ključno opozorilo je zato podobno kot pred petimi leti, se pravi, da brez pospešitve strukturnih reform ne bo možno zagotoviti vzdržno visoke gospodarske rasti ob nizki inflaciji, dodamo pa lahko, da so se negativni rezultati gradualistične politike zdaj pokazali tudi že v osnovnih makroekonomskih podatkih o gospodarski rasti in konvergenci.

¹² Predvsem se zdi, da se je v zadnjem času vendarle nekoliko okrepilo podjetništvo, da gospodarska rast tudi zaradi nižje obdavčitve pozitivno vpliva na zaposlovanje ter da se je razlika v stopnji gospodarske rasti med Slovenijo in EU-15 vendarle nekoliko povečala (gl. Kmet Zupančič 2007).

Literatura in viri

1. Kmet Zupančič, Rotija (ur.) (2007). *Poročilo o razvoju 2006*. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
2. Ministrstvo za finance (2007). *Deveto poročilo o državnih pomočeh v Sloveniji*. Ljubljana.
3. Murn, Ana (ur.) (2006). *Poročilo o razvoju 2007*. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
4. Murn, Ana (2007a). Učinkovitost slovenske politike subvencij oziroma subvencioniranja gospodarskih družb. *IB revija* 42 (1): 73-84.
5. Murn, Ana (2007b). Učinki subvencij na konkurenčnost, mednarodno trgovino in konkurenco v Sloveniji. Maribor: Zveza ekonomistov Slovenije, posvetovanje Gospodarski razvoj - Odprta vprašanja teorije in politike.
6. Rojec, Matija, Janez Šušteršič, Boštjan Vasle, Marijana Bednaš in Slavica Jurančič (2004). The rise and decline of gradualism in Slovenia. *Post-Communist Economies* 16 (4): 459-482.
7. Rojec, Matija in Janez Kušar (2005). Tuja in državna lastnina ter kontrola podjetij v državah OECD (EU) in Sloveniji. *IB revija* 39 (1--2): 101-106.
8. Stanojevic, Miroslav in Urban Vehovar (2007). Slovenia's integration into the European market economy: gradualism and its »rigidities«. V: *Industrial relations in the new Europe: enlargement, integration and reform*, ur. P. Leisink, A. Stein, J. Abraham in U. Veersma. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar.

IMIGRACIJE IN TRG DELA V SLOVENIJI: OD PRISELJEVANJA SODRŽAVLJANOV DO ZAPOSLOVANJA TUJCEV

Immigration and the Labour Market in Slovenia: from Immigration of Citizens to the Employment of Foreigners

1. Uvod

Mednarodne oziroma meddržavne migracije so eno izmed tistih področij, ki že od nekdaj pritegujejo veliko pozornosti različnih strokovnih disciplin in hkrati zbujejo zelo različne odzive tako na emigracijskih kot tudi na imigracijskih območjih. Na obeh straneh selitvenih tokov delujejo številne zapletene silnice na dejanske in potencialne migrante, na osnovi katerih se oblikujejo odločitve o migriranju, bruto in neto tokovi migrantov, pa tudi različne migrantske skupnosti. Te silnice so tako močne, da ustvarjajo številna gibanja v zelo različnih smereh, kljub izraziti reguliranosti samih mednarodnih migracij. Državna regulacija poskuša največkrat usmerjati in selekcionirati migrante, pogosto pa se zadovolji z njihovim omejevanjem. Vendar je pri slednjem redko uspešna, saj se legalni migracijski tokovi lahko zelo hitro spremenijo v ilegalne.

Slovenija je bila v preteklosti močno vključena v mednarodne in meddržavne migracije. To velja tako za obdobje, ko je bila sestavni del različnih držav, kakor tudi za obdobje po njeni osamosvojitvi leta 1991. V prvem obdobju je bila večinoma razdeljena med različne večje upravne teritorialne enote takratnih držav, ali pa je bila celo razkosana in kot taka sestavni del več držav. Celo po 2. svetovni vojni, ko so nastale osnove za njene današnje meje, je bilo treba počakati do priključitve cone B - Svobodnega tržaškega ozemlja Jugoslaviji leta 1954 in je še zmeraj treba čakati na nepojasnjeno razmejitev med Slovenijo in Hrvaško v Istri, da bi lahko govorili o Sloveniji, kakor jo poznamo danes. Vendar je bila takratna jugoslovanska republika Slovenija nato še več kot tri in pol desetletja sestavni del druge Jugoslavije, v kateri je bil del mednarodnih migracij sestavni del notranjih migracij. Vse attribute državnosti je Slovenija pridobila šele leta 1992. Zato lahko šele od takrat naprej govorimo o naših zunanjih migracijah kot o celovitih meddržavnih migracijah.

Velike zgodovinske spremembe v zadnjih nekaj več kot sto letih na ozemlju poseljenem s Slovenci so še dodatno zapletle že sicer zapleteno problematiko mednarodnih in meddržavnih migracij. Te spremembe in zelo pozno oblikovanje kolikor toliko zaokrožene slovenske države povzročajo, da se moramo pri študiju naših zunanjih migracij večinoma opirati na ocenjevanje statističnih podatkov in na demografske analitične metode (Malačič 2004, 478-479). Zato so statistični podatki manj popolni in podrobni, naše poznavanje migracijskih procesov pa bolj pomanjkljivo. Ne glede na te omejitve nam ocenjeni podatki o neto emigracijah z ozemlja današnje Slovenije v obdobju 1891-1940 kažejo, daje Slovenija v tem obdobju spadala med evropske države z največjo neto emigracijo (Malačič 1993, 190). Sledila je 2. svetovna vojna s še večjim in bolj usodnim vplivom na migracije, prevlado vojaških in političnih dejavnikov ter utemeljitvijo slovenske državnosti v širših jugoslovanskih okvirih.

Za obdobje 1945-1953 je značilna bela lisa slovenskih zunanjih migracij (Malačič 1991, 300-302), saj nimamo na voljo nobenih podatkov. Po tem obdobju pa imamo v Sloveniji sorazmerno dobre statistične podatke o zunanjih migracijah, ki so do leta 1991 razdeljene na medrepubliške in tuje, po letu 1991 pa oboje

dr. Janez MALAČIČ, red. prof.

Univerza v Ljubljani
Ekonomska fakulteta

Izvleček

UDK: 331.103:314.143(497.4)

Slovenija je bila v preteklih desetletjih močno vključena v mednarodne in meddržavne migracije. Najbolj pomembne so bile ekonomske migracije. Po osamosvojitvi Slovenije so se namesto sodržavljanov začeli priseljevati tuji delavci. Država je sprejela dva zakona o zaposlovanju tujcev, povpraševanje po delu tujcev pa je ves čas veliko in se še povečuje. Tujci opravljajo slabše plačana, težka in manj privlačna dela v slabih delovnih razmerah. Gospodarske razmere in sedanja gospodarska struktura v Sloveniji bosta še nekaj časa zagotavljali nadaljevanje omenjenih značilnosti dela tujcev na slovenskem trgu dela. Potrebno bi bilo dvigniti tehnološko razvitost gospodarstva ter raven znanja, izobrazbenosti, usposobljenosti in talenta tujcev, ki jih sprejemamo na našem trgu dela.
Ključne besede: trg dela, Slovenija, imigracije, zaposlovanje tujcev

Abstract

UDC: 331.103:314.143(497.4)

Slovenia was an important player in international migration in the last fifty years. The most important were the economic migrations. Since the independence of the country, the southeast to northwest migration stream has transformed the process of immigration of citizens into the employment of foreigners. In Slovenia, two laws on the employment of foreigners have passed Parliament. The demand for foreign labour has been high and increasing. However, most foreigners work in hard, less attractive and low paid jobs. The situation will continue into the future for quite a long time. Nevertheless, Slovenia needs improvement at the technological level of the economy as well as more highly skilled foreign workers.
Key words: labour market, Slovenia, immigration, employment of foreigners.

JEL: J11, J61

postanejo meddržavne migracije. Ti podatki nam kažejo, da je imela Slovenija v petdesetih letih še negativen saldo zunanjih migracij. Že v naslednjem desetletju pa je doživela migracijsko revolucijo in se spremenila iz klasične emigracijske v imigracijsko državo (Malačič 1991, 310-311).

V zadnjih nekaj več kot 50 letih so bili za slovenske zunanje migracije najpomembnejši ekonomski dejavniki. Drugi dejavniki so bili šibkejši in so se okrepili le občasno. Tipičen primer so politični dejavniki, ki so spodbujali ilegalne migracije še v petdesetih letih in povzročili negativen selitveni saldo v letih 1991 in 1992. Dominacija ekonomskih dejavnikov pa ne skriva v sebi nič drugega kot odločilen vpliv razmer na trgu dela na migracijske tokove v Sloveniji. Neke vrste kvazi trg dela je deloval v Sloveniji že v obdobju samoupravnega socializma od petdesetih let prejšnjega stoletja do razpada druge Jugoslavije, po osamosvojitvi Slovenije pa se je postopoma vzpostavil normalen kapitalistični tržni sistem z vsemi trgi, vključno s trgom dela.

Velike politične, ekonomske in družbene spremembe v Sloveniji v začetku devetdesetih let so omogočile, da lahko podrobneje analiziramo problematiko imigracij in trga dela v Sloveniji. Našo obravnavo bomo v tem besedilu razširili na obdobje približno zadnjega pol stoletja. Težišče pri tem bo na obdobju samostojne slovenske države, socialistično obdobje pa bomo obravnavali manj podrobno, čeprav so se že takrat začeli mnogi procesi, ki potekajo še danes. Že sedaj pa lahko zapišemo, da je možno celotno problematiko strnjeno povzeti s stavkom »od priseljevanja sodržavljanov do zaposlovanja tujcev«.

Besedilo se po tem uvodu nadaljuje s točko Imigracije sodržavljanov. Tretja točka ima naslov Tujci in ekonomski imigranti v samostojni Sloveniji. Naslednji dve točki obravnavata zaposlovanje tujcev v Sloveniji v obdobjih 1992-2000 in 2001-2006. Šesta točka je posvečena trgu dela ter zaposlenosti in brezposelnosti imigrantov/tujcev v Sloveniji, nakar sledita še sklep ter seznam literature in virov.

2. Imigracije sodržavljanov

V obdobju druge Jugoslavije (v zadnjih desetletjih SFRJ) so potekale med njenimi federalnimi enotami zelo intenzivne migracije, saj je skupna država načeloma zagotavljala svobodna migracijska gibanja ali tudi prost pretok oseb, kot bi rekli v bolj modernem jeziku. Ta trditev pa v celoti velja šele za obdobje od petdesetih let do razpada SFRJ leta 1991, saj je pred tem tudi naša takratna država posnemala nekatere značilnosti planiranja v Sovjetski zvezi, kjer so administrativno usmerjali migracije, še posebej kvalificiranih in visoko izobraženih delavcev. Jugoslavija se je po razhodu s Sovjetsko zvezo od drugih socialističnih držav razlikovala tudi po tem, da je postopoma odprla meje in se vključila v mednarodne migracijske tokove. Vzhodna Evropa je imela v tem obdobju zaprte meje in razen v nekaj kriznih obdobjih praktično ni sodelovala v mednarodnih migracijah (Malačič 2002, 116-119).

Znotraj Jugoslavije so potekali številni medrepubliški (mednarodni) migracijski tokovi v različnih smereh. Večinoma so jih povzročale razlike v gospodarski razvitosti, na katere so se navezovali drugi dejavniki, npr. privlačne sile velikih mest, še posebej Beograda, ki so segale čez republiške meje. Za Slovenijo je bil najpomembnejši migracijski tok od jugovzhoda (JV) proti severozahodu (SZ). Ta tok je potekal iz manj razvitih delov v najbolj razvite dele takratne Jugoslavije. Čeprav že od Ravensteina (1889) dalje vemo, da ima vsak migracijski tok svoj nasprotni tok, je pri navedenem konkretnem toku v obdobju 1955-1991 prevladovala neto usmerjenost proti SZ. Ekonomske privlačne sile Slovenije in razvitejših delov sosednje Hrvaške so presegle vplive številnih delitev, ki že tisočletja potekajo na Balkanu na ozemlju naše bivše države, npr. po verski, nacionalni in ideološki pripadnosti, po pisavi itd. (Malačič 2000, 590).

Neto migracije Slovenije s preostalimi republikami v Jugoslaviji so bile pozitivne v celotnem obdobju 1955-1989. Po posameznih petletjih tega obdobja se je povprečna letna stopnja neto migracij gibala v razponu med 1,0 v prvem petletju in 4,2 %, v petletju 1975-1979 (Malačič 2000, 591). V desetletju 1971-1981 so imigracije v Sloveniji prispevale četrtno prirastka prebivalstva, kar je znašalo povprečno 9,1 %o na leto (Malačič 1983, 229). Praktično vse migracije so bile iz drugih jugoslovanskih republik, saj so bile neto migracije Slovenije s tujino po uradnih podatkih minimalne in bolj ali manj izravnane.

Najlepše nam priseljevanje sodržavljanov v Slovenijo v obravnavanih 35 letih pokažejo izbrani popisni podatki za obdobji 1958-1961 in 1976-1981, zbrani v tabeli 1. Tabela prikazuje povprečno letno število in stopnjo neto migracij Slovenije z republikami in avtonomnimi pokrajinami (AP) SFRJ. Srbija je pri tem razdeljena na ožje območje ter AP Vojvodino in Kosovo.

Tabela 1: Povprečne letne neto migracije Slovenije s preostalimi enotami SFRJ v obdobju 1958-1961 in 1976-1981

Republike in AP	Neto migracije Slovenije			
	1958-1961		1976-1981	
	Število	%	Število	%
Bosna in Hercegovina	809	0,5	2442	1,3
Črna Gora	-16	0,0	110	0,1
Hrvaška	1583	1,0	956	0,5
Makedonija	51	0,0	125	0,1
Srbija (ožje)	-7	0,0	503	0,3
Vojvodina	3	0,0	153	0,1
Kosovo	31	0,0	193	0,1
Skupaj	2454	1,6	4482	2,5

Vir: Popis prebivalstva (1961) Malačič (2006, 152), SGJ (1980, 413).

V prvem izmed obravnavanih obdobjev so bile naše neto migracije s Črno Goro in ožjim območjem Srbije še rahlo negativne, največje pa so bile s sosednjo Hrvaško. V drugi polovici sedemdesetih let je bilo neto priseljevanje soderžavljanov v Slovenijo največje. Vrednosti so se znatno povečale pri vseh enotah z izjemo Hrvaške, pri kateri se je vrednost razpolovila v primerjavi s prejšnjim obdobjem, čeprav ostaja Hrvaška še zmeraj na drugem mestu. Na prvem mestu pa se je utrdila Bosna in Hercegovina kot najpomembnejše območje priseljevanja v Slovenijo.

Imigracije soderžavljanov pa ne pojasnijo celotnega dogajanja na področju zunanjih migracij Slovenije v obdobju 1955-1991. Zato si na kratko oglejmo še migracije s tujino. Po uradnih podatkih slovenske statistike so bile neto migracije Slovenije s tujino negativne vse do leta 1986, z izjemo let 1972 in 1975 (SL-75, 1975, 83, in Malačič 1991, 307). Vendar je bil njihov obseg pomembnejši le do konca šestdesetih let, nakar je začel nihati na ravni okrog 1 %o na leto. Pri teh podatkih pa se srečujemo z velikim problemom »začasni« ekonomskih emigracij iz Slovenije v razvite evropske kapitalistične države. Statistična obravnava te vrste migracij s strani jugoslovanske uradne statistike nam namreč povsem zamegli dogajanje na področju migracij s tujino, tako za celotno Jugoslavijo, kot za posamezne federalne dele (Malačič 1994). Po popisnih podatkih je bilo iz Slovenije leta 1971 48.086 in leta 1981 41.826 takšnih emigrantov (Malačič 1994, 214). Problem je ta, da je naša statistika opredelila začasnost enostavno s pomočjo jugoslovanskega potnega lista. Kdor je imel naš takratni potni list, je spadal med prebivalstvo SFRJ in štel se je, da je na začasnem delu v tujini, ne glede na to, da so mnogi med temi ljudmi že dejansko postali stalni emigranti. Tukaj se s tem problemom ne moremo podrobneje ukvarjati. Pomembno pa je, da zaradi te statistične posebnosti ne bomo mogli v Sloveniji nikoli povsem natančno sestaviti slike naših zunanjih migracij z drugimi državami v obdobju od zgodnjih šestdesetih let do razpada SFRJ.

3. Tujci in ekonomski imigranti v samostojni Sloveniji

Po osamosvojitvi je imela Slovenija v krizi, ki je sledila razpadu bivše SFRJ, najprej dve leti negativen selitveni saldo, vendar to ni spremenilo imigracijske narave naše države. Tudi v kasnejših letih se izjemoma pojavi kakšno leto z negativnim selitvenim saldonom. Primer je leto 1998 (SL-01, 2001, 103). Na splošno pa lahko pričakujemo, da bo Slovenija tudi v prihodnje ostala neto imigracijska država. K temu bo prispevalo veliko dejavnikov, verjetno najpomembnejši med njimi pa bodo demografski dejavniki in še posebej posledice zelo nizke ravnih rodnosti. Ta je v Sloveniji že nekaj let med najnižjimi v Evropi. Zelo nizka rodnost povzroča izjemno hitro staranje prebivalstva in vodi postopoma do negativnega naravnega prirastka. Slednji je v Sloveniji negativen že od leta 1997 (SL-05, str. 79). Njegova absolutna vrednost se bo v prihodnjih letih po-

večevala in s tem ustvarjala prostor za nadaljnje naraščanje neto imigracij.

Kratek pogled na emigracije iz Slovenije v zadnjem času in v prihodnjih letih kaže, da bodo tudi te prisotne. Vendar bo njihov pomen manjši in praviloma ne bodo spremenile predznaka migracijskega salda v državi. Zdi se, da prebivalstvo Slovenije postaja vse bolj nemobilno, kar kažejo prve izkušnje s prostim pretokom oseb znotraj EU. Res pa je, da bodo ti procesi v prvi vrsti odvisni od prihodnje ekonomske uspešnosti Slovenije v EU, ki bo že v nekaj letih sprostila prosti pretok oseb tudi v tistih državah, ki še omejujejo dostop do trga dela iz EU-10.

Slovenija je ob razpadu SFRJ omogočila zelo liberalno pridobitev državljanstva vsem, ki so se priselili k nam in imeli tukaj stalno bivališče. Veliko priseljencev je to možnost izrabilo, en del pa se je iz različnih razlogov odločil drugače. Tisti med njimi, ki so ostali v naši državi, so se znašli v vlogi tujcev. Številni med njimi so imeli zaposlitev in druge vezi s Slovenijo. Nova država je uredila status tujcev na trgu dela z Zakonom o zaposlovanju tujcev (ZZT) v letu 1992 (Ur. list RS, št. 33/92). ZZT je urejal problematiko dela in zaposlovanje tujcev v Sloveniji do leta 2000. V prvih letih njegove veljavnosti so mnogi delodajalci tudi s pomočjo ZZT reševali problematiko presežnih delavcev, ki je bila posebej pereča v zgodnjih tranzicijskih letih prve polovice devetdesetih let. Vendar takšno stanje ni trajalo dolgo, saj se je že sredi devetdesetih let ponovno pokazala potreba po zaposlovanju tujcev, kljub visoki domači brezposelnosti.

Leta 2000 je bil sprejet sedaj veljavni Zakon o zaposlovanju in delu tujcev (ZZDT) (Ur. list RS, št. 66/2000), ki je bil v celoti uveljavljen z letom 2001. Novi zakon je podrobneje in širše uredil problematiko, o kateri govorimo, in hkrati že anticipiral članstvo Slovenije v EU. Za pravno urejenost dela in zaposlovanja tujcev v naši državi so pomembne tudi novele zakonov in podzakonski akti, vendar teh v našem besedilu podrobneje ne moremo obravnavati. O ZZDT pa povejmo le, da loči tri vrste delovnih dovoljenj, osebno (ODD), za zaposlitev (DZ) in za delo (DD). ODD je obnovljiva in stalna oblika dovoljenja, ki tujcu omogoča prost dostop do trga dela. DZ se izda na vlogo delodajalca in je vezano na zaposlitev pri njem. DD pa je oblika, za katero velja vnaprej določena časovna omejitev. ZZDT podrobno določa, za koga velja in za koga ne. Pomembna pa je tudi povezanost z resolucijo o imigracijski politiki, s katero Državni zbor določi temelje politike zaposlovanja in dela tujcev. Zakon obvezuje vladno, da v skladu z migracijsko politiko in razmerami na trgu dela letno določi kvoto dovoljenj, s katero omeji število tujcev na našem trgu dela. Zgornja meja kvote je 5 odstotkov aktivnega prebivalstva R Slovenije, kar v prvi tretjini leta 2007 znaša 45.985 oseb (SI, 53/07, 2), vendar se vanjo ne vštevajo ODD, poslovodni delavci in tisti tujci, ki ne potrebujejo dovoljenja.

V tem besedilu se ne moremo podrobneje ukvarjati z vsemi podrobnostmi razlike med ekonomskimi migranti in

tujci na našem trgu dela. Povejmo le, da sta pojma migrant in migracija širša in vezana na spremembo običajnega bivališča osebe (Malačič 2006, 12). Pri tujcih v Sloveniji pa imamo opravka z osebami, ki nimajo državljanstva R Slovenije. Opredelitev tujca je pravnoformalna in natančna. Vendar se ne navezuje na splošne statistične opredelitve, ki se uporabljajo v nacionalnih in mednarodnih statistikah migracij. Za namene tega besedila je razlika med pojmom migrant in tujec pomembna zaradi tega, ker besedilo podrobneje obravnava pol stoletja, v katerem se je v Sloveniji spremenil družbenopolitični in ekonomski sistem in še Slovenija je postala samostojna država. Šele osamosvojitve pa je naši novi državi omogočila, da začne uporabljati običajen sistem uravnavanja razmer na trgu dela s pomočjo dovoljenj za bivanje in delo oziroma zaposlitev tujcev.

Pred obravnavo zaposlovanja tujcev v Sloveniji povejmo, da bomo pri tem uporabljali statistične podatke ZRSZ. Del podatkov je bil objavljen, del pa je bil posebej obdelan za raziskovalno nalogo Trendi zaposlovanja in ekonomskih migracij na slovenskem trgu dela (Malačič, Domadenik in Pahor 2006).

4. Zaposlovanje tujcev v Sloveniji 1992-2000

V obdobju 1992-2000 je veljal ZZT, ki je poznal dve vrsti delovnih dovoljenj, ODD in dovoljenja na zahtevo delodajalcev. Prva so bila stalna, druga pa so veljala krajši čas in jih je bilo treba obnavljati. Število vseh dovoljenj je bilo visoko že konec leta 1992, to je 36.634. Visoko število je bilo predvsem posledica spremembe statusa številnih ljudi, ki so že dalj časa živeli v naši državi, pa so se znašli v vlogi tujca. Leta 1993 se je število znižalo za 13,9 odstotka. V obdobju 1994-2000 pa je nihalo med 34.768 in 40.320 in je bilo nekje na ravni okrog 4,0 odstotka aktivnega prebivalstva, nekaj pod 6 odstotkov plačanih zaposlenih, dobrih 30 odstotkov registrirano brezposelnih in nekaj več kot 50 odstotkov anketno brezposelnih. Podatki so iz SL in okvirni, saj so se v letih rahlo spreminjali. Število ODD je bilo dokaj stalno, ker je bilo vezano na daljši čas bivanja v Sloveniji. Ves čas pa je bilo močno prisotno povpraševanje po delu tujih delavcev s strani naših delodajalcev kljub razmeroma visoki domači brezposelnosti.

Tukaj ni prostora za veliko podrobnih podatkov. Zato smo v tabeli 1 prikazali le veljavna delovna dovoljenja tujcev v Sloveniji v dveh izbranih letih, 1995 in 2000, po izobrazbi in poreklu. Osem izobrazbenih razredov smo razdelili v skupino nižje (I-IV) in višje (V-VIII) izobrazbe. Druga skupina zajema štiriletno srednjo šolo in višje ravni, prva pa ravni do popolne srednje šole. Po poreklu so tujci razdeljeni na tiste, ki so iz držav bivše Jugoslavije in tiste iz preostalega sveta. Znotraj bivše Jugoslavije smo posebej izdvojili Bosno in Hercegovino in Hrvaško. Prvo zaradi tega, ker je bilo od tam največ tujcev v preučevanem obdobju, drugo pa zaradi sosedstva. Tabela 1 kaže presenetljivo stalnost izobrazbe in porekla tujcev, ki so se v devetdesetih letih zaposlovali v Sloveniji. Tujci so bili slabo izobraženi, saj jih

je okrog 90 odstotkov spadalo v nižjo izobrazbeno skupino. Še posebej slabo so bili izobraženi tisti iz Bosne in Hercegovine, nekoliko boljše izobrazbeno strukturo so imeli tujci iz Hrvaške, najboljšo pa tisti iz preostalih držav sveta. Vendar je bilo število slednjih razmeroma nizko. Posebej presenetljivo pa je, da se je izobrazbena struktura od leta 1995 do leta 2000 še poslabšala. Malo drugače izračunane strukture pa pokažejo, da je bilo leta 1995 kar 96,7 odstotka vseh delovnih dovoljenj izdanih osebam po poreklu iz držav, nastalih na ozemlju nekdanje SFRJ. Do leta 2000 se je ta delež znižal na 94,4 odstotka. Kot zanimivost še dodajmo, da je bil leta 2000 v Sloveniji vsak drugi tujec z delovnim dovoljenjem iz Bosne in Hercegovine.

Tabela 1: Veljavna delovna dovoljenja tujcev v Sloveniji v letih 1995 in 2000 po izobrazbi in območju porekla (stanje 31. 12.)

Leto	Poreklo	Izobrazba	1995			2000		
			I-IV	V-VIII	Skupaj	I-IV	V-VIII	Skupaj
Države bivše Jugoslavije	Št.		32.676	4.030	36.706	34.492	3.574	38.066
	%		89,0	11,0	100,0	90,6	9,4	100,0
BIH	Št.		14.491	1.061	15.552	19.286	906	20.192
	%		93,2	6,8	100,0	95,5	4,5	100,0
Hrvaška	Št.		7.021	2.194	9.215	6.110	1.890	8.000
	%		76,2	23,8	100,0	76,4	23,6	100,0
Druge države	Št.		537	704	1.241	1.131	1.123	2.254
	%		43,3	56,7	100,0	50,2	49,8	100,0
Skupaj*	Št.		33.213	4.734	37.947	35.623	4.697	40.320
	%		87,5	12,5	100,0	88,4	11,6	100,0

* Bosna in Hercegovina (BIH) ter Hrvaška sta vključeni tudi med države bivše Jugoslavije. Zato njune vrednosti niso še enkrat upoštevane pri zadnjih dveh vrsticah tabele.

Vir: Letni poročili ZRSZ 1995 in 2000.

Delovna dovoljenja, ki so se v devetdesetih letih izdajala na zahtevo delodajalcev, so bila pod vplivom nihanj gospodarske aktivnosti, kar za ODD ni veljalo. Opaznejša recesija je bila v letu 1998. Regionalna porazdelitev dovoljenj pa kaže, da so imele večje deleže regije z bolj dinamičnim gospodarskim razvojem. Te regije so bile Osrednjeslovenska, Obala in območje Nove Gorice.

5. Zaposlovanje tujcev v Sloveniji 2001-2006

Ekonomski pomen dovoljenj za zaposlitev in delo je velik. ZZDT je povečal njihovo število. Osnovni namen je bil ločevanje med novim zaposlovanjem in že dalj časa trajajočo prisotnostjo na slovenskem trgu dela. Pravne in druge norme ter ekonomska razmerja in interesi dajejo pri zaposlovanju in delu tujcev prednost tistim, ki so že dalj časa, običajno več let, prisotni v državi in na trgu dela.

Mnogi med njimi iz različnih razlogov ne želijo ali pa ne morejo pridobiti državljanstva, so pa na različne načine povezani s Slovenijo. Ti dobijo ODD. Drugi dve vrsti, DZ in DD, pa sta namenjeni odpravljanju pomanjkanja delavcev, do katerega prihaja na osnovi cikličnega in sezonskega nihanja ekonomske aktivnosti.

Obdobje 2001-2006 lahko razdelimo na dva dela. Do konca aprila 2004 Slovenija še ni bila članica EU, od 1. maja 2004 naprej pa je članica EU. Z datumom vstopa se na slovenskem trgu dela pojavi kategorija EU-prijav. To so prijave delavcev iz drugih članic EU, ki pri nas ne potrebujejo delovnih dovoljenj, ker velja z njihovimi državami dogovor o prostem pretoku oseb. V obdobju, ki ga pokriva naša analiza, so to prijave iz EU-10 ter Irske, Velike Britanije in Švedske. Vse druge države iz EU-15 so se odločile, da bodo uveljavile prehodno obdobje, ki so si ga pridobile v pogajanjih in lahko traja največ 7 let. Omenimo še, da so te države v letu 2006 prvič ocenile razmere na svojih trgih dela in se odločale o nadalj šanju prehodnega obdobja oziroma odpravi le-tega. Države južne Evrope, Italija, Grčija, Španija in Portugalska ter Finska so se odločile odpraviti omejitve, preostale države pa še vztrajajo pri omejenem pretoku oseb. Vendar ta sprememba še ni zajeta v naši analizi, kjer se tudi ne ukvarjamo z Bolgarijo in Romunijo, ki sta postali članici EU 1. 1. 2007.

Do sredine leta 2004 se pri zaposlovanju tujcev v Sloveniji kljub novemu ZZDT ni veliko spremenilo. Ohranile so se osnovne značilnosti, ki so bile prisotne celo desetletje. Po vstopu v EU pa je število tujih delavcev na našem trgu dela začelo naraščati. Kljub vsemu pa je še zmeraj težko oceniti, ali je to posledica ugodne konjunktura ali pa začetek dolgoročnejših sprememb. Bolj kot dinamika posameznih vrst dovoljenj pa nas v tem besedilu zanimajo izbrane osnovne značilnosti tujcev z delovnimi dovoljenji v Sloveniji. Obravnavali bomo strukture po spolu, starosti, izobrazbi in dejavnosti. Spol in starost sta demografska, izobrazba in dejavnost pa najpomembnejša ekonomska znaka.

Tabela 2 prikazuje število in strukturo delovnih dovoljenj izdanih tujcem v Sloveniji v letih 2001 in 2006 (stanje 30. 6.) po vrsti in spolu. Zaradi omejenosti prostora smo se omejili na dve leti, med katerima ni bilo linearne rasti števila tujcev, saj se je hitrejša rast pojavila šele v letih 2005 in 2006. Struktura po spolu se pri nas med tujci z delovnimi dovoljenji ni veliko spremenila. Izrazito prevladujejo moški. To je značilno za vse vrste delovnih dovoljenj, pa tudi za EU-prijave. Žensk je nekoliko več le med ODD. Stanje je preprosto posledica večjega povpraševanja po moških na našem trgu dela. Ne da bi se spuščali v podrobnosti, omenimo le, da pridobitev stalnih delovnih dovoljenj tujkam pogosto ne zagotavlja njihove zaposlenosti, saj tujke z ODD veliko bolj prizadene brezposelnost, kot je to značilno za tujce. Med vsemi brezposelnimi tujci v Sloveniji je več kot polovica žensk, čeprav je bil njihov delež med ODD v letu 2006 le nekaj manj kot 22 odstotkov (Malačič idr. 2006).

Tabela 2: Delovna dovoljenja izdana tujcem v Sloveniji v letih 2001 in 2006 (stanje 30. 6.) po vrsti in spolu

Vrsta dovoljenja	Leto	Moški		Ženske		Skupaj	
		število	%	število	%	število	%
Osebnno delovno dovoljenje (ODD)	2001	15.239	45,2	2.320	45,9	17.559	45,3
	2006	22.004	51,1	6.083	74,6	28.087	54,9
Dovoljenje za zaposlitev (DZ)	2001	15.895	47,2	2.272	44,9	18.167	46,9
	2006	11.366	26,4	1.221	15,0	12.587	24,6
Dovoljenje za delo (DD)	2001	2.555	7,6	467	9,2	3.022	7,8
	2006	7.671	17,8	558	6,8	8.229	16,1
EU-prijave	2001						
	2006	1.997	4,6	287	3,5	2.284	4,5
Skupaj *	2001	33.689	100,0	5.059	100,0	38.748	100,0
	2006	43.049	100,0	8.149	100,0	51.198	100,0

* Pri skupaj je izpuščena kategorija brez DD.

Vir: ZRSZ, posebna obdelava.

V tabeli 3 je prikazana starostna struktura tujcev z delovnimi dovoljenji v Sloveniji. Tudi v to tabelo sta vključeni le izbrani leti 2001 in 2006, podatki pa so prikazani po vrstah delovnih dovoljenj. Klasifikacija starosti, ki jo uporabljamo, je tujce razdelila na okvirno desetletne starostne razrede, pri čemer sta spodnji in zgornji starostni razred odprta. Hkrati pa v tabeli 3 ne prikazujemo absolutnih podatkov, ampak smo se omejili na prikaz odstotkov v stolpcih.

Osnovna značilnost, ki jo kaže tabela 3, je ta, da se ODD izdajajo bolj starejšim, DZ in DD pa mlajšim tujim delavcem. Struktura po starosti tujcev z ODD leta 2001 je bila še pod precejšnjim vplivom spremembe zakonodaje in prehodnega režima, zato je bila v tem letu poudarjeno starejša kot sicer.

Determinante starostnih struktur posameznih vrst delovnih dovoljenj so ekonomsko in zgodovinsko določene. Pri ODD je starejša struktura posledica daljšega bivanja tujcev s temi dovoljenji v Sloveniji, leta 2001 pa še dodatno posledica prehoda iz starega v novi sistem. Pri osebah z ODD je prisoten proces staranja delovne sile, za starostno strukturo DZ in DD pa so bolj pomembni ekonomski dejavniki. Na slovenskem trgu dela je večje povpraševanje po mladih tujih delavcih, kar je še posebej izrazito pri sezonskih in kratkotrajnih delih. V prihodnje lahko pričakujemo, da se bo povpraševanje po mlajših tujih delavcih še povečalo.

Med ekonomskimi znaki sta najpomembnejša izobrazba in dejavnost. Tudi v tem primeru bomo prikazali podatke le za leti 2001 in 2006. Tabela 4 prikazuje absolutno in relativno število DD izdanih tujcem v Sloveniji v letih 2001 in 2006 po vrsti in izobrazbi, tabela 5 pa po vrsti in dejavnosti.

Tabela 3: Struktura delovnih dovoljenj izdanih tujcem v Sloveniji v letih 2001 in 2006 (stanje 30. 6.) po vrsti in starosti (v %)

Starostni razredi	Leto	Osebo delovno dovoljenje (ODD)	Dovoljenje za zaposlitev (DZ)	Dovoljenje za delo (DD)	EU-prijave	Skupaj
do 29	2001	3,3	33,3	23,5		18,9
	2006	12,7	23,2	52,0	33,0	22,5
30 do 39	2001	17,1	37,6	29,9		27,7
	2006	26,4	36,5	26,7	29,3	29,1
40 do 49	2001	42,8	22,7	29,5		32,3
	2006	32,3	30,2	14,2	23,7	28,5
50 in več	2001	36,7	6,4	17,1		21,0
	2006	28,6	10,0	7,2	14,0	19,9
Skupaj	2001	100,0	100,0	100,0	-	100,0
	2006	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: ZRSZ, posebna obdelava.

Tabela 4: Absolutno in relativno število delovnih dovoljenj izdanih tujcem v Sloveniji v letih 2001 in 2006 (stanje 30. 6.) po vrsti in izobrazbi

Leto	Izobrazba	I–IV. stopnja		V.–VIII. stopnja		Neznana		SKUPAJ	
		število	%	število	%	število	%	število	%
2001	Osebo delovno dovoljenje (ODD)	15.626	46,4	1.772	41,7	161	18,8	17.559	45,3
	Dovoljenje za zaposlitev (DZ)	16.130	47,9	1.896	44,6	141	16,5	18.167	46,9
	Dovoljenje za delo (DD)	1.887	5,6	580	13,7	555	64,8	3.022	7,8
	EU-prijave								
	Skupaj	33.643	100,0	4.248	100,0	857	100,0	38.748	100,0
2006	Osebo delovno dovoljenje (ODD)	22.595	52,3	3.150	57,6	2342	92,9	28.087	54,9
	Dovoljenje za zaposlitev (DZ)	11.266	26,1	1.307	23,9	14	0,6	12.587	24,6
	Dovoljenje za delo (DD)	7.582	17,5	494	9,0	153	6,1	8.229	16,1
	EU-prijave	1.755	4,1	518	9,5	11	0,4	2.284	4,5
	Skupaj	43.209	100,0	5.469	100,0	2.520	100,0	51.198	100,0

Vir: ZRSZ, posebna obdelava.

Tabela 5: Delovna dovoljenja izdana tujcem v Sloveniji v letih 2001 in 2006 (stanje 30. 6.) po vrsti in dejavnosti

Leto	Vrsta dovoljenja	ODD		DZ		DD		EU Prijave		Skupaj	
		število	%	število	%	število	%	število	%	število	%
2001	PRIMARNA	146	0,8	78	0,4	898	29,7			1.122	2,9
	SEKUNDARNA	10.078	57,4	13.356	73,5	627	20,7			24.061	62,1
	GRADBENIŠTVO	6.786	38,6	10.432	57,4	524	17,3			17.742	45,8
	TERCIARNA	3.665	20,9	4.724	26,0	816	27,0			9.205	23,8
	NEZNANO	3.670	20,9	9	0,0	681	22,5			4.360	11,3
	SKUPAJ	17.559	100,0	18.167	100,0	3.022	100,0			38.748	100,0
2006	PRIMARNA	224	0,8	84	0,7	819	10,0	32	1,4	1.159	2,3
	SEKUNDARNA	15.334	54,6	9.093	72,2	4.943	60,1	1.484	65,0	30.854	60,3
	GRADBENIŠTVO	10.799	38,4	7.055	56,0	4.713	57,3	824	36,1	23.391	45,7
	TERCIARNA	6.416	22,8	3.358	26,7	1.210	14,7	762	33,4	11.746	22,9
	NEZNANO	6.113	21,8	52	0,4	1.257	15,3	6	0,3	7.428	14,5
	SKUPAJ	28.087	100,0	12.587	100,0	8.229	100,0	2.284	100,0	51.187	100,0

Vir: ZRSZ, posebna obdelava.

Izobrazbene razrede osnovnih podatkov smo v tabeli 4 združili v dve skupini. Skupina z nižjo izobrazbo združuje stopnje od I do IV, ki zajemajo izobrazbene kategorije z manj kot štiriletno srednjo šolo. Skupina z višjo izobrazbo pa združuje kategorije s štiriletno srednjo šolo in več. Tabela 4 kaže, da je izobrazba tujcev na slovenskem trgu dela še naprej enaka, kot je bila v obdobju pred letom 2001. Pri vseh vrstah delovnih dovoljenj je izrazito dominantna nižja izobrazbena skupina. Vrednosti višje izobrazbene skupine se gibljejo le okrog 10 odstotkov, če seveda ne upoštevamo motečega vpliva razreda neznan. Slaba izobrazbena struktura pa je značilna tudi za EU-prijave.

Dejavnosti so v tabeli 5 združene v tri vsebinsko zaozročene skupine na osnovi Standardne klasifikacije dejavnosti. Te skupine so primarna (področja A in B), sekundarna (področja od C do F) in terciarna (področja od G do Q). V skupini sekundarnih dejavnosti je posebej izpostavljeno gradbeništvo (F), saj je najpomembnejše področje, na katerem se zaposluje največ tujcev. Tudi v tabeli 5 se srečujemo z motečim vplivom razreda neznan, kar je razlog, da smo ga v tabeli navedli.

Zaposlenost tujcev v Sloveniji po dejavnostih je tesno povezana s strukturo po dejavnostih celotnega gospodarstva. Ta kaže preveliko vlogo industrije po eni in prenizek delež terciarnih dejavnosti po drugi strani. Ne da bi se spuščali v podrobnosti, povejmo, da kaže zaposlenost tujcev izrazito dominancijo sekundarnih dejavnosti in med njimi še posebej gradbeništva. Že dalj časa je vloga gradbeništva okrepljena tudi zaradi programa izgradnje slovenskih avtocest, pri čemer se zaposluje veliko tujih delavcev. Ta dominantnost je največja pri DZ, kjer imamo že sicer najboljše podatke in veliko odvisnost od gibanj gospodarske aktivnosti. Terciarnе dejavnosti zaenkrat ne kažejo večjega povpraševanja po tujih delavcih.

6. Trg dela ter zaposlenost in brezposelnost imigrantov/tujcev v Sloveniji

Gospodarske in družbene razmere so v Sloveniji po osamosvojitvi bistveno drugačne, kot so bile pred njo v času samoupravnega socializma. Razlika bi bila težko večja, saj je bila na začetku devetdesetih let izpeljana prava revolucija kot neke vrste razveljavitev revolucije po 2. svetovni vojni (angl. undo - če uporabimo sodobni računalniški jezik). Pred letom 1991 smo imeli le neki »kvazi« trg dela, kjer je delavec lahko zapustil svojo organizacijo, le-ta ga pa praktično ni mogla odpustiti. Po letu 1991 pa se pri nas razvija bolj ali manj normalen trg dela v skladu z evropsko tradicijo in nekaterimi lokalnimi posebnostmi. Presenetljivo pri tem je, da je učinek razmer v Sloveniji pred letom 1991 in po njem na imigracije/zaposlovanje tujcev nenavadno podoben.

Slovenija v bivši Jugoslaviji ni mogla voditi posebne zaokrožene in ekonomsko smiselne migracijske politike. Takratni ekonomski sistem je preprečeval gibanje kapitala med republikami, če uporabimo današnje pojme, razen

tistega gibanja, ki je bilo obvezno, ter spodbujal gibanje delavcev/migrantov iz manj razvitih republik v bolj razvite (Malačič 1989, 331). V Slovenijo so prihajali pretežno nekvalificirani in neizobraženi delavci iz manj razvitih agrarnih predelov SFRJ, ki niso poznali niti industrijske tradicije niti industrijskega načina dela. Pogosto so se zaposlovali na delovnih mestih, ki so jih izpraznili slovenski kvalificirani industrijski delavci, ki so odhajali na boljše plačano delo v razvitejši evropske države. Če dodamo še kronično neinovativnost socialistične proizvodnje, dobimo dovolj dejavnikov, ki so povzročali ohranjanje delovno intenzivne proizvodnje v Sloveniji in ovirali hitrejši tehnološki razvoj in prestrukturiranje v kapitalno intenzivno proizvodnjo. Navedeni in še nekateri podobni dejavniki so bili tako močni, da niti ekonomsko in sistemsko predrago delo, ki je bilo povzročeno z obdavčevanjem osebnih dohodkov, ni moglo omiliti posledic.

Po osamosvojitvi Slovenije in še posebej po skupnem vstopu v EU s skupino srednje- in vzhodnoevropskih držav so mnogi pričakovali, da se bodo razmere na migracijskem področju in še posebej pri zaposlovanju tujcev pri nas bistveno spremenile. Zanimivo je, da so bili pretirani strahovi pred imigracijo iz vzhoda prisotni tudi v večini držav EU-15 (Boeri idr. 2002, 91-104). V Sloveniji se je pričakovalo bistveno povečanje kakovosti tujih delavcev, ki prihajajo k nam ter zmanjšanje zaposlovanja tujcev z drugih območij bivše SFRJ ter povečanje zaposlovanja iz članic EU, še posebej tistih iz srednje in Vzhodne Evrope. Podatki o izdanih DD tujcem in tisti o prihodu delavcev iz drugih držav EU pa kažejo drugače. Velika večina zaposlenih tujcev v Sloveniji prihaja še zmeraj iz držav, ki so nastale na območju SFRJ, število tistih iz EU pa se le počasi povečuje. Delež prvih se je od 2001 do 2006 sicer zmanjšal od 94,2 na 88,8 odstotka, delež EU pa je bil leta 2006 še zmeraj samo 5,8 odstotka, razlika so delavci iz preostalih delov sveta. Tudi izobrazbena struktura tujih delavcev je še zmeraj slaba, saj ima kar devet desetih teh delavcev izobrazbo, ki je nižja od štiriletne srednje šole, skoraj polovica pa je brez vsake poklicne izobrazbe (Malačič idr. 2006).

Na zaposlovanje tujcev v Sloveniji delujejo dejavniki potiska in potega (Malačič 2006, 160-161). Dejavniki potiska so povezani s slabimi ekonomskimi razmerami in zapletenim političnim položajem v državah, ki so nastale na območju nekdanje SFRJ. Ti dejavniki, čeprav zelo močni, pa ne bi zadostovali, če ne bi zelo močne sile delovale tudi kot dejavniki potega v sami Sloveniji in na njenem trgu dela. Pomembno je nesorazmerje med povpraševanjem in ponudbo dela določenih vrst pri nas. Tujci opravljajo najslabše plačana, težka in umazana dela v slabih delovnih razmerah. Vzpostavila se je migracijska veriga, ki polni slovenski trg dela z nekvalificiranimi in priučenimi delavci. Slovenski delavci in še posebej mladi, ki prihajajo iz šol, imajo prevelika pričakovanja, pogosto pa tudi že previsoko izobrazbo, da bi bili pripravljene sprejeti takšna dela. Pomembne so tudi plače in brezposelnost na obeh straneh migracijske verige. Navedimo podatke o neto plačah in re-

gistrirani brezposelnosti v Sloveniji in na Hrvaškem. Indeks povprečnih neto plač v Sloveniji je bil v letu 2004 v primerjavi s Hrvaško 123,9, stopnji registrirane brezposelnosti maja 2006 pa sta bili v Sloveniji nekaj pod 10 odstotkov, na Hrvaškem pa 16,7 odstotka (Privredna kretanja, 107/2006, SL-05, 241, Ekonomsko ogledalo 6/2006). Plače so bile v Sloveniji že v primerjavi s Hrvaško za skoraj četrtino višje, v primerjavi z drugimi državami, ki so nastale na območju SFRJ, pa so razlike še precej višje.

Zaposlovanje tujcev iz EU-15 se pri nas usmerja v skladu s tokovi kapitala ali tujimi investicijami. Prihajajo poslovodni delavci, podjetniki, nadzorniki in podobni bolj izobraženi delavci. Iz novih članic EU pa še ni vzpostavljene migracijske verige. Po drugi strani pa naši delodajalci niso zadovoljni s slabšimi delavci iz teh držav, saj boljši odhajajo v bogatejše članice EU.

Poglejmo na kratko še, kako je z brezposelnostjo tujcev (BT) pri nas. Podatki o BT so na voljo od leta 2003 naprej. Po vsebini je to registrirana brezposelnost tujcev. V Sloveniji je bila v letih 2003 do 2006 nižja kot registrirana brezposelnost domačega prebivalstva. Slednja je bila v navedenih štirih letih zaporedoma 10,9, 10,3, 10,2 in 9,4 odstotka (Ekonomsko ogledalo 7/2007, 30). Je pa pomembno izpostaviti, da je naša stopnja brezposelnosti tujcev nekoliko specifična in predvsem zaradi narave imenovalca konceptualno različna od običajne stopnje brezposelnosti. Izračunaje kot razmerje med BT in ODD v sredini posameznih let obdobja 2003-2006. Vrednosti teh stopenj so bile zaporedoma 8,4, 7,5, 7,2 in 6,8 odstotka (Malačič idr. 2006). Prisoten je trend zniževanja BT pri nas. Ta trend je enak trendu registrirane brezposelnosti v Sloveniji nasploh. Število BT sicer rahlo narašča in ni nepomembno, saj se je leta 2006 povzpelo že na 1922, kar pa je sredi tega leta pomenilo 2,2 odstotka vseh registriranih brezposelnih v Sloveniji. V resnici pa vse te absolutne in relativne številke kažejo, da so se tujci z ODD dobro integrirali na slovenski trg dela. To je mogoče sklepati na osnovi tega, da BT v Sloveniji ni višja od brezposelnosti domačega prebivalstva, kar je splošna značilnost večine razvitih evropskih držav.

Nizka izobrazbena raven in z njo povezani poklici s skromnim znanjem in kompetencami so skupaj z enostranskim zaposlovanjem v le manjšem številu panog dejavnosti glavni dejavniki brezposelnosti tujcev v Sloveniji. Vsi trije dejavniki namreč onemogočajo tujcem lažje nadomeščati zaposlitev in delo na najnižjih delovnih mestih v gradbeni, predelovalni, komunalni in podobnih dejavnostih z deli v terciarnih dejavnostih, ki so v Sloveniji v naraščanju. Pri tem so posebej prizadete ženske, ker so delovno intenzivne predelovalne dejavnosti tekstilne stroke in sorodnih strok v upadanju, zaradi česar ne morejo sprejeti slabo usposobljenih tujk, ki jim na ta način ostane le skromen izbor zaposlitev in poklicev, ki so jim na voljo, npr. čiščenje, razna pomožna dela ipd.

Presenetljivo je, da ni brezposelnost tujcev v Sloveniji še višja. Razloge za takšno stanje lahko iščemo v bližini

regij, iz katerih prihajajo tuji delavci v Slovenijo. Zaradi bližine pogosto ne pripeljejo družine s seboj. To težnjo krepi še težavnost zaposlovanja (slabo izobraženih) žensk pri nas. Vse to omogoča in spodbuja tujce, tudi tiste z ODD, da se v primeru izgube zaposlitve vrnejo domov k svojim družinam, pogosto pa tudi na kmetije, ki jih imajo doma.

7. Sklep

Do nastanka samostojne slovenske države so se k nam priseljevali predvsem ljudje z drugih območij nekdanje SFRJ in le malo tujcev iz drugih držav. Zato se v tem obdobju nismo srečevali z omembe vrednim delom tujcev pri nas, pa tudi posebne zakonodaje za to področje praktično nismo imeli. Priseljenci so bili državljani iste države, zato lahko govorimo o priseljevanju sodržavljanov.

O delu tujcev in formalnih dovoljenjih zanj lahko v Sloveniji govorimo od leta 1992 naprej, ko je bil sprejet prvi zakon o zaposlovanju tujcev. Leta 2000 je bil sprejet drugi oziroma sedaj veljavni zakon, ki je celovito uredil področje in tudi že predvidel članstvo Slovenije v EU. Sedanja zakonodaja je podobna tisti, ki velja v drugih razvitih evropskih državah, usklajena pa je tudi s pravnim redom EU.

Naše ekonomske imigracije, kakor bi lahko malo bolj na splošno rekli zaposlovanju in delu tujcev, so odraz zgodovinske tradicije, sedanje gospodarske strukture in razvitosti ter povpraševanja in ponudbe na trgu dela. Do izraza prihaja nekoliko bolj specifičnost povpraševanja, na ponudbeni strani pa so še posebej vidna visoka pričakovanja domačega in še posebej mladega aktivnega prebivalstva. Na strani ponudbe pa kljub domači brezposelnosti ostaja veliko prostora za zaposlovanje in delo tujcev na posameznih segmentih našega trga dela.

Splošne gospodarske razmere in sedanja gospodarska struktura v Sloveniji bodo še nekaj časa zagotavljala nadaljevanje dosedanjih glavnih značilnosti zaposlovanja in dela tujcev na slovenskem trgu dela. To bo verjetno še naprej glavna determinanta vseh tistih značilnosti tujih delavcev, ki smo jih podrobno spoznali v tem besedilu.

Na segmentih trga dela, ki jih obvladuje zaposlovanje in delo tujcev v Sloveniji pa se bodo postopoma začeli uveljavljati tudi novi in spremenjeni procesi. To moramo zelo realno pričakovati, saj je dinamika gospodarskega razvoja in intenzivnost tehnoloških sprememb v sodobnem razvitem svetu, katerega del je tudi Slovenija, tako hitra, da lahko že v enem samem desetletju pride do velikih in nepričakovanih sprememb. Deloma bodo te spremembe odvisne tudi od tega, v kolikšni meri jih bo znala naša ekonomska politika omogočati. Naša analiza je pokazala, da bi bilo treba predvsem izrazito dvigniti raven znanja, izobraženosti, usposobljenosti in talenta tujcev, ki jih sprejemamo na našem trgu dela.

Daljši rok pa bo prinesel še druge spremembe. Sodobni ljudje smo vse bolj mobilni. Zato nas ne bi smelo presenetiti-

ti, če bi mnogi tujci Slovenijo razumeli le kot prvo stopnico pri svojem prihodu v EU in na njen trg dela. Računati pa je treba tudi s tem, da bodo tudi naši ljudje, ki bodo veliko bolj izobraženi, kakor so bili Slovenci kadarkoli, bolj pogosto menjavali običajna bivališča in se zaposlovali v različnih državah obsežnega trga dela EU.

Literatura in viri

- Boeri, T., Hansen, G. and McCormick, B. (eds.) (2002). *Immigration Policy and the Welfare System*, Oxford: Oxford Univ. Press.
- Ekonomsko ogledalo* 6/2006 in 7/2007, Ljubljana: UMAR.
- Letna poročila Zavoda Republike Slovenije za zaposlovanje*, različni letniki, Ljubljana.
- Malačič, J. (1983). Reprodukcijska stanovitnost Slovenije posle demografske tranzicije. *Stanovitnost* 17-19 (1-4): 227-253.
- Malačič, J. (1989). Medurepubličke i vanjske migracije u Sloveniji od sredine 1950-ih godina - ekonomski uzroci i posljedice. *Migracijske teme* 5 (4): 325-339.
- Malačič, J. (1991). Zunanje migracije Slovenije po drugi svetovni vojni. *Zgodovinski časopis* 45 (2): 299-313.
- Malačič, J. (1993). Demographic Transition, Emigration and Long-Term Economic Development: Countries with the Highest Emigration in Europe. *Dve domovini/Two Homelands*, št. 4, Ljubljana: ZRC SAZU.
- Malačič, J. (1994). Labor Migration from Former Yugoslavia. V: Fassmann, H. and Munz, R. (eds.), *European Migration in the Late Twentieth Century*, Edward Elgar. Objavljeno tudi v nemščini, Campus, Frankfurt na Majni, 1997.
- Malačič, J. (2000). The Balkan Migration Stream South-East to North-West. *Studi Emigrazione/Migration Studies* 37 (139): 581-594.
- Malačič, J. (2002). International Migration Trends in Central and Eastern Europe During the 1990s and at the Beginning of the 21st Century. V: Iontsev, V. (ed.), *World in the Mirror of International Migration/Mir v zerkale međunarodnoj migraciji*, Moscow State »Lomonosov« University, Moscow: Max Press, 114-128/130-145. Knjiga vsebuje angleško in rusko verzijo vseh prispevkov.
- Malačič, J. (2004). The Problems of Migration Statistics. V: Donato, C., Nodari, P., Panjek, A. (eds.), *Oltre l'Italia e L'Europa/Beyond Italy and Europe*, Trieste: Università degli Studi di Trieste, 477-480.
- Malačič, J. (2006). *Demografija. Teorija, analiza, metode in modeli*, 6. izdaja, Ekonomska fakulteta, Ljubljana.
- Malačič, J., P. Domadenik in M. Pahor (2006). *Trendi zaposlovanja in ekonomskih migracij na slovenskem trgu dela*. Raziskava RCEF za Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve, Ljubljana (november 2006).
- Privredna kretanja i ekonomska politika* 107/2006, Ekonomski institut Zagreb.
- Ravenstein, E. G. (1889). The Laws of Migration. *Journal of Royal Statistical Society*, 52.
- Savezni zavod za statistiku/Zavod za statistiko Slovenije, *Popisi prebivalstva Jugoslavije 1961, 1971 in 1981*, Beograd in Ljubljana.
- Savezni zavod za statistiku (1980). *Statistički godišnjak Jugoslavije (SGJ)*, Beograd.
- Statistične informacije* (SI) 53/2007, SURS, Ljubljana.
- Statistični letopis Republike Slovenije* (SL) razni letniki, Ljubljana: Zavod za statistiko/Statistični urad Republike Slovenije (SURS).
- Zakon o zaposlovanju tujcev, *Ur. list RS* 33/92.
- Zakon o zaposlovanju in delu tujcev, *Ur. list RS* 66/2000.

dr. Alenka Kajzer

Urad za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana

POMEN FLEKSIBILNOST TRGA DELA IN GIBANJA PLAČ V SLOVENIJI PO VSTOPU V EMU

The Importance of Labour Market Flexibility and Wage Developments in Slovenia after Joining the EMU

Izvleček

UDC: 331.5(497.4)

Fleksibilnost trga dela je zelo širok pojem, kar ponazarja pregled opredelitev pojma pri različnih avtorjih. Ker se v okviru EMU kot mehanizem prilagajanja gospodarstva asimetričnim šokom izpostavlja predvsem fleksibilnost plač, se v drugem delu osredotočimo na prikaz politike plač in gibanja plač ter produktivnosti v Sloveniji v zadnjih desetih letih. Z vstopom v EMU in izgubo samostojne denarne politike postane politika plač še bolj pomembna makroekonomska politika kot prej. Za to v zaključku oblikujemo nekaj priporočil za politiko plač v Sloveniji po vstopu v EMU.

Ključne besede: fleksibilnost trga dela, politika plač, EMU, Slovenija

Abstract

UDC: 331.5(497.4)

The concept of labour market flexibility is very broad. This is illustrated in the article with a short overview of definitions of labour market flexibility. Since wage flexibility is often mentioned as a main source of adjustment mechanisms in the case of asymmetric shocks in the EMU, the paper focuses on income policy and the wage/productivity ratio in Slovenia in the last ten years. Income/wage policy is more important for a country in the EMU than for a country outside the EMU. We conclude with some recommendations for income/wage policy in Slovenia after joining the EMU.

Key words: labour market flexibility, wage policy, EMU, Slovenia

Uvod

Dovolj fleksibilen trg dela se pogosto postavlja kot pogoj za uspešnost države v monetarni uniji (Rantala 2003). V ekonomski literaturi in v splošnih javnih razpravah je veliko različnih opredelitev in razumevanj pojma fleksibilnost trga dela. Pissarides (1997, 516) pravi, da je fleksibilnost trga dela kljub obširnimi diskusijam zelo nejasen pojem. S tem se strinja tudi Forstater (2000, 69), ki poudarja pomen fleksibilnosti celotnega ekonomskega sistema. Prvi del članka zato najprej obravnava različne opredelitve fleksibilnosti trga dela in raznolikost razprav o fleksibilnosti trga dela ter izpostavlja predvsem fleksibilnost plač, ki je zelo pomemben mehanizem prilagajanja gospodarstva za članice (Evropske monetarne unije) EMU, če jih prizadene asimetrični šok. Zato se v nadaljevanju osredotočamo na vprašanje politike plač v Sloveniji in v drugem poglavju predstavljamo mehanizme usklajevanja plač dogovore o politiki plač in podajamo prikaz gibanj plač, stroškov dela in produktivnosti v Sloveniji v zadnjih desetih letih. V zaključku pa skušamo oblikovati priporočila za politiko plač v Sloveniji po vstopu v EMU.

1. Opredelitev pojma fleksibilnost trga dela in obširnost razprav o tem

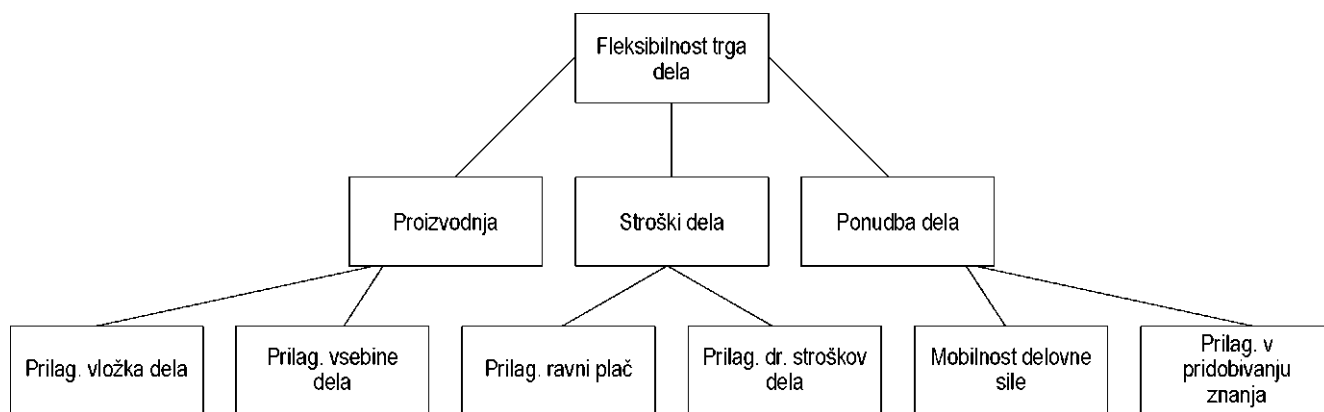
Fleksibilnost trga dela je zelo obširen pojem. Fleksibilnost namreč lahko proučujemo in opredeljujemo na različnih ravneh in z različnih vidikov. Na abstraktni ravni pojem označuje sposobnost odzivanja in prilagajanja različnim spremembam. Na abstraktni ravni je najbolj logična delitev fleksibilnosti na dve razsežnosti, kakor jo predlaga Monastiriotis (2003, 6): prva razsežnost predstavlja delitev na številčno in funkcionalno fleksibilnost, druga pa na notranjo in zunanjo fleksibilnost trga dela. To omogoča razdelitev fleksibilnosti na štiri vrste:

1. Notranja številčna fleksibilnost se osredotoča na prilagodljivost že uporabljenega vložka dela v podjetju - prilagodljivost delovnih ur, delovnega časa, odmora in dopusta.
2. Zunanja številčna fleksibilnost predstavlja prilagodljivost vložka dela s trga dela - povezana je predvsem z možnostjo uporabe začasnih in delnih zaposlitvev, pravil o najemanju in odpuščanju in povečano fleksibilnostjo plač.
3. Notranja funkcionalna fleksibilnost označuje sposobnost podjetja, da se z načinom proizvodnje in organizacijo dela (usposobljenost delavcev za različna delovna mesta, manjše razmejitve med delovnimi mesti in večja vključenost zaposlenih) zagotovi prilagoditev spremembam v povpraševanju in tehnologiji.
4. Zunanja funkcionalna fleksibilnost zajema sposobnost podjetja, da določeni deli proizvodnje potekajo zunaj podjetja pri podizvajalcih.

Empirični vidik in pogled na fleksibilnost trga dela lahko povežemo s tremi področji, kjer lahko tržne sile svobodno delujejo: proizvodnja, stroški dela in ponudba dela. Monastiriotis (2003) takšno opredelitev prikazuje v shemi 1. Na

JEL: E61, E64

Shema 1: Oblike fleksibilnosti trga dela



Vir: Prirejeno po Monastiriotis (2003).

kratko lahko rečemo, da je v okviru proizvodnje možno prilagajati vložek dela in vsebino dela, pri stroških dela je možno prilagajati raven plač (raven »rezervne« plače (angl. *reservation wage*) in povprečne plače) in prilagajati druge stroške dela. Ponudba dela na eni strani omogoča fleksibilnost z mobilnostjo delovne sile in prilagodljivostjo pri pridobivanju novega znanja.

Fleksibilnost trga dela lahko opredelimo tudi na ravni podjetja (notranja fleksibilnost) in narodnega gospodarstva (zunanja fleksibilnost), kar je predstavljeno v shemi 2 (Kajzer 2005, 12).

Na ravni podjetja, kjer fleksibilnost označujemo kot notranjo, sta Rimmer in Zappala (1988) opredelila naslednje oblike: (i) zunanja številčna fleksibilnost, ki označuje sposobnost podjetja, da prilagodi raven potrebnega proizvodnega dejavnika dela spremembam na trgu blaga z zmanjšanjem ali povečanjem števila zaposlenih; (ii) notranja številčna fleksibilnost, ki označuje sposobnost podjetja, da prilagodi obseg in časovno razporeditev dela (število delovnih ur in delovni čas) brez zmanjšanja ali povečanja števila zapo-

slenih; (iii) funkcionalna fleksibilnost, ki daje delodajalcu možnost razporejanja zaposlenih na različna delovna mesta (notranja mobilnost zaposlenih); (iv) fleksibilnost plač in stroškov dela, ki znotraj podjetja predstavlja nagrajevanje dela oziroma povezanost plač z rezultati dela; (v) proceduralna fleksibilnost, ki jo določajo postopki pogajanj in dogovarjanja o dejavnih, ki določajo prej omenjene oblike fleksibilnosti na ravni podjetja.

Na ravni narodnega gospodarstva lahko opredelimo naslednje oblike zunanje fleksibilnosti: (i) številčna fleksibilnost, ki izraža stopnjo prilagajanja zaposlenosti (zunanja številčna fleksibilnost) in opravljenih delovnih ur (notranja številčna fleksibilnost) spremembam povpraševanja na trgih blaga; (ii) fleksibilnost stroškov dela, ki označuje prilagajanje ravni realnih plač in drugih stroškov dela ter relativnih stroškov dela spremembam v zaposlenosti, brezposelnosti in produktivnosti; (iii) mobilnost delovne sile in spremembe njenega obsega.

V ekonomski literaturi so številne opredelitve fleksibilnosti trga dela. Nickell (1997, 61) v analizi razlik v stopnji

Shema 2: Oblike fleksibilnosti trga dela s stališča podjetja in gospodarstva

FLEKSIBILNOST TRGA DELA

NOTRANJA FLEKSIBILNOST

- Zunanja številčna fleksibilnost
- Notranja številčna fleksibilnost
- Funkcionalna fleksibilnost
- Fleksibilnost stroškov dela
- Proceduralna fleksibilnost

ZUNANJA FLEKSIBILNOST

- Zunanja in notranja številčna fleksibilnost
- Mobilnost delovne sile
- Fleksibilnost stroškov dela

brezposelnosti med Evropo in ZDA izpostavlja tri merila rigidnosti na trgu dela: (i) varovanje zaposlitve, (ii) standardi dela in (iii) način obravnave brezposelnih oseb oziroma politika trga dela. Za merilo varnosti in zaščitenosti zaposlitve uporablja OECD-jev indeks varovanja zaposlitve. Za merilo standardov dela oblikuje indeks, ki odraža zakonodajno ureditev na številnih področjih, in sicer predvsem določitev delovnega časa, začasne zaposlitve, varovanje zaposlitve, minimalne plače, udeležba zaposlenih pri upravljanju (npr. obstoj delavskih svetov in prisotnost delojemalcev v nadzornih odborih). Način obravnave brezposelnih oseb ocenjuje z vidika značilnosti pasivne in aktivne politike zaposlovanja. Pasivno politiko ocenjuje po višini nadomestitvenega razmerja¹ nadomestil za brezposelnost v primerjavi s plačami in po trajanju nadomestila za brezposelnost. Aktivno politiko zaposlovanja meri z izdatki za programe, s katerimi brezposelni spet pridobijo zaposlitev, vključno s programi iskanja zaposlitve, subvencioniranja zaposlitve in posebnih ukrepov za invalide.

Paas in drugi (2002) ločujejo fleksibilnost trga dela na makro- in mikroravni. Na makroravni poznajo institucionalno fleksibilnost in fleksibilnost plač. Institucionalno fleksibilnost določa ureditev trga dela (delovna zakonodaja), politika trga dela, moč sindikatov. Pri fleksibilnosti plač pa avtorji izpostavljajo predvsem problem indeksacije plač, ki je lahko pomemben dejavnik inflacije. Na mikroravni merijo fleksibilnost s tokovi delavcev (tokovi med stanji na trgu dela, poklicna in regionalna mobilnost) in s tokovi zaposlitve (ustvarjanje in ugašanje delovnih mest).

Čeprav fleksibilnost trga dela ni sinonim za odsotnost zakonskega urejanja trga dela, je najbolj pogosta razlaga fleksibilnosti trga dela povezana z zakonsko ureditvijo trga dela in institucijami trga dela (npr. Siebert 1997, Lazear 1990). Ker se ureditev trga dela najpogosteje povezuje z varovanjem zaposlitve, v nadaljevanju tega prispevka podrobneje obravnavamo varovanje zaposlitve, ki se najpogosteje izraža z indeksom zaposlitvene varnosti.²

Fleksibilnost trga dela je torej v literaturi opredeljena na številne načine. Kot ugotavljajo avtorji študije o fleksibilnosti trga dela in EMU, ki so jo pripravili strokovnjaki zakladnice Združenega kraljestva (HM Treasury 2003, 9), nekateri fleksibilnost opredeljujejo kot hitrost prilagajanja trga dela šokom, drugi pa fleksibilen trg dela prikazujejo kot pogoj za zagotavljanje dobrega ravnotežja (nizka strukturna brezposelnost) ali pa ga prikazujejo kot značilnost institucionalnega okolja, ki vpliva na oblikovanje plač, povpraševanje in ponudbo na trgu dela in zagotavlja dobre rezultate na trgu dela.

Prilagoditev cen je za vsak trg pomemben dejavnik, ki omogoča dobro delovanje trga. Pri tem trg dela ni izjema. Ker je za prilagajanje gospodarstva v EMU še posebej pomembna

fleksibilnost plač, se ustavimo nekoliko pri vprašanju fleksibilnosti plač in njegovega pomena znotraj EMU.

1.2. Fleksibilnost plač in njen pomen v EMU

V ekonomski literaturi se na makroekonomski ravni za prilagajanje gospodarstva šokom največkrat izpostavljajo naslednje 3 oblike fleksibilnosti plač (Arpai in Pichelmann 2007, 3):

(i) Odzivnost nominalnih plač na spremembe v ravni cen oz. inflaciji. Zamuda pri reakciji nominalnih plač na spremembe v cenah določa stopnjo nominalne plačne inercije. Le-ta je velika, če se spremembe v inflaciji, ki izhajajo iz zunanjih šokov, samo v manjši meri prenesejo v rast nominalnih plač.

(ii) Odzivnost realnih plač na spremembe v stanju na trgu dela (spremembe v brezposelnosti in produktivnosti stopnje brezposelnosti), ki jo označujemo kot realno fleksibilnost plač. Realna fleksibilnost plač je majhna, če je proces odpravljanja neravnotežja na trgu dela dolgotrajen.

(iii) Odzivnost plač na spremembe v strukturi povpraševanja in ponudbe, ki jo označujemo kot relativno fleksibilnost plač in je povezana z geografsko in sektorsko mobilnostjo ter neskladji na poklicnih trgih.

Pissarides (1997) je s pomočjo preprostega modela gospodarstva predstavil razliko mehanizmov prilagajanja gospodarstva v primeru zmanjšanja izvoznega povpraševanja za državo članico EMU in državo izven EMU. Za obe gospodarstvi je predpostavil, da dosemeta polno zaposlenost in izravnano blagovno menjavo. Padec izvoznega povpraševanja se lahko v državi izven EMU popravi z depreciacijo nacionalne valute, ki ponovno poveča izvozno povpraševanje. Znotraj EMU pa pot prilagajanja z depreciacijo nacionalne valute ni možna. Po mnenju Pissaridesa obstaja alternativna pot, ki zahteva prilagoditev relativnih cen. Output menjalnega sektorja se zmanjša do ravni, ko se vrednost marginalnega proizvoda dela v posameznem sektorju vrne na raven pred padcem povpraševanja. Padcu proizvoda menjalnega sektorja sledi prilagoditev na novo ravnovesno raven, sledi morebiten padec plač. Prilagajanje šokom znotraj EMU zahteva fleksibilnost nominalnih plač in veliko mobilnost dela. Arpaia in Pichelmann (2007, 3) menita, da so posledice rigidnosti plač za zaposlenost v posamezni državi znotraj EMU večje kot zunaj EMU.

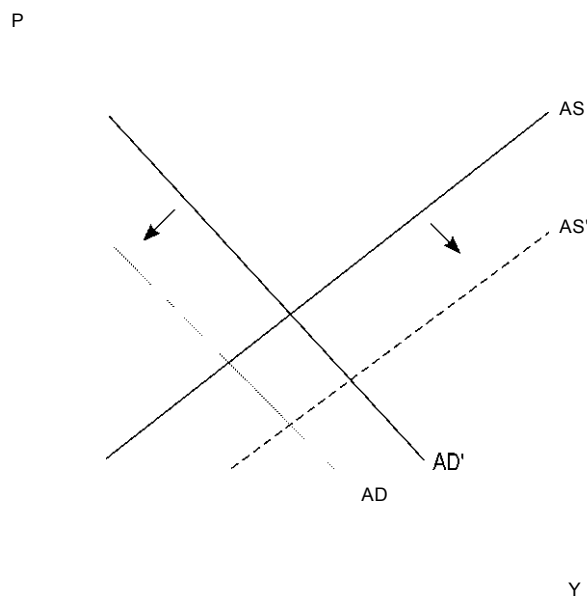
Prilagoditev gospodarstva na negativni šok na strani povpraševanja lahko ponazorimo s shemo 3, kjer je zmanjšano povpraševanje prikazano s premikom krivulje povpraševanja (AD^*AD'). De Grauwe (2003, 6) predvideva dva mehanizma, ki bosta pripeljala do ponovne vzpostavitve prvotnega ravnovesja. Ob predpostavki, da so nominalne plače fleksibilne, se plače zmanjšajo in cene znižajo oz. se krivulja agregatnega povpraševanja premakne v desno (AS^*AS'). Hitrost prilagoditve nominalnih plač vpliva na obseg in trajanje brezposelnosti, ki ga povzroči negativni

¹ Razmerje med višino nadomestila za brezposelnosti in plačo v času pred izgubo zaposlitve.

² Podrobneje o indeksu varovanja zaposlitve (ang. Employment protection Legislation Index) gl. OECD (1999).

šok. Drugi mehanizem pa predstavlja mobilnost delovne sile, ko selitev delavcev na področja s presežnim povpraševanjem zmanjša potrebo po padcu plač zaradi zmanjšanega problema brezposelnosti.

Shema 3: Prilagoditev gospodarstva negativnemu šoku v okviru monetarne unije



Vir: Prirejeno po De Grauwe (2003, 6-7).

Hancke in Rhodes (2005) ugotavljata, da je oblikovanje EMU močno vplivalo na sistem oblikovanja plač in institucije trga dela v državah EMU. V devetdesetih letih je pogosto prišlo do oblikovanja socialnih sporazumov med delodajalci, delojemalci in vlado, ki so vsebovali usmeritve za politiko plač, socialno politiko in politiko trga dela. Socialni sporazumi so bili v tistem obdobju oblikovani predvsem zaradi želje po doseganju cilja: izpolnitev maastrichtskih kriterijev za prevzem evra (predvsem znižanje inflacije in zmanjšanje javnofinančnega deficita pod 3 odstotke BDP). Po vstopu v EMU so se zmanjšale spodbude za oblikovanje socialnega sporazuma kot tudi za zmerno rast plač. S slednjim se strinjajo tudi Fritche in drugi (2004), ki menijo, da bi države članice vendarle morale upoštevati naslednjo usmerjevalno formulo rasti plač oziroma stroškov dela:

$$A \ln(Wt) = A \ln(Y/L)_{av} + 2\%$$

kjer $(Y/L)_{av}$ označuje povprečno (trendno) produktivnost na srednji rok, Wt stroške dela, 2 odstotka pa predstavlja inflacijski cilj Evropske centralne banke (ECB). Upoštevanje usmerjevalne formule gibanja plač naj bi po njihovem mnenju v EMU zagotavljalo proces ekonomske konvergen-ce, saj bi bila rast nominalnih plač v državah z višjo rastjo produktivnostjo hitrejša. Srednjeročna gibanja produktivnosti so postavljena kot »benchmark«, da se odpravijo ciklična gibanja v produktivnosti. Z vidika usmerjevalne formule gibanja plač so Fritsche in drugi (2004) ocenjevali politiko plač v državah EMU in sposobnost prilagajanja

šokom v štirih državah EMU.³ Sistemi oblikovanja plač v državah EMU, ki so ključni za prilagajanje gospodarstva šokom, niso oblikovani tako, da bi upoštevali usmerjevalno formulo gibanja plač.

Z izgubo samostojne monetarne politike po vstopu v EMU se pomen politike plač in fiskalne politike v Sloveniji poveča. V članku obravnavamo zgolj politiko plač pred in po vstopu v EMU. Zaradi spremenjenih okoliščin je vsekakor potreben razmislek o morebitnih potrebnih spremembah na področju politike plač. V ta namen najprej analiziramo politiko plač in gibanje plač, stroškov dela in produktivnosti v zadnjih desetih letih, prikazujemo pa tudi sistem oblikovanja plač v Sloveniji.

2. Politika in gibanje plač v Sloveniji v obdobju 1996-2006

Za oblikovanje napotkov za politiko plač po vstopu v EMU, ki je s tem postala še bolj pomembna makroekonomska politika, bomo pogledali, kakšna je bila politika plač v Sloveniji v zadnjih desetih letih. Zato bomo najprej prikazali dogovorjene mehanizme usklajevanja plač in potem samo gibanje plač, stroškov dela in produktivnosti.

Za politiko plač je bila v zadnjih desetih letih značilna usmeritev v potrebnost zaostajanja rasti realnih bruto plač za rastjo produktivnosti. Pri tem se je spremljalo razmerje med rastjo realnih bruto plač, deflacioniranih z indeksom cen življenjskih potrebščin in rastjo produktivnosti, merjeno z realno rastjo BDP na zaposlenega po statistiki nacionalnih računov (v nadaljevanju SNr). V obdobju 1996-2006 je bila ta usmeritev v glavnem izpolnjena (z izjemo leta 2001).

Mehanizmi usklajevanja plač so vsebovali predvsem eksplicitno povezavo z rastjo cen, ne pa tudi eksplicitne povezave z rastjo produktivnosti. Pogostost usklajevanja plač se je zmanjševala. Plače pa se niso usklajevale s celotno rastjo cen v preteklem obdobju, kar je pripomoglo k zniževanju inflacije. V letu 2001 so se socialni partnerji dogovorili za prehod na usklajevanje s predvideno inflacijo. Sistem oblikovanja plač, ki temelji na kolektivnih pogodbah, se je v Sloveniji oblikoval s prehodom v tržno gospodarstvo. Dokaj zgodaj pa je prišlo tudi do dogovorov o usklajevanju plač na nacionalni ravni. Poglejmo si najprej dogovorjene mehanizme usklajevanja plač, ki so se oblikovali na nacionalni ravni, potem pa še dejansko gibanje plač in produktivnosti.

2.1. Dogovorjeni mehanizmi usklajevanja plač v obdobju 1996-2006

Sklenjeni dogovori o politiki plač so določali usklajevanje izhodiščnih plač. V praksi pa prihaja do razlik med rastjo izhodiščnih in dejansko izplačanih plač (tabela 1). Do razlike med gibanjem dejanskih in izhodiščnih plač prihaja,

³ V študiji so analizirane Nemčija, Španija, Francija in Nizozemska.

ker na rast plač poleg dogovorjenih mehanizmov usklajevanja vplivajo tudi izplačila plač zaradi napredovanj, nagrajevanj, zaradi dobrih poslovnih rezultatov podjetja, izplačil na podlagi panožnih, podjetniških in individualnih pogodb.

V obdobju 1995-2000 je politika plač pomembno prispevala k znižanju inflacije, saj se plače niso usklajevale s celotno rastjo cen življenjskih potrebščin. Pogostost uskladitve v letu se je tem obdobju (skladno z umirjanjem inflacije) zmanjševala. V letih 1995 in 1996 je bila uskladitev izvedena vsake tri mesece. Leta 1995 se je upoštevalo 80 odstotkov rasti cen, nato pa okoli 85 odstotkov dejanske rasti cen. S prehodom iz dvo- v enoštevilčno letno inflacijo je bila za leti 1997 in 1998 že upoštevana uskladitev enkrat letno, z upoštevanjem 85-odstotne dejanske rasti cen življenjskih potrebščin. Zaradi uvedbe davka na dodano vrednost se je v letih 1999 in 2000 inflacija povečala (na medletni ravni s 6,5 odstotka leta 1998 na 9 odstotkov leta 2000), zato je bila uskladitev plač izvedena dvakrat letno, in sicer upoštevač 85-odstotno dejansko rast cen.

V obdobju 2001-2006 se je povišal odstotek upoštevanja letne inflacije v mehanizmu usklajevanja plač, zlasti v zasebnem sektorju. V letu 2001 so se socialni partnerji dogovorili za prehod z usklajevanja plač s preteklo rastjo cen na usklajevanje plač s predvideno rastjo cen življenjskih potrebščin. Mehanizem usklajevanja plač je predvideval tudi usklajevanje plač v primeru višje in nižje dejanske rasti cen življenjskih potrebščin od predvidene dogovorjene rasti za rast plač.

Mehanizmi usklajevanja plač v zadnjih desetih letih so torej vsebovali zgolj vezavo na inflacijo. Dogovori niso eksplicitno določali usklajevanja plač za določen del rasti produktivnosti ali zaostajanja rasti plač za rastjo produktivnosti. Mehanizmi splošnega usklajevanja plač so bili vezani

samo na inflacijo, saj se je upoštevalo, da se individualne plače dodatno povečujejo tudi zaradi drugih razlogov.

Opisani dogovorjeni mehanizmi usklajevanja plač so pripeljali do gibanja plač in stroškov dela, ki je v zadnjih desetih letih v glavnem zaostajalo za rastjo produktivnosti in produktivnosti ter ga podrobneje prikazujemo v nadaljevanju.

2.2. Gibanje plač, stroškov dela in produktivnosti v zadnjih desetih letih

Za spremljanje gibanja plač v Sloveniji najbolj pogosto uporabljamo indikator o bruto plači za zaposlene na zaposlenega, ki ga odlikuje kratek časovni zamik pri razpoložljivosti podatka. Kot merilo za ocenjevanje politike plač se je v zadnjih desetih letih uporabljalo razmerje med gibanjem plač in produktivnosti, kar je bilo v preteklih letih pomembno merilo ocenjevanja plačne politike v Sloveniji. Pri tem se je opazovalo razmerje med gibanjem realne povprečne bruto plače na zaposlenega, deflacionirane z indeksom cen življenjskih potrebščin in produktivnosti dela, merjeno z realnim bruto domačim proizvodom (BDP) na zaposlenega po SNR.

Realna rast povprečne bruto plače na zaposlenega, deflacionirana z indeksom cen življenjskih potrebščin, je v zadnjih desetih letih v glavnem zaostajala za rastjo produktivnosti. Na nacionalni ravni je rast plač presegala rast produktivnosti le v letu 2001 zaradi izjemnega povečanja bruto plač v javnem sektorju (slika 1).

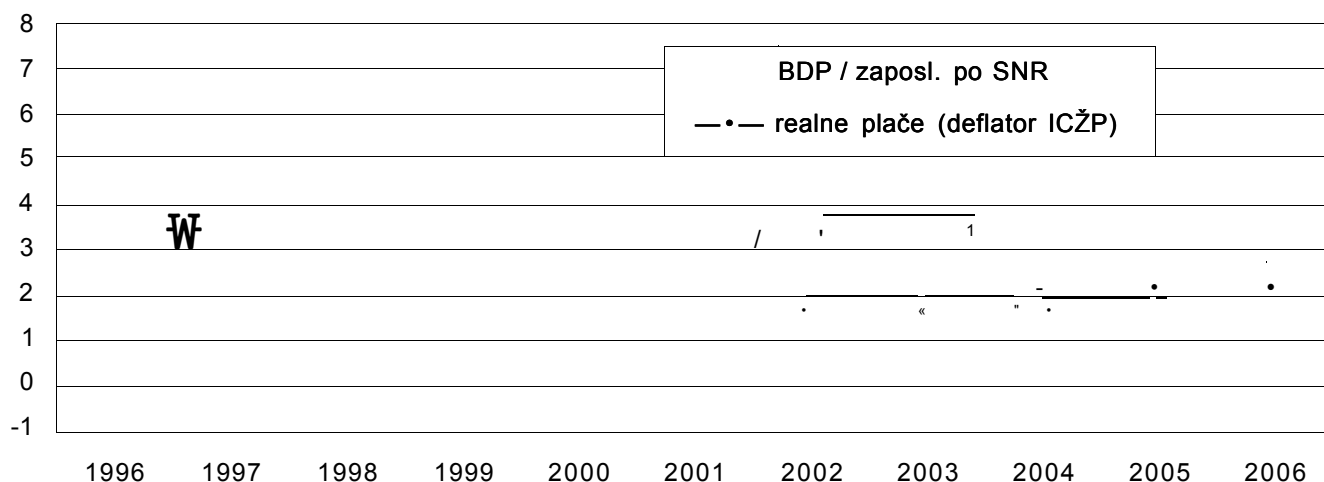
V obdobju 1996-2000 je bilo zaostajanje rasti plač za rastjo produktivnosti posledica počasnejše rasti plač v zasebnem sektorju. Realna bruto plača na zaposlenega se je v tem obdobju povečevala povprečno letno za 2,8 odstotka in je

Tabela 1: Realna rast povprečne bruto plače na zaposlenega in izhodiščne plače v zasebnem in javnem sektorju (v odstotkih)

	Bruto plača na zaposlenega			Izhodiščne bruto plače		Razlika med rastjo dejanske in izhodiščne plače, v o. t.	
	Skupaj	Zasebni sektor	Javni sektor	Zasebni sektor	Javni sektor	Zasebni sektor	Javni sektor
1995	5,1	3,7	8,2	2,2	2,2	1,5	6,0
1996	5,1	4,0	6,8	-0,7	1,0	4,7	5,8
1997	2,4	1,5	3,8	-3,3	-2,0	4,8	5,8
1998	1,6	2,2	-0,2	-2,4	-2,8	4,6	2,6
1999	3,3	3,2	3,7	0,4	0,8	2,8	2,9
2000	1,6	1,3	2,1	-0,3	-2,9	1,6	5,0
2001	3,2	2,3	5,1	0,0	-1,8	2,3	6,9
2002	2,0	2,3	1,1	-0,2	-3,8	2,5	4,9
2003	1,8	2,1	1,0	0,1	-0,6	2,0	1,6
2004	2,0	3,1	-0,8	0,8	-2,0	2,3	1,2
2005	2,2	2,8	0,9	0,0	-0,7	2,8	1,6
2006	2,2	2,8	1,0	-1,2	-2,0	4,0	3,0

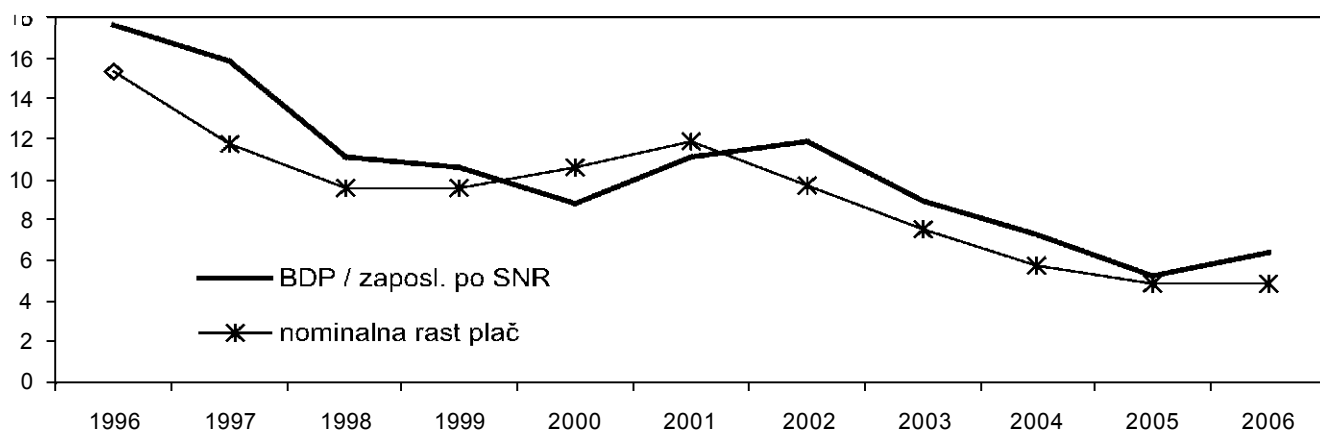
Vir: SURS, Uradni list Republike Slovenije, preračuni UMAR.

Slika 1: Letne stopnje rasti povprečne realne bruto plače in produktivnosti v obdobju 1996-2006



Vir: Nacionalni računi; plače in stroški dela, SI-Stat podatkovni portal; izračuni UMAR.

Slika 2: Letne stopnje nominalne rasti povprečne bruto plače na zaposlenega in nominalne produktivnosti dela



Vir: Nacionalni računi; plače in stroški dela, SI-Stat podatkovni portal; izračuni UMAR.

za rastjo produktivnosti dela zaostajala za dve odstotni točki. Rast realne povprečne bruto plače na zaposlenega v javnem sektorju je bila v tem obdobju hitrejša kot v zasebnem, kar je predvsem posledica procesa uvajanja dodatkov v različnih kolektivnih pogodbah v javnem sektorju.

Tudi v obdobju 2001-2006 je z izjemo leta 2001 rast realne bruto plače zaostajala za rastjo produktivnosti dela. V letu 2001 je prišlo do presejanja rasti plač nad rastjo produktivnosti zaradi hitre rasti plač v javnem sektorju, ki je bila posledica koncentracije izplačevanja dodatkov v različnih kolektivnih pogodbah. Po letu 2001 je bilo zaostajanje rasti plač za rastjo produktivnosti manjše kot v povprečju obdobja 1996-2000. Za to obdobje je značilna skromna rast realne bruto plače na zaposlenega v javnem sektorju (povprečna letna rast je bila 0,6 odstotka), ki jo je pogojeval usklajevalni mehanizem ter onemogočanje povečevanja plač po posameznih kolektivnih pogodbah dejavnosti.

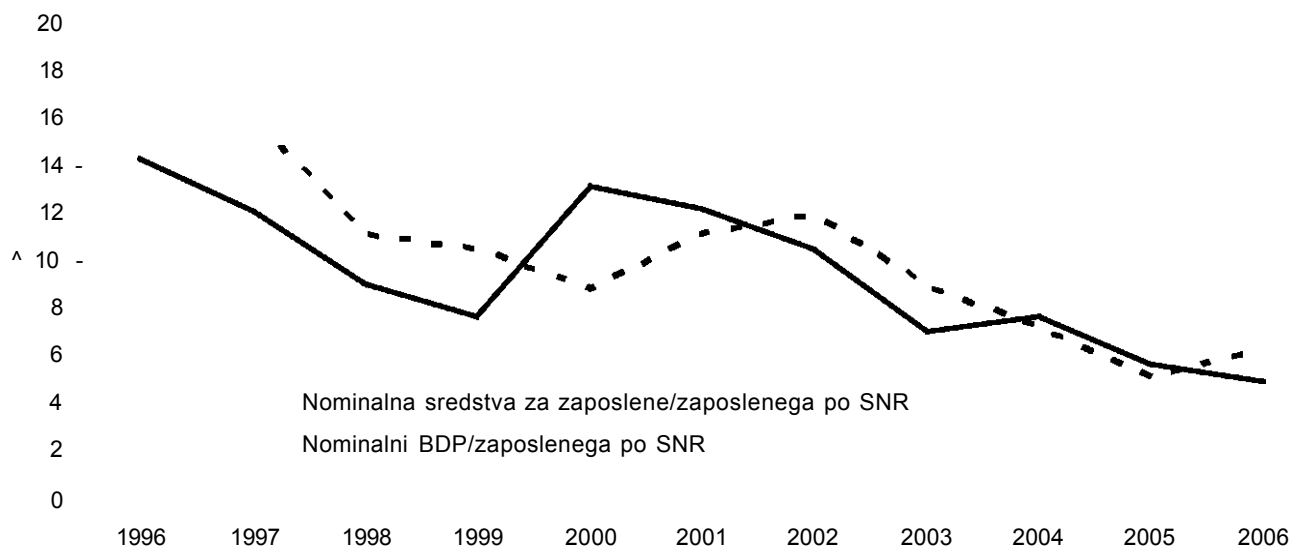
Na razmerje med gibanjem plač in produktivnostjo lahko vplivajo tako različne mere produktivnosti kot uporaba

različnih deflatorjev plač. V nadaljevanju tako analiziramo razmerje med plačami in produktivnostjo z vidika drugih deflatorjev plač in meril produktivnosti.

Uporaba različnih deflatorjev za deflacioniranje proizvoda in plač lahko »popači« slika razmerja med produktivnostjo in plačami. Problemu različnih deflatorjev se izognemo z uporabo nominalnih indikatorjev. V tem primeru primerjamo gibanje nominalne povprečne bruto plače na zaposlenega in nominalne produktivnosti. Takšna primerjava pokaže, da je rast povprečne bruto plače presegala rast produktivnosti tudi v letu 2000 in ne le v letu 2001, medtem ko je bila v letu 2005 rast praktično skladna (slika 2).

Na razmerje med plačami in produktivnostjo lahko vplivajo tudi različne mere produktivnosti. Problem merjenja produktivnosti se izpostavlja tako pri vprašanju merjenja proizvoda kot pri merjenju vložka dela. Kot najbolj primerno merilo vložka dela strokovnjaki izpostavljajo število opravljenih delovnih ur (OECD 2001). Ker Statistični urad R Slovenije metodologijo za izračun števila opravlje-

Slika 3: Gibanje indikatorja nominalnih sredstev za zaposlene na zaposlenega in nominalne produktivnosti v Sloveniji v obdobju 1996-2006



Vir: Nacionalni računi, SI-Stat podatkovni portal; izračuni UMAR.

nih delovnih ur še razvija, v Sloveniji še nimamo podatka o dejansko opravljenih delovnih urah in za to uporabljamo za merilo vložka dela število zaposlenih.⁴

Najpomembnejši indikator stroškov dela je indikator o sredstvih zaposlenih na zaposlenega, ki temelji na podatkih iz nacionalnih računov in je metodološko usklajen na ravni EU. Veliko omejitev pri uporabi tega indikatorja predstavljata pogostost revizij podatkov, časovna dostopnost podatkov za njegov izračun in razpoložljivost zgolj na letni ravni. Zaradi pogostosti revizij nacionalnih računov, precejšnjega časovnega odloga pri dostopnosti podatkov je indikator manj primeren za sprotno spremljanje plačne politike, pomemben pa je za primerjavo gibanja stroškov dela glede na gibanje produktivnosti dela (slika 3) oziroma za izračun stroškov dela na enoto proizvoda.

Razmerje med rastjo produktivnosti in sredstev za zaposlene na zaposlenega je pomembno z vidika konkurenčnosti gospodarstva. V zadnjih desetih letih je nominalna rast sredstev za zaposlene na zaposlenega prehitela rast nominalne produktivnosti močnejše v letih 2000 in 2001 ter nekoliko v letih 2004 in 2005.

Realni stroški dela na enoto proizvoda so v Sloveniji podobno kot v večini držav EU v zadnjih desetih letih upadali. Po hitrem upadanju v drugi polovici devetdesetih let se je upadanje realnih stroškov dela na enoto proizvoda v Sloveniji precej upočasnilo tudi zaradi poslabšanih pogojev menjave. K upadanju realnih stroškov dela na enoto proizvoda v Sloveniji je največ prispevala industrija. Večji povprečni letni padec realnih stroškov dela na enoto proizvoda v

primerjavi s slovenskim je bil v tem času zabeležen le na Poljskem, Irskem in v Estoniji, kar kaže na precejšnje izboljšanje slovenske stroškovne konkurenčnosti v okviru EU. Na drugi strani pa so se realni stroški dela na enoto proizvoda v tem obdobju močnejše povečali le na Portugalskem in Češkem. Čeprav so se realni stroški dela na enoto proizvoda v zadnjih desetih letih v Sloveniji močno zmanjšali, je v letu 2006 razmerje med stroški dela in BDP v slovenskem gospodarstvu (71,8 odstotka) še vedno zelo visoko in je znotraj EU to razmerje višje samo v Združenem kraljestvu in na Portugalskem (gl. Kajzer idr. 2007, 94-101).

Zaključek

Politika plač je z vstopom v EMU zaradi izgube nacionalne monetarne politike postala še bolj pomembna makroekonomska politika kot doslej. Podobno je na pomenu pridobila tudi fiskalna politika, ki je v tem prispevku ne obravnavamo. Z vstopom v EMU izvozne konkurenčnosti ne moremo več popravljati z deprecijacijo tolarja. V okviru mehanizmov prilagajanja gospodarstva morebitnim šokom pa se izpostavlja predvsem trg dela in fleksibilnost plač. Na ravni EU se pojavlja splošna usmeritev ekonomske politike o skladnosti rasti nominalnih stroškov dela in trendne produktivnosti dela v srednjeročnem obdobju.

Za politiko plač v Sloveniji v zadnjih desetih letih je bila značilna usmeritev v zaostajanje rasti realnih plač za produktivnostjo. Realna rast plač je v zadnjih desetih letih v glavnem zaostajala za rastjo produktivnosti, merjeno z realno rastjo BDP na zaposlenega po SNR, se je pa v zadnjih letih ta razlika nekoliko zmanjšala. Politika plač je tako v zadnjih desetih letih prispevala k znižanju inflacije in izboljšanju konkurenčnosti slovenskega gospodarstva.

⁴ Med številnimi podatki o številu zaposlenih je najbolj primerno merilo vložka dela število zaposlenih po statistiki nacionalnih računov.

Mehanizmi usklajevanja plač, ki so bili dogovorjeni na nacionalni ravni, so bili vezani predvsem na inflacijo. Mehanizmi usklajevanja plač niso predvidevali usklajevanja s celotno inflacijo, usklajevale pa so se izhodiščne plače. To je med drugim dopuščalo rast, tako da je bila rast dejanskih plač tudi odraz produktivnosti na ravni dejavnosti, podjetja in ali posameznika.

Analiza nekaterih indikatorjev stroškovne konkurenčnosti kaže na izboljšanje stroškovne konkurenčnosti slovenskega gospodarstva v zadnjih desetih letih. Realni stroški dela na enoto proizvoda so v Sloveniji podobno kot v večini držav EU v zadnjih desetih letih upadali. K upadanju realnih stroškov dela na enoto proizvoda v Sloveniji je največ prispevala industrija. Čeprav so se realni stroški dela na enoto proizvoda v zadnjih desetih letih v Sloveniji močno zmanjšali, je v letu 2006 razmerje med stroški dela in BDP v slovenskem gospodarstvu (71,8 %) še vedno precej višje kot v povprečju evroobmočja (63,9 %). Odstopanje je v precejšnji meri posledica: (i) specifično slovenskega kmetijskega sektorja z velikim deležem malih kmetij in relativno velikim deležem samozaposlenih, (ii) različne strukture slovenskega gospodarstva v primerjavi s povprečjem evroobmočja, in (iii) višje obdavčitev dela v Sloveniji. (gl. Kajzer idr. 2007, 94-101).

Čeprav so se razmere za vodenje ekonomske politike spremenile, menim, da ni potrebno bistveno spreminjati plačne politike v Sloveniji. Z vidika konkurenčnosti gospodarstva je pomembno, da ne smemo nekritično prevzeti usmeritev o skladnosti rasti plač in trendne produktivnosti dela. Še vedno je namreč smiselno, da se stroški dela na enoto proizvoda znižujejo in zato tudi plače vsaj nekoliko zaostajajo za rastjo produktivnosti.⁵ Za nagrajevanje delavcev pa je v Sloveniji treba začeti uporabljati t. i. sistem udeležbe na dobičku (angl. profit-sharing). Hkrati je treba poudariti, da je rast stroškov dela (sredstev za zaposlene na zaposlenega) v obdobju 1996-2006 v večini držav EU zaostajala za rastjo produktivnosti, kar se kaže kot dolgoročna tendenca v razvitih gospodarstvih. Raven razvitosti in struktura slovenske ekonomije zahtevata, da je povečevanje konkurenčnosti še naprej pomembno vodilo pri oblikovanju plačne politike.

Pri oblikovanju plač je treba upoštevati gibanje plač in produktivnosti v drugih državah EMU in trgovinski partnericah. S prevzemom evra Slovenija kar 60 odstotkov zunanje trgovinske menjave opravi v nacionalni valuti, kar povečuje pomen vpliva gibanja plač in produktivnosti na stroškovno konkurenčnost slovenskega gospodarstva. Če v primerjavah s trgovinskimi partnericami iz evroobmočja rast plač prehiteva produktivnost, se slovenska stroškovna konkurenčnost poslabša in obratno, nižja rast slovenskih relativnih plač v primerjavi z rastjo relativne produktivnosti vodi v njeno izboljšanje.

K zaostajanju rasti stroškov dela za produktivnostjo lahko prispeva tudi zmanjševanje davčne obremenitve dela.

Mehanizme usklajevanja plač ne smemo neposredno vezati na rast produktivnosti. Avtomatično usklajevanje plač s produktivnostjo na ravni celotnega gospodarstva bi omejilo prostor za rast plač na osnovi individualne delovne uspešnosti. V obdobju zniževanja gospodarske rasti bi usklajevanje plač s preteklo (višjo) rastjo produktivnosti pomenilo zniževanje konkurenčnosti gospodarstva.⁶ Usklajevanje vseh plač s splošno produktivnostjo bi pomenilo tudi prevelike stroškovne pritiske za tista podjetja ali dejavnosti, ki povprečne rasti produktivnosti ne dosegajo. Zaradi tega je pri dejanskem oblikovanju plač treba upoštevati tudi specifične razmere v posameznih sektorjih in podjetjih, saj so med njimi velike razlike tako v dosedanjih gibanjih in strukturi kot tudi v pričakovani rasti produktivnosti. Dogovori o usklajevanju plač na nacionalni ravni so lahko koristni in dobrodošli v smislu oblikovanja »benchmarka«, ki lahko prispeva k racionalnosti zahtev po dvigu plač na nižjih ravneh, če so seveda restriktivni.⁷ Menim, da v Sloveniji ni možna popolna decentralizacija pogajanj o plačah, ki se jo včasih prikazuje kot »panacea«.

Fritche in drugi (2004) ugotavljajo, da bi za zagotavljanje neinflacijske politike plač državam v EMU bi morale članice nominalno rast plač zadrževati v mejah med inflacijskim ciljem ECB (okoli 2 odstotka letno) in specifično (nacionalno) rastjo produktivnosti na srednji rok. Za doseganje cenovne stabilnosti bi bilo smiselno postopno pri oblikovanju plač tudi v Sloveniji začeti upoštevati inflacijski cilj Evropske centralne banke (okoli 2 odstotka). Ta korak bi lahko postopoma pripeljal do opustitve indeksacije plač v Sloveniji. Prav tako pa je smiselno, da nominalna rast plač v Sloveniji v prihodnjih letih ne bi preseгла vrednosti seštevka inflacijskega cilja ECB in produktivnosti.

Ker je gibanje stroškov dela postalo po vstopu v EMU še bolj pomembno za konkurenčnost slovenskega gospodarstva, je smiselno spremeniti merilo za spremljanje in ocenjevanje uspešnosti politike plač. Za tekoče spremljanje politike plač je treba začeti spremljati razmerje med nominalno rastjo povprečne bruto plače in nominalne rasti produktivnosti. Socialni partnerji pa bi morali večjo pozornost kot doslej dati tudi gibanju stroškov dela na enoto proizvodnje, predvsem v primeru ocenjevanja plačne politike v daljšem, na primer srednjeročnem časovnem obdobju.

Podobna past in pomislek se pojavljata tudi pri usklajevanju plač s trendno produktivnostjo v obdobju upočasnitve gospodarske rasti ali recesije.

Slednje potrjuje tudi t. i. grbastooblikovana (angl. *hump-shaped*) povezava med centraliziranostjo pogajanj o plačah in brezposelnostjo, ki sta jo oblikovala in razložila Carlin in Soskice (1990, 408-409), saj dobrih rezultatov na trgu dela ne pripisuje zgolj decentraliziranemu sistemu pogajanj, ampak tudi zelo centraliziranemu sistemu.

Literatura in viri:

1. Arpaia, A. in K. Pichelmann (2007). *Nominal and real wage flexibility in EMU*. European Economy, *Economic Papers*, No. 281.
2. Carlin W. in D. Soskice (1990). *Macroeconomics and the Wage Bargain - a Modern Approach to Employment, Inflation and the Exchange Rate*. Oxford: Oxford University Press.
3. De Grauwe, P. (2003). *Economics of Monetary Union*. Oxford: Oxford University Press.
4. Forstater, M. (2000). Full employment and economic flexibility. *Economic and Labour Relations Review* 11(0) supplement, 69-88.
5. Fritche, U. idr. (2004). *Macroeconomic Consequences of Differences in Wage and price Trends in Euro Area*. Berlin: DIW.
6. Hancke, B. in M. Rhodes (2005). EMU and Labour Market Institutions in Europe. *Work and Occupations*. Vol. 32, No. 2, 196-228.
7. HM Treasury (2003). *EMU and Labour market flexibility*. Dosegljivo na: <http://news.bbc.co.uk/1/hi/europe/03/euro/pdf/8.pdf> (24. 7. 2007).
8. Kajzer, A. (2005). *Pojem fleksibilnosti trga dela in stanje na trgu dela v Sloveniji*. Urad za makroekonomske analize in razvoj, Delovni zvezek št. 14, vol. XIV/2005. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.
9. Kajzer, A. idr. (2007). Plače, produktivnost in konkurenčnost. V: *Ekonomski izzivi 2007*, Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj, 79-108.
10. Lazear. E. P. (1990). Security Provisions and Employment. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 105, No. 3, 699-726.
11. Monastiriotis (2003). A Panel of regional indicators on labour market flexibility: the UK, 1979-1998. Royal Holloway college, University of London. Discussion paper series. 2003-1.
12. Nickell, S. (1997). Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11, No. 3 (Summer, 1997), 55-74.
13. OECD(1999). *OECD Employment outlook 1999*, Paris: OECD.
14. OECD (2001). *Measuring productivity - OECD Manual*, Paris: OECD.
15. Paas idr. (2002): Labour flexibility and migration in the EU Eastward enlargement context: the case of Baltic states. *Ezoneplus working paper No.11* (September 2002).
16. Pissarides, C. A. (1997). The need for labour-market flexibility in a European economic and monetary union. *Swedish Economic Policy review*. Vol. 4 (2), 513-546.
17. Rantala, A. (2003): *Labour market flexibility and policy coordination in a monetary union*. Bank of Finland Discussion Papers, 11, 2003. Dosegljivo: http://www.bof.fi/eng/6_julkaisut/.
18. Rimmer, M. in J. Zappala (1988). Labour Market Flexibility and the Second Tier. *Austrian Bulletin of Labour*. Vol. 14, No. 4, 564-591.

dr. Dušan Plut, red. prof.

Univerza v Ljubljani

Filozofska fakulteta

OKOLJSKA GLOBALIZACIJA, NOSILNOST OKOLJA IN GOSPODARSKI RAZVOJ

Environmental Globalisation, Environmental Carrying Capacity and Economic Development

Položaj človeške vrste kot preoblikovalca geosfere se je okreplil zaradi dveh temeljnih razlogov: eksponentnega povečanja števila prebivalcev ter povečanja obsega in stopnje potrošnje surovin in energije. Zaradi rasti svetovnega prebivalstva in še hitrejši količinski rasti gospodarstva se pritiski na geografsko okolje, pokrajine in naravne vire nevarno povečujejo.

V zadnjih sto letih se je število svetovnega prebivalstva povečalo za skoraj 4-krat, število mestnega prebivalstva pa za 20-krat. V obdobju 1900-2000 se je poraba žitaric povečala za skoraj 5-krat, poraba komercialne energije za več kot 10-krat in fosilnih goriv celo za 15-krat (tabela 1).

Tabela 1: Planetarni kazalci pritiskov na okolje 1900-2000

Planetarni kazalec	1900	2000	Razmerje 2000/1900
Število prebivalcev (v milijardah)	1,6	6,1	3,8
Letna stopnja rasti svetovnega prebivalstva (v %)	pod 1,0	1,3 (1964 = 2,2)	--
Letno število povečanja prebivalcev (v milijonih)	16	79 (1990-1987)	4,9
Število urbanega prebivalstva (v milijonih)	160	3200	20,0
Število mest z več kot enim milijonom prebivalcev	16	326	20,4
Pričakovana življenjska doba (v letih)	35	66	1,9
BDP (v milijardah USD)	2300	31 500	13,7
Raba naravnih elementov (število)	20	92 (vsi)	4,6
Poraba komercialne energije (v milijardah ton naftnih ekvivalentov)	0,9	9,7	10,8
Poraba fosilnih goriv (v milijardah ton naftnih ekvivalentov)	0,5	7,6	15,2
Poraba obnovljive energije (v milijardah ton naftnih ekvivalentov)	0,4	1,8	4,8
Namakalne površine (v milijonih ha)	48	260	5,4
Proizvodnja žit (v milijardah ton)	0,4	1,9	4,8
Proizvodnja plastičnih mas (v milijonih ton)	0	131	
Število osebnih avtomobilov (v milijonih)	0,4	520	1300
Delež CO ₂ v ozračju (ppm)	280	368	1,3

Vir: The World Bank (2003), Plut (2004).

Vse več je nedvoumnih znakov upravičenega dvoma o (dolgoročni) primernosti prevladujočega vrednostnega sistema, varnostnega in razvojnega modela za vse večjo in materialno vedno bolj zahtevno človeško vrsto - na vedno enako velikem (majhnem) planetu z omejenimi naravnimi viri in prostorom (Plut 2004).

Izvlček

UDC: 504:339.9

Zaradi povečevanja svetovnega prebivalstva in porabe naravnih virov na prebivalca je onesnaženost okolja konec 20. stoletja postala planetarno razširjena. V posameznih primerih materialna dejavnost človeštva presega globalno nosilnost okolja, zelen dvig materialnega blagostanja spremlja izčrpavanje virov okolja in slabšanje kakovosti okolja. Geografski prostor je dobil novo, ekosistemsko dimenzijo, ki jo mora v obseg in način delovanja vgraditi tudi gospodarstvo. Večplastno pojmovani nosilnosti planeta se mora svetovno gospodarstvo, kot ena od sestavin globalnega okolja, prilagoditi. *Ključne besede:* okoljska globalizacija, nosilnost okolja, okoljska trajnost, gospodarski razvoj

Abstract

UDC: 504:339.9

Due to the increase in the world population and, consequently, in the use of natural resources per capita, environmental pollution assumed planetary dimensions towards the end of the 20th century. In several cases material activity of humankind exceeds the global carrying capacity of the environment, and the desired rise in material welfare is accompanied by the exhausting of environmental resources and the lowering of environmental quality. The geographic space has assumed a new, i.e. ecosystem, dimension. The extent and way of its functioning should also be integrated by the economy. The world economy, as one of the constituents of the global environment, should adjust to a multi-level comprehension of the carrying capacity of the planet.

Key words: environmental globalisation, environmental carrying capacity, environmental sustainability, economic development

JEL: Q56

Ekonomski kazalci (produkcija, dohodek, trgovina) so globalno pozitivni, ključni planetarni okoljski kazalci pa vse bolj negativni. Človeštvo v posameznih primerih že presega nekatere kritične zgornje meje planetarnih zmogljivosti, kar zlasti velja za občutljivo, dinamično ozračje. Hitrost izumiranja živalskih in rastlinskih vrst zaradi delovanja človeške vrste za več kot tisočkrat presega naravno izumiranje.

Znanstveniki, ki raziskujejo planetarni ekosistem, sploh ne dvomijo več, da je prihodnost človeštva in kakovost življenja odvisna od naše zmogljivosti za doseganje trajnega ravnovesja z globalnim okoljem. Večina je prepričanih, da sedanja gospodarska rast in razvojni vzorci ne morejo trajati v neskončnost, potrebni so tudi novi pristopi k rabi prostora in virov okolja. V primeru nadaljevanja sedanjih prebivalstvenih in gospodarskih trendov naj bi se v 21. stoletju svetovno prebivalstvo podvojilo, gospodarska dejavnost pa povečala za pet- do desetkrat, kar bi povzročilo nepredstavljiv obseg degradacije okolja in svetovnih virov (Marsh in Grossa 2002). Globalno gospodarstvo je torej že preseglo oskrbne zmogljivosti planeta, človeštvo je v 21. stoletju vse bližje upadu, morda celo propadu (Brown 2006).

Sodobni procesi globalizacije imajo ekonomske, tehnične, okoljske, socialno politične, kulturne in etične razsežnosti, mehanizmi vzajemnega vpliva so slabo raziskani (Kirn 2004). Trenutno je v ospredju globalizacija gospodarstva s hitro rastjo mednarodnih gospodarskih povezav, svetovne trgovine, trgov dobrin in storitev, kapitala in difuzije novih tehnologij preko državnih mej. *Okoljska (ekološka) globalizacija* pomeni skupni vpliv različnih gospodarskih, infrastrukturnih, prebivalstvenih, socialnih in drugih družbenih procesov na globalno sestavo in delovanje (storitve) geosfere, na njeno preoblikovanje. Medsebojne povezave med človeštvom in geografskim okoljem so postajale vse bolj intenzivne, prišlo je do njihove prostorske evolucije, od lokalne preko regionalne do globalne razsežnosti.

Zmanjševanje zalog neobnovljivih naravnih virov, preseganje stopnje naravnega obnavljanja pri rabi nekaterih obnovljivih naravnih virov, izginjanje naravnih habitatov, regionalno prekomerno onesnaženo okolje v številnih območjih sveta ter prvi znaki preseganja globalnih (planetarnih) samočistilnih zmogljivosti (npr. tanjšanje ozonske plasti, podnebne spremembe) se temeljne posledice eksponentnega naraščanja pritiskov vse večjega števila vse bolj materialno zahtevnega, potrošniškega svetovnega prebivalstva na planetarni ekosistem. Globalizacija okoljskih problemov se kaže v dveh temeljnih oblikah (Kirn 2004):

- a) v čezmejnem prelivanju eksternitet oziroma onesnaževanja;
- b) v odnosu držav do skupnih naravnih virov (globalni podnebni sistem, biotska raznolikost planeta, bogastvo morskega dna).

Podnebne spremembe in tanjšanje stratosferskega ozonskega plašča potekajo resnično na globalni ravni, za številne sodobne okoljske probleme pa velja, da so globalni po svoji vse bolj izraziti in gosti prostorski mozaični razšir-

jenosti (zmanjševanje biotske raznovrstnosti, onesnaženost vodnih virov in zraka, erozija prsti itd).

Pretekle, sedanje in prihodnje generacije bodo vedno eksistenčno odvisne od trajnega delovanja storitev okolja in ohranjanja naravnih virov planeta. Vendar so v številnih primerih že sedaj dosežene oziroma presežene zgornje meje zmogljivosti planeta za oskrbo človeštva z dobrinami in ekosistemskimi storitvami. Biofizične omejitve planeta se kažejo v dveh temeljnih oblikah: v končnosti naravnih virov in v končni, omejeni zmogljivosti okolja za sprejemanje antropogenih obremenitev okolja. Tako je svetovni ribolov v primežu preloma, gladine talne vode se znižujejo na vseh celinah, pašniki so prekomerno obremenjeni z živino, tropski gozdovi izginjajo, izumrtje ogroža desetino vrst sesalcev in tretjino rib. Koncentracije toplogrednega CO₂ so najvišje vsaj v zadnjih 420.000 letih.

Človeštvo se dejansko postopoma približuje zgornjim mejam nosilnosti planeta, spremembe svetovnega ozračja zaradi emisij človekovih dejavnosti pa opozarjajo, da so te meje v posameznih primerih z veliko verjetnostjo že presežene. Eden od sintezno zasnovanih kazalcev, ki izhajajo iz širše pojmovane nosilnosti okolja, so t. i. ekološki (okoljski) odtisi (stopinje, sledi). Izračunavanje ekološkega odtisa temelji na seštevanju površin, potrebnih za proizvodnjo hrane, in vlaken za absorpcijo odpadnih snovi, ki so posledica rabe energije in površin, namenjenih raznovrstni infrastrukturi (Vintar Mally 2006). Končni preračun potrebnih bioproduktivnih površin na prebivalca torej izhaja iz obsega obstoječe potrošnje, ki je lahko nad ali pod globalno ali regionalno razpoložljivo biokapaciteto. Strokovnjaki sodijo, da s sedanjimi tehnologijami in povprečno ravni potrošnje število svetovnega prebivalstva vsaj za petino presega bioproduktivnost planeta. Tako je leta 2003 povprečni ekološki odtis znašal 2,23 globalne površine (gha), biokapaciteta planeta pa je bila 1,78. V gospodarsko razvitih državah je bil leta 2003 povprečni ekološki odtis 6,4 gha na prebivalca (Slovenija 3,4 gha), v srednje razvitih državah 1,9 gha na prebivalca, v revnih državah pa 0,8 gha na prebivalca. Povprečna poraba naravnih virov in pritiski na okolje so torej v najbolj razvitih državah za več kot 3-krat presegali planetarno biomezogljivost okolja, v primeru take ravni porabe povprečnega Zemljana bi torej potrebovali vsaj tri »nove« Zemlje.

V obdobju 1961-2001 se je globalni ekološki odtis povečal za 2,5-krat, svetovno prebivalstvo pa se je (le) podvojilo. Statistična povezanost med rastjo BDP na prebivalca in ekološkim odtisom držav sveta kaže na visoko pozitivno korelacijo (Vintar Mally 2006). Nadaljevanje sedanega načina rasti BDP in modela gospodarskega razvoja na račun sedanega in še večjega preseganja nosilnih zmogljivosti planeta bo ogrozilo eksistenco prihodnjih generacij in pospešilo podnebne spremembe ter izumiranje živalskih in rastlinskih vrst. V obdobju 2000-2050 naj bi se globalno gospodarstvo povečalo za 4-krat (Sustainable development... 2003, 193). Postavlja se vprašanje, ali lahko tako obsežno svetovno gospodarstvo ustvari manj družbenih in okoljskih stresov kot sedanje, bistveno manjše svetovno gospodarstvo.

Nosilnost okolja - prostorska in biofizikalna zmogljivost/omejitev za gospodarstvo

Planetarni ekosistem je večplastno pomemben za človeško vrsto in svetovno gospodarstvo, saj:

1. omogoča oskrbo z energijo in surovinami;
2. omogoča sprejemanje odpadkov in emisij;
3. opravlja ekološke (ekosistemske) storitve, ki so pomembne tudi za vse dejavnosti (npr. regulacije klime, proizvodnja kisika, zaščita pred erozijo prsti);
4. predstavlja prostor za lokacijo različnih dejavnosti.

Okoljska trajnostnost/sonaravnost (OTS) (angl. *environmental sustainability*) se je pojavila predvsem zaradi povečanega zanimanja za dolgoročno zdravje planeta. Organiziranost dejavnosti v skladu z ekosfero dejansko določa trajanje človeške civilizacije. Okoljsko oziroma ekološko trajnostnost določajo: a) oskrbni ekosistemi in b) nosilnost okolja za ljudi. OTS opredeljujejo po mnenju Jacobsa (1999) omejitve okolja (biofizikalne omejitve) za gospodarsko dejavnost, ki okvirno definirajo trajno ohranjanje zdravja ali integritete ekosistemov in zmogljivosti biosfere za opravljanje temeljnih okoljskih storitev, kot so čisti zrak in voda, regulacija podnebja, ohranjanje genetske raznovrstnosti, kroženja hranil itd. Geografija pa OTS definira kot koncept rabe naravnih virov Zemlje za izboljšanje življenja ljudi brez zmanjševanja planetarne zmogljivosti planeta za oskrbo življenja, danes in v prihodnje, poudarja pa pomen dimenzij geografskega prostora, okolja (Plut 2005).

Oskrbni ekosistemi (angl. *supporting ecosystems*) oziroma življenje podpirajoči ekosistemi označujejo stalne interakcije med organizmi, populacijami, združbami ter njihovim fizičnim in kemijskim okoljem. Interakcije povzročajo številne ekološke vire in storitve, ki so ključne tudi za ohranjanje človeške družbe in preživetje (tabela 2). Ekosistemi kot viri potreb za življenje, ki podpirajo oziroma oskrbujejo življenje, vključujejo zrak, vodo, energijo in surovine. Procesi, ki omogočajo življenje (obnavljanje prsti, globalni

krogi vode in kemijskih elementov) lahko potekajo le znotraj ekosistemov, njihovo delovanje pa določajo številne omejitve v okolju, ki tako vplivajo na nosilnost okolja, tudi za človeško vrsto. Načela in principe za organizacijo življenja civilizacije je treba zasnovati s pomočjo proučevanja (sestave, delovanja) naravnih ekosistemov kot enot OTS.

Naš cilj je ohraniti procese, ne pa stanje ekosistemov, ki so odprti sistemi (Kryštufek 1999). Varstvo okolja je učinkovito le v primeru, da v živi in neživi naravi ohranimo biološko ravnovesje, človekove dejavnosti je treba uskladiti z naravnim okoljem in razumno uporabljati naravne vire oziroma vire okolja. Posegi človeka v lokalne ekosisteme in planetarni ekosistem zmanjšujejo obseg in kakovost ekosistemskih funkcij in s tem sposobnost obnavljanja virov ter nevtralizacije, asimilacije antropogenih obremenitev. Posegi v oskrbne ekosisteme se povečujejo zaradi povečevanja števila prebivalstva in porabe naravnih virov, njihova sposobnost oskrbe človeštva pa se zmanjšuje. Z rabo zalog naravnih virov in prekomerno rabo obnovljivih naravnih virov je omogočena oskrba sedanje generacije, vendar na račun zmanjšanja naravnih virov prihodnjih generacij.

Zmanjševanje genetske, vrstne in ekosistemske raznovrstnosti, torej planetarnih bioloških virov, prinaša negativne posledice globalni biosferi in človekovemu blagostanju. Ohranjanje določene ravni biotske raznovrstnosti je za človeštvo vitalnega pomena, ne le zaradi omogočanja človekove proizvodnje in potrošnje, temveč zaradi omogočanja delovanja ekosistemov, trajnega opravljanja ekoloških storitev.

Geograf Kemp (2004, 151-152) poudarja, da je v sodobnem, tržno zasnovanem finančnem sistemu vrednost vira določena s ceno, kijo je pripravljen plačati posameznik ali skupina. Številni naravni viri, ki opravljajo okoljske, ekosistemske storitve, pa niso vključeni v navedeni tip gospodarstva, zato jih družba ignorira ali finančno podcenjuje. Hladova in Slabe Erkerjeva (2004) ugotavljata, da se vrednost ekosistemskih storitev odraža v neposredni in tudi v posredni uporabni vrednosti. Poskus izračuna ekonomske vrednosti svetovnih okoljskih dobrin in storitev je pokazal, da je ovrednotena skupna letna finančna vrednost (33 trili-

Tabela 2: Funkcije ekosistemov, ki podpirajo življenje

Regulacijske funkcije	Proizvodne funkcije	Podporne funkcije	Informacijske funkcije
<ul style="list-style-type: none"> - zaščita pred nevarnimi kozmičnimi vplivi - regulacija podnebja - zaščita porečja - zaščita pred erozijo prsti - shranjevanje in reciklaža odpadkov - ohranjanje biotske raznovrstnosti - biološka kontrola - omogočanje migracij, varovanja in prehrane habitatov 	<ul style="list-style-type: none"> - kisik - pitna voda - hranila - voda za industrijo, gospodinjstva itd. - obleka in tkanine - gradbeni, konstrukcijski in industrijski materiali - energija in goriva - minerali - medicinski viri - biokemični viri - genetski viri - okrasni viri 	<ul style="list-style-type: none"> - bivanje - kmetijstvo, gozdarstvo, ribolov, akvakultura - industrija - inženirski projekti kot so jezovi in ceste - rekreacija - zaščita narave 	<ul style="list-style-type: none"> - estetske informacije - duhovne in religiozne informacije - kulturološki in umetniški navdih - izobraževalne in znanstvene informacije - potencialne (nove) informacije

Vir: Leveque in Mounolou (2003).

jonov dolarjev) za 1,8-krat preseгла takratni globalni bruto družbeni prihodek (Constanza idr. 1997). Če bi se odločili ekosistemske storitve vključiti v svetovno gospodarstvo, potem bi bil globalni sistem cen bistveno drugačen od obstoječega. Cene dejavnosti, ki neposredno ali posredno uporabljajo ekosistemske storitve, bi bile bistveno višje.

Nosilnost okolja (angl. *carrying capacity*) označuje maksimalno velikost populacije določene vrste, ki jo lahko oskrbuje določeno območje brez zmanjševanja njegove zmogljivosti oskrbe iste vrste v prihodnosti. Opredeljuje točko, na kateri je stopnja rasti populacije enaka nič. Nosilnost okolja je funkcija značilnosti geografskega prostora in organizmov. Populacija se lahko poveča, če se poveča nosilnost okolja (npr. količina hrane). Nosilna kapaciteta je torej največja populacija, ki je še uravnotežena z razpoložljivimi viri, predvsem s hrano in prostorom. Razpoložljivost virov se spreminja v času (npr. sezonska ali večletna nihanja), zato nosilna kapaciteta ni konstantna vrednost (Kryštufek 1999), po mnenju nekaterih strokovnjakov, pa se lahko v določenih primerih poveča z novimi tehnologijami in vključitvijo novega vira v uporabo (Middleton 2003).

Z vidika upravljanja z viri označuje nosilnost okolja točko pri kateri je človekova raba določenega ekosistema maksimalna, ne da bi pri tem povzročala njegovo degradacijo (Middleton 2003). Opredeljuje zgornjo točko človekovega vpliva na ekosistem, ki še zagotavlja stabilnost, ob preseganju prihaja do rušenja naravnega ravnovesja. Vsaka degradacija okolja (onesnaževanje, pozidava itd.) pa zmanjšuje nosilnost okolja, zmogljivost opravljanja ekoloških storitev.

Geograf Mitchell (1979) opozarja na težavnost upoštevanja nosilnosti okolja, saj je potrebno razen biofizične nosilnosti okolja upoštevati tudi t. i. sociološko, družbeno (behavioristično) nosilnost okolja. Biofizična oziroma ekološka nosilnost okolja je povezana s spremembami biofizičnega okolja zaradi naravnih procesov in vplivov človeka. Družbena nosilnost okolja pa pomeni odnos prebivalstva do okolja, rabe naravnih virov in onesnaženosti okolja, npr. kako raba naravnega vira vpliva na zadovoljstvo npr. uporabnika rekreacije v primeru velike gneče in obiska.

Sodobni, večplastni koncept nosilne zmogljivosti okolja za človeško vrsto postaja torej temeljni za razumevanje razmerja med ljudmi in naravnim okoljem. Nosilna zmogljivost se nanaša na populacijo, ki jo lahko oskrbuje določen ekosistem. Kritična meja planeta pa je nosilna zmogljivost planetarnega ekosistema, torej nosilnost okolja ni definirana z vidika človeka, temveč glede na ekosistem ter njegovo delovanje in zdravje. Koncept nosilnosti okolja je objektivna sonaravna smernica za organiziranost materialne dejavnosti, gospodarstva določenega območja, pokrajine, regije. Za človeško populacijo in gospodarsko dejavnost je nosilnost okolja maksimalna stopnja porabe naravnih virov, proizvodnje odpadkov in emisij, ki je lahko globalno in regionalno dolgotrajna brez poslabševanja ekološke integritete in produktivnosti. Raven in stopnja izčrpanja naravnih virov ter obremenjevanja okolja ne sme biti večja in hitrejša od

regeneracijskih ali absorpcijskih (asimilacijskih) sposobnosti sistemov okolja. Hkrati je treba upoštevati, da človek s poenostavljanjem (homogenizacijo) in vnosom umetnih sestavin zmanjšuje raznolikost in s tem nosilnost okolja, zmogljivost ter fleksibilnost ekosistemov ter povečuje občutljivost okolja.

Temeljni dejavniki ocene širše pojmovane nosilne zmogljivosti okolja so:

- raven populacije,
- zmogljivost obnavljanja obnovljivih virov,
- absorpcijske (nevtralizacijske) zmogljivosti okolja,
- rekreacijske zmogljivosti okolja (vključuje tudi percepcijo obiskovalcev).

Osnovna zahteva OTS v sedanjem civilizacijskem trenutku je ohranjanje zaloge naravnega kapitala (materiali, energetski viri) oziroma širše, virov okolja, ki vključuje še ekosistemske storitve in biotsko raznovrstnost. Glede na navedena načela OTS bi bilo ustrezneje namesto naravnega kapitala uporabljati pojem kapital okolja oziroma okoljski kapital. Letega namreč tvorijo naravni viri (v ožjem pomenu) in storitve okolja, kot so kroženje snovi in drugi naravni procesi, ki vračajo razvrednoteno okolje v prvotno ali bolj kakovostno stanje (Radej idr. 2000).

Izčrpavanje zaloga neobnovljivih naravnih virov in prekomerna raba obnovljivih naravnih virov (nad stopnjo obnavljanja) sta ključna kazalca netrajnostne, nesonaravne porabe naravnega kapitala planeta, povečevanja entropije in vira obremenjevanja okolja. OTS upravljanje z omejenim okoljskim kapitalom naj bi opredeljevalo upoštevanje štirih temeljnih pravil:

1. stopnja rabe obnovljivih naravnih virov ne sme preseči njihove stopnje obnavljanja (regeneracije);
2. stopnja rabe neobnovljivih naravnih virov ne sme preseči stopnje zamenjave z obnovljivimi;
3. stopnja različnih emisij (in odpadkov) ne sme preseči absorpcijske zmogljivosti okolja.
4. antropogenizacija narave ne sme pospeševati hitrosti naravnega izumiranja živalskih in rastlinskih vrst oziroma zmanjševati biotske raznovrstnosti.

OTS smernice kažejo, da je za (trajnostno) sonaravni razvoj ključno: prehod k obnovljivim energetskim virom, visoka stopnja reciklaže, ohranjanje razmerja med gozdnimi, kmetijskimi in pozidanimi površinami zaradi ohranjanja ravni ekosistemskih storitev ter bistveno zmanjšanje porabe nekaterih naravnih virov in obremenjevanja okolja na prebivalca (za okoli štirikrat) v gospodarsko razvitih državah. Celostnost in soodvisnost območij in sestavin planetarnega ekosistema pa opozarja na nujnost dviga materialne blaginje prebivalcev držav v razvoju, a v okviru nosilnosti okolja. Zaradi velike pokrajinske občutljivosti ozemlja držav v razvoju (tropski in subtropski ekosistemi) so samo-

čistilne zmogljivosti v državah razvoja praviloma manjše od ozemlja gospodarsko razvitejših držav zmernega pasu.

Zmogljivost okolja glede oskrbovanja z naravnimi viri ter absorpcije emisij in odpadkov predstavlja ključno omejitev človekovih dejavnosti (Plut 2005). Princip okoljske zmogljivosti zahteva, da so regije, mesta oblikovana in vodena na način zadovoljevanja temeljnih okoljskih, družbenih in gospodarskih storitev znotraj omejitev okolja. Zato bi bilo treba zaradi zmanjševanja količine in kakovosti okoljskega (naravnega) kapitala investicije preusmerjati iz investicij v ustvarjeni kapital k zaščiti in izboljševanju okoljskega kapitala. Tako naj bi bila prednostna naloga zaščita štirih kategorij okoljskega kapitala, ki nimajo tržne vrednosti (biosferska infrastruktura): a) zaščita stratosferske ozonske plasti, b) zaščita spodnje atmosfere (z zmanjšanjem toplogrednih plinov), c) zaščita mednarodnih vodnih virov in d) zaščita biotske raznovrstnosti. Prepoznavanje omejenih zmogljivosti naravnega okolja za sprejemanje emisij in odpadkov, omejenosti naravnih procesov obnavljanja ter materialno manj intenzivni vzorec prednostno določa smernice za »ekorekonstrukcijo« gospodarstva, proizvodnje in potrošnje.

Ocena še sprejemljivega obsega rabe naravnega kapitala in antropogenih pritiskov na oskrbne ekosisteme, ocena nosilnosti okolja za človeštvo na osnovi objektivnih kazalcev, je praktično nemogoča. Tako kot je nemogoče objektivno odgovoriti na vprašanja »Koliko je dovolj?« in »Kolikšen je človeka vreden materialni standard?«. Vendar je po mnenju Middletona (2003) z vidika varnosti najboljši pristop, da človeštvo ostane znotraj omejitev nosilnosti okolja, ključno je prizadevanje za ohranjanje zdravja in produktivnosti vseh sestavin ekosistema. Predlaga torej uporabo načela previdnosti, zaščito ključnih oskrbnih ekosistemov, ohranjanje biotske raznovrstnosti, rabo obnovljivih virov znotraj njihove zmogljivosti obnavljanja, minimizacijo rabe neobnovljivih naravnih virov. Pri določanju trajnostnosti vsake materialne dejavnosti je treba razen gospodarskih in družbenih (vključuje tudi etično podstat) dejavnikov upoštevati tudi okoljske (ožje ekološke) dejavnike.

Bistvo koncepta okoljske sonaravnosti je torej prepoznavanje biofizikalnih omejitev in prostorskih omejitev gospodarske dejavnosti. Ključna je zlasti ocena omejitev okolja, njegovih samočistilnih (nevtralizacijskih in regeneracijskih) zmogljivosti (Špes idr. 2002). V sedemdesetih letih 20. stoletja so strokovnjaki opozarjali zlasti na nevarnost skorajšnjega globalnega pomanjkanja neobnovljivih naravnih virov (zlasti nafte) zaradi povečevanja porabe. V devetdesetih letih pa je v ospredju nevarnost preseganja regeneracijske stopnje obnovljivih virov (naravna rodovitnost prsti, gozd, pašniki, morski ribolov) in nevtralizacijske (asimilacijske, absorpcijske) stopnje okolja in njegovih sestavin (zlasti ozračja, vegetacije in vode).

OTS torej označuje več ključnih kazalcev: delovanje oskrbnih ekosistemov, t. i. trajnostni (optimalni) pridelek, nosilnost okolja za človeško vrsto, ohranjenost biotske ra-

znovrstnosti, stopnja rabe neobnovljivih in obnovljivih naravnih virov, pokrajinska raba, pokrajinska občutljivost in ranljivost območja, ekosistema, pokrajine. Zmanjševanje antropogenih vnosov, njihovo približevanje zmogljivosti okolja in naravnih virov je kazalec zahtevnega načina udejanjanja okoljske trajnostnosti. Tudi sonaraven, a manj zahteven (šibka sonaravnost) in za gospodarstvo bolj sprejemljiv način začetka udejanjanja okoljske trajnostnosti je povečevanje snovne, energetske in emisijske učinkovitosti na enoto proizvoda, storitve, torej povečevanje t. i. ekoučinkovitosti v celotnem življenjskem krogu kot prvi korak v smeri OTS.

Materialna dejavnost, načrtovanje gospodarskega razvoja in posegov v prostor mora zagotavljati ohranjanje in delovanje življenjsko oskrbnih sistemov in izogibanje nepovratnosti degradacije okolja in virov. Gospodarski sistem je zgolj del širšega planetarnega ekosistema, zato mora po načelu trajnostnosti svoje delovanje načrtovati in udejanjati znotraj okoljskih, ekosistemskih omejitev. Sonaravno načelo temeljno opredeljuje, da se v gospodarskih procesih naravni viri uporabljajo na načine, ki ne presegajo zmogljivost obnavljanja naravnih virov in ne poškodujejo okolja. Visoko ustvarjeno materialno blaginjo naj bi dosegli s čim manjšim razvrednotenjem okolja. Ekonomska rast je torej omejena s hitrostjo obnavljanja naravnih virov in samočiščenja okolja. Okoljski oziroma ekološki ekonomisti izhajajo iz obravnave okolja (naravni vir, nosilec ekosistemskih storitev in prejemnik emisij) kot širšega sistema (celoten planet) od gospodarstva in večplastnega pomena naravnega (okoljskega, ekološkega) kapitala za gospodarski razvoj in preživetje človeštva. Večplastno pojmovani nosilnosti okolja se mora regionalno in globalno trajnostno sonaravno gospodarstvo prilagoditi, zmogljivosti okolja kot oskrbovanje z viri in absorpcija odpadkov ter emisij so absolutne omejitve gospodarski dejavnosti človeka (Common in Stagl 2005).

Svetovno gospodarstvo je odvisno od stanja in spreminjanja geografskega okolja/prostora, njegovih sestavin in procesov. Medsebojna odvisnost postaja vse bolj izrazita, izčrpavanje naravnih virov in preseganje samočistilnih sposobnosti okolja v lokalnih, regionalnih in celo planetarnih razsežnostih (npr. spremembe podnebja in tanjšanje ozonske plasti v stratosferi) pa kaže, da človeška vrsta ne upošteva univerzalnih prostorskih, surovinsko-energetskih in ekosistemskih omejitev (omejenih zmogljivosti, sposobnosti) geografskega okolja, ki so (Plut 2004):

- prostor,
- naravni viri (obnovljivi in neobnovljivi, surovine in energija),
- samočistilne (nevtralizacijske in regeneracijske) zmogljivosti.

Pojav prostorskih in biofizičnih meja za ekonomsko rast je torej redefiniral ključne pogoje za ustvarjanje bogastva v 21. stoletju. Po mnenju številnih ekonomistov je prav dejstvo, da okolje, številni viri okolja (skupna dobrina) v obstoječem

ekonomskem sistemu nimajo tržne cene, temeljni razlog za degradacijo okolja in neupoštevanje biofizičnih meja pri rabi naravnih virov. Okoljski ekonomisti pa poudarjajo, da je v soodvisnosti delovanja ekonomije in okolja treba upoštevati, da je okolje (Common in Stagl 2005, 337):

1. vir vnosov naravnih virov v proizvodni proces,
2. sprejemnik odpadkov proizvodnje in potrošnje,
3. vir storitev potrošnje,
4. vir življenjsko oskrbnih storitev človeštva.

Gospodarstvo je (le) del geosfere, neupoštevanje zakonitosti širšega sistema s povratnimi loki in povečano entropijo okolja pripelje do pogubnih posledic v celotnem sistemu. Ekonomskemu procesu in tržnim mehanizmom je torej treba postaviti meje, ki jih narekuje ohranjanje planeta. Postavljene naj bi bile zgornje meje izkoriščanja naravnih virov in zgornje meje onesnaževanja okolja. Te meje naj bi v prihodnosti določale vsaj oblike, če ne tudi obseg ekonomske dejavnosti (Kovač 1986, Barbier idr. 1995). Po mnenju radikalnih ekologistov pa močne sonaravnosti, torej ohranjanja zaloga naravnega kapitala (naravnih virov) tržno zasnovan model gospodarstva naj ne bi zagotavljal oziroma omogočal. Sedanje netrajnostno stanje po mnenju Jacobsa (1999) ni torej pomanjkljivost trga in neoklasičnega modela, temveč njegova ključna značilnost. Močne sonaravnosti ni mogoče doseči s korekcijo trga, temveč z odločitvijo o radikalno drugačnem prihodnjem razvojnem vzorcu.

Ekonomsko trajnostnost z vidika močne sonaravnosti lahko opredelimo kot izbiro »ekološke rekonstrukcije«, preudarnih in temeljnih sprememb v sami strukturi gospodarske dejavnosti (in vseh sistemov družbe), ki bodo razen dviga materialnega blagostanja omogočili trajno ohranjanje vplivov na okolje znotraj ekosistemskih zmogljivosti (Jacobs 1999). Z vidika spremljanja večplastno pojmovanega blagostanja s pomočjo sinteznih trajnostnih kazalcev blagostanja bo npr. indeks človekovega razvoja (BDP, izobrazba, življenjska doba) torej treba dopolniti s kazalcem stanja okolja oziroma okoljskih pritiskov (npr. ekološki odtis na prebivalca).

Sklep

Svetovno gospodarstvo je iz obdobja omejitve razpoložljivega ustvarjenega kapitala prešlo v obdobje, ko je ključna omejitev okoljski kapital. Če se bo svetovno gospodarstvo kot podsistem planetarnega okolja širilo na enak način kot do sedaj, bo v določenem trenutku kot rakasto tkivo uničilo naravne sisteme, ki ga omogočajo. Ekonomski kazalci (rast BDP) sveta kot celote so v zadnjih desetletjih pozitivni, okoljski (izčrpavanje naravnih virov, kakovost okolja) pa vse bolj negativni. Ekologisti ostro zastopajo stališče, da je sedanji gospodarski sistem zasvojen s količinsko rastjo, ki zanika posledice v okolju in ne upošteva omejitve oziroma nosilnosti naravnih sistemov (Brown in Mitchell 1998). Ekonomist Stern (2006) pa opozarja na podnebno grožnjo

svetovnemu gospodarstvu in predlaga takojšen začetek njegovega okoljskoenergetskega prestrukturiranja.

Globalna okoljska trajnostnost je torej prvi pogoj za ekonomsko (gospodarsko) in od nje odvisno socialno trajnostnost, zato je upravičena zahteva o omejitvah izčrpavanja zaloga naravnih virov. Praktično to pomeni, da bo potrebno »žrtvovanje«, torej ohranjanje (»neraba«) nekaterih že denarno ovrednotenih zaloga virov (Markandya 2002).

Za ekonomsko politiko, ki želi doseči večplastne cilje trajnostno sonaravnega razvoja, so ključne naslednje tri razsežnosti (Markandya 2002):

1. ekonomska - maksimiranje humanega blagostanja znotraj značilnosti obstoječih virov in tehnologij; ekonomisti prepoznajo pomen naravnega kapitala in poskušajo njegov pomen ekonomsko ovrednotiti;
2. ekološka - podčrtuje pomen zaščite integritete ekoloških sistemov, ki so kritični za splošno stabilnost globalnega ekosistema; nekateri se zavzemajo za zaščito vseh ekosistemov (globoka ekologija), manj ekstremistični pa za ohranjanje prožnosti in dinamičnega prilagajanja naravnim življenjsko oskrbnim sistemom; ekološke enote vrednosti so fizične, ekonomske pa denarne; številni snovalci okoljskih politik sodijo, da je treba tržno ovrednotiti ekosistemske storitve;
3. sociološka - vključuje človekovo naravo ključnih akterjev in vzorcev socialne organizacije, ki so temeljni za doseg ciljev sonaravnega razvoja.

Trajnostno sonaravni razvoj naj bi prihodnjim generacijam zapuščal enako ali po možnosti povečano zalogo okoljskega (naravnega), gospodarskega (fizičnega) in človeškega ter družbenega kapitala. Startna točka dobrega upravljanja z okoljem je torej prepoznavanje stroškov poškodb okolja in koristi dobrega upravljanja z okoljem ter njegovega uvajanja v proces odločanja (Markandya 2002).

Trg naj zagotovi učinkovito alokacijo, družbene institucije pa sonaravno rabo okoljskih virov in pravičnejšo (regionalno, socialno) porazdelitev blagostanja. Brown (2006) opozarja, da je sonaravni napredek odvisen od trajnega prenavljanja svetovne ekonomije, prehoda od rabe fosilnih goriv k obnovljivim virom, raznovrstnemu prometnemu sistemu, reciklaži, najbolj pičel vir pa je - čas. Ura narave tiktaka. Ali se bomo pravočasno odzvali na vse bolj pogosta in »groba« opozorila narave? Globalnost in intenzivnost okoljskih problemov, soodvisnost razvoja in nosilnosti okolja zahteva takojšnje, lokalne in globalne odgovore, ki ne morejo biti preslikava preteklih. Geografski prostor je dobil novo, okoljsko, boljše - ekosistemsko dimenzijo, ki je gospodarstvo ne sme spregledati.

Tako kot trajnostni sonaravni razvoj trajno ni mogoč brez okoljskih/ekoloških omejitev in drugačne razdelitve bogastva, tako trajno tudi ni možen sedanji način globalizacije s poglobljanjem socialnoekonomskega razlik in večjimi okoljskimi pritiski. Potreben je premik od pretežno antro-

pocentričnega pojmovanja geografskega okolja, saj ta ni (več) zgolj arena gospodarstva in bivalno okolje človeka, ampak ima tudi ekosistemski, varovalni pomen, njegova kakovost in delovanje sta pomembna za trajno ohranjanje eksistenčnih pogojev za človeško in tudi za druge vrste. Dokazana velika trdoživost in prilagodljivost sodobnega kapitalizma (neoliberalne pa tudi keynesianske različice) se je torej znašla na globalnem in lokalnem okoljskem polju, pred novim, zelo zahtevnim sonaravnim izzivom.

LITERATURA

1. Brown, L. (2006). *Plan B 2.0: Rescuing a Planet under Stress and a Civilization in Trouble*. New York: Earth Policy Institute.
2. Brown, L. in Mitchell, J. (1998). *Oblikovanje novega gospodarstva*. Zemlja 1998. Radovljica: Didakta.
3. Common, M. in Stagl, S. (2005). *Ecological Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
4. Constanza, R. (1997). *The Value of the World's Ecosystem Services and Natural Capital*. *Nature* 387/15: 253-259.
5. Hlad, B. in Slabe Erker R. (2004). *Ekonomski razvoj in ohranjanje biotske raznovrstnosti*. *IB revija* 4/2004: 52-66.
6. Jacobs, M. (1999). *Sustainability and Markets: On the Neo-classical Model of the Environment Economics*. V: *Planning Sustainability*, ur. M. Kenny in J. Meadowcroft. London and New York: Routledge.
7. Kemp, D. (2004). *Exploring Environmental Issues An Integrated Approach*. London and New York: Routledge.
8. Kirn, A. (2004). *Narava, družba, ekološka zavest*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
9. Kovač, B. (1986). *Politično ekonomski problemi ekologije in alternativni gospodarski razvoj*. *Teorija in praksa* 23/9-10: 878-888
10. Kryštufek, B. (1999). *Osnove varstvene biologije*. Ljubljana: Tehniška založba Slovenije.
11. Leveque, C., Mounolou J. (2003): *Biodiversity*. Chichester: Wiley.
12. Markandya, A. (2002). *Environmental Economics for Sustainable Growth*. Cheltenham: Edward Elgar.
13. Marsh, W., Grossa, J. (2002). *Environmental Geography*. New York: Wiley.
14. Middleton, N. (2003). *The Global Casino*. London: Arnold.
15. Plut, D. (2004). *Zeleni planet? Prebivalstvo, energija in okolje v 21. stoletju*. Radovljica: Didakta.
16. Plut, D. (2005). *Teoretična in vsebinska zasnova trajnostno sonaravnega napredka*. *Dela* 23: 59-114.
17. Radej, B., Povšnar, J., Kovač, M., Zakotnik, I., Gmeiner, P., Hanžek, M. in Seljak, J. (2000). *Shema indikatorjev monitoringa okoljskega razvoja*. Ljubljana. Delovni zvezki Urada za makroekonomske analize in razvoj št. 7/letnik IX.
18. Stern, N. (2006). *The Economics of Climate Change* *Stern Review*. London: The British Government.
19. *Sustainable Development in a Dynamic World* (2003). The World Bank, Washington.
20. Špes, M., Cigale, D., Lampič, B., Natek, K., Plut, D. in Smrekar, A. (2002). *Študija ranljivosti okolja*. Ljubljana: Geographica Slovenica.
21. Vintar Mally, K. (2006). *Okoljevarstvena in socialnoekonomska protislovja držav v razvoju* (doktorska disertacija). Oddelek za geografijo, Filozofska fakulteta, Ljubljana.

Anita Maček, univ. dipl. ekon.
 Inštitut za ekonomsko in korporativno
 upravljanje Maribor

dr. Rasto Ovin, red. prof.
 Univerza v Mariboru
 Ekonomsko-poslovna fakulteta

STILIZIRANA DEJSTVA O UČINKIH ČEZMEJNIH ZDRUŽITEV IN PREVZEMOV NA GOSPODARSKO RAST IN RAZVOJ V EVROPSKIH DRŽAVAH

Stylised Facts about the Effects of Cross-Border Mergers and Acquisitions on Economic Growth and Development in European Countries

Izvleček

UDK: 339.727.22:330.12

Navkljub velikemu številu študij na temo vpliva tujih neposrednih investicij in znotraj njih čezmejnih združitvev in prevzemov na gospodarsko rast in razvoj, enotnega mnenja o njem ni mogoče podati. Rezultati študij so namreč zelo različni in dajejo celo nasprotujoče si ugotovitve. Vpliv tovrstnih tokov kapitala na omenjeni kategoriji je zato treba raziskati na drugačen način: s povezavo načel makroekonomskih in mikroekonomskih raziskav, kjer je izpostavljena t. i. totalna analiza. Prispevek prikazuje totalno analizo o učinkih, ki jih je moč povezati z ocenami vpliva teh procesov na gospodarsko rast v evropskih razvitih in tranzicijskih državah.

Ključne besede: mednarodni tokovi kapitala, vhodne ČM Z&P, gospodarska rast in razvoj

Abstract

UDC: 339.727.22:330.12

Although there are a lot of studies about the influence of foreign direct investment and cross-border mergers and acquisitions on economic growth and development, the general opinion about this influence cannot be given. The results of the studies in this field are very dissimilar. The influence of these processes on economic growth and development therefore must be researched in a different way: with the connection of macroeconomic and microeconomic research, where the total analysis is exposed. The article presents the total analysis about the effects, which can be connected with estimations of the influence of cross-border mergers and acquisitions on economic growth and development.

Key words: international capital flows, inward C-B M&As, economic growth and development

1 UVOD

Zmanjševanje nadzora nad mednarodnimi tokovi kapitala in odprtost kapitalskih računov po letu 1980 sta povzročila dinamičen razvoj mednarodnih tokov kapitala in tako je skozi zadnji dve desetletji obseg svetovnih neposrednih tujih investicij (TNI) rasel hitreje kot svetovni bruto družbeni proizvod (BDP) ali svetovni izvoz (v obdobju 1982-2005 je svetovni BDP porasel za približno 3,7-krat, svetovni izvoz za 6-krat, pritoki TNI pa za približno 16-krat). Letno povprečje svetovnih tokov TNI je tako v obdobju 1987-1991 znašalo 174 milijard USD, v letu 1995 je bila njihova vrednost 331.844,00 milijard USD, v letu 2000 je bila dosežena največja vrednost TNI, in sicer 1,4 bilijarde USD in v letu 2006 1,3 bilijarde (UNCTAD 1995, 2000, 2004, 2007).

Povečanje obsega in pomena TNI ter v njihovem okviru čezmejnih združitvev in prevzemov (ČM Z&P) sta glavna razloga za izrazito povečanje števila raziskav, ki so kakorkoli povezane s to tematiko. Seveda so posledice zmanjševanja nadzora nad mednarodnimi kapitalskimi transakcijami dobro analizirane (Jansson 1994, Norback and Persson 2001, Evenett 2003, Conkin 2004). Vprašanje učinkov tovrstnih tokov kapitala se obravnava predvsem s stališča držav prejemnic - torej gre za vhodne ČM Z&P. Raziskave obravnavajo problem bodisi z ekonomskega stališča (Wilson 1980, Kogut in Singh 1988, Kissin in Herrera 1990, Servaes 1991, Dunning 1993, Brouthers in Brouthers 2000, Pan in Tse 2000, Norback in Persson 2001, Brakman idr. 2005, Brakman idr. 2006 itd.) bodisi z mikroekonomskega stališča njihovih vplivov na tržne strukture in položaje (Hitt idr. 1991, Datta in Puia 1995, Hijzen 2006, Hennart in Park 1993, Hennart in Reddy 1997, Barkema in Vermeulen 1998, Davis idr. 2000).

Od vseh učinkov, ki jih tovrstni procesi lahko imajo na državo prejemnico, je do sedaj najbolj raziskan prav vpliv TNI in ČM Z&P na gospodarsko rast in razvoj (Bos idr. 1974, UNCTAD 1992, Blomström idr. 1992, Saltz 1992, Borensztein idr. 1994, Baldwin idr. 1999, Lipsey 2000, Alfaro idr. 2002, Carkovic in Levine 2004).

Ključni problem, s katerim se ubadamo proučevalci ekonomskih vplivov TNI, so statistično neznačilne vrednosti v analizo vključenih koeficientov, zaradi česar se dobljeni rezultati za iste države lahko dokaj razlikujejo (UNCTAD 1992, Blomström idr. 1992, Borensztein idr. 1994, Baldwin idr. 1999, Lipsey 2000). Enotnega stališča o vplivu TNI in ČM Z&P na gospodarsko rast tako navkljub velikemu številu študij, ni. Seveda je glavni razlog za takšno negotovost zelo omejen vpogled raziskovalcev v ČM Z&P. Pri makroekonomskih študijah tako zaradi sintetiziranja velikega števila pojavov lahko izostanejo relevantni podatki o tem empiričnem pojavu, mikroekonomske raziskave - na primerih posameznih ČM Z&P, pa ne omogočajo ugotavljanja stiliziranih dejstev.

Tem pomanjkljivostim v raziskovanju se avtorja skušata izogniti s totalno analizo podatkov za posamične pojave (države - Ovin in Maček 2004), ki omogoči določeno ugotavljanje stiliziranih dejstev o ekonomskih učinkih vhodnih ČM Z&P in o njihovem sprejemanju v državah Evrope.

JEL: F21

Avtorja v drugem poglavju prikazujeta teoretično podlago o TNI, teorije o vplivih TNI na gospodarsko rast in posnetek nekaterih večkrat citiranih novejših raziskav na temo povezanosti TNI z gospodarsko rastjo in razvojem. V tretjem metodološkem poglavju prikažeta bistvene elemente metod, s katerimi sta dokazala stilizirana dejstva o učinkih in sprejemanju ČM Z&P, v četrtem poglavju pa prikažeta empirične rezultate. V sklepnem poglavju strneta glavne ugotovitve.

VPLIV TNI NA GOSPODARSKO RAST IN RAZVOJ

2.1 Teoretična podlaga o TNI

Najbolj znana dela na področju TNI obravnavajo ta pojav z različnih stališč. Po klasičnem stališču mednarodne kapitalske tokove sproži diferencial med sposobnostmi varčevanja in investicijami med razvitimi državami in državami v razvoju (Blecker 2000). Feldstein in Horioka (1980) v nasprotju s tem dokazujeta, da bi morala obstajati razmeroma močna korelacija med varčevanjem in investicijami v posameznem narodnem gospodarstvu. Nadaljnje raziskave pa so pokazale, da je to razmerje veljalo le za omejeno število razvitih držav v šestdesetih letih (Frankel 1991, Blecker 1997), in sicer je zveza veljala za velika, visoko razvita gospodarstva. Obratno v majhnih gospodarstvih te korelacije ni bilo moč potrditi.

Naslednja znana teorija upošteva TNI kot instrument za izogibanje uvoznim dajatvam in temelji na izbiri podjetja med izvozom in TNI (Horst 1972). Ta teorija v ospredje postavlja dejstvo, da je izdelek lahko proizveden v domačem multinacionalnem podjetju in potem izvožen ali pa v podružnici multinacionalnega podjetja za lokalno prodajo v domači državi. Izvoz in TNI sta tako po tej teoriji lahko alternativni strategiji za multinacionalno podjetje. Po Smithovi teoriji (1987) multinacionalno podjetje izbira med izvozom in investiranjem, medtem ko domače podjetje izbira med vstopom in nevstopom, ki je odvisen od pričakovanega profita. Na tem trguje lahko več različnih ravnovesij in dajatev, ki lahko ali pa ne povzročijo TNI, te pa lahko spremenijo tržne strukture in imajo konkurenčne ali protikonkurenčne efekte. Mundell (1957) pa v svojem modelu spoznava TNI predvsem kot omejitev za nacionalno ekonomsko politiko.

2.2 Teorije o vplivih TNI na gospodarsko rast in razvoj

Glede preučevanja TNI ima prednost gospodarska rast, saj je lažje merljiva in zato ustrežnejša za empirično analizo, vpliv TNI na gospodarski razvoj pa je mogoče oceniti z vključitvijo teoretičnih modelov. Kljub temu je mogoče pri proučevanju vpliva na prvo ekonomsko kategorijo sklepati tudi o vplivu na drugo, saj gre za dve med seboj tesno povezani kategoriji - po večini dejavniki, ki pozitivno vplivajo na gospodarsko rast, s podobno intenzivnostjo delujejo tudi na gospodarski razvoj, in obratno.

Pomanjkljivost Porterjevega modela (1990), ki v teorijo stopenj konkurenčnega razvoja ni vključil TNI, sta ločeno odpravila Ozawa in Dunning (Ozawa 1992, Dunning 1994). Za vsako posamezno fazo razvoja sta ugotovila značilne različne oblike TNI, ki različno vplivajo na gospodarsko rast. Generalno pa naj bi TNI predstavljale enega izmed temeljev gospodarskega razvoja v odprtem gospodarstvu in tako vplivale na dodatno rast predvsem z vplivom na povečanje mednarodne menjave, kar omogoča hitrejšo napredovanje v višjo razvojno fazo.

Pomembna za razlago vpliva TNI na razvoj je tudi teorija proizvodnega cikla Raymonda Vernona (1966), ki pri mednarodnem razvoju loči vlogo vodij in sledilcev. Novi proizvodi po njegovi teoriji nastajajo v najrazvitejših državah, nakar po učinku »kapljanja« njihova proizvodnja prehaja v vse manj razvite države - toliko časa, dokler proizvod ni standardiziran.

2.3 Raziskave o vplivih TNI na gospodarsko rast in razvoj

Glede na to, da se gospodarska rast nanaša na celotno gospodarstvo, so mnogi ekonomisti mnenja, da so za ta namen od mikroekonomskih ustrežnejše makroekonomske raziskave. Tega stališča v celoti ne podpiramo, saj, kot smo že ugotovili, morajo raziskave na osnovi sekundarnih podatkov izpustiti dejstva, ki jih je moč ugotavljati le na mikroekonomski ravni. Na tej pa glede obravnavanega empiričnega pojava spet manjka sporočilnost makroekonomskih raziskav.

Kljub temu da so makroekonomske raziskave močno povečale znanje na tem področju, je ugotovljena jakost povezave med TNI in gospodarsko rastjo dokaj različna. Raziskava UNCTAD (1992), ki obravnava vpliv TNI na gospodarsko rast Tajvana za obdobje 1964-1990, dokazuje statistično značilen pozitiven vpliv vhodnih TNI na gospodarsko rast. Zelo podobne rezultate lahko opazimo tudi v raziskavi Blomströma idr. (1992) za 69 srednje razvitih držav (neproizvajalk nafte) v obdobju v obdobju 1965-1985. Borensztein idr. (1994) so na presečnih podatkih za 69 držav v razvoju za obdobje dveh desetletij izdelali model, ki temelji na endogeni rasti in ugotovili sicer pozitiven, vendar statistično neznačilen vpliv TNI na gospodarsko rast. Mello (1996) pa za pet južnoameriških držav (Brazilija, Venezuela, Mehika, Čile, Kolumbija) v obdobju 1970-1991 ugotavlja, da je bil statistično značilen pozitiven vpliv TNI na gospodarsko rast v Mehiki in Venezueli, medtem ko sta v drugih proučevanih državah pomembnejšo vlogo igrala kapital pridobljen iz drugih virov (domači kapital, portfelj tuje naložbe, krediti v tujini) in delovna sila.

Heterogenost ocen o jakosti vpliva na gospodarsko rast je tudi sicer splošna značilnost rezultatov študij, ki obravnavajo države v razvoju (npr. Reichert in Weinhold 1999, Borensztein idr. 1994) Za razliko od tega pa je boljše pojasnjenost gospodarske rasti z napredkom TNI moč najti pri

tranzicijskih državah Vzhodne in Južne Evrope (Campos in Kinoshita 2002, Madura in Picou 1990, La Follette 1990 in Hooley idr. 1996).

Vseeno pa v literaturi lahko najdemo tudi vrsto raziskav, ki so pokazale negativno povezanost med TNI in njihovim vplivom na gospodarsko rast tako v državah v razvoju kot tudi v tranzicijskih državah (Bosa idr. 1974, Saltz 1992, Carkovic in Levine 2002, Mencinger 2003).

Na osnovi glavnih spoznanj iz teorije in iz raziskav je moč zanesljivo obravnavati pozitivno povezavo med TNI in gospodarsko rastjo le pri državah, ki so dovolj odprte. To pa so običajno države, ki so prešle neko kritično fazo razvitosti, ko je bilo moč vzpostaviti institucionalne mehanizme in mehanizme ekonomske politike in interes tujih vlagateljev vpreči v domače ekonomske cilje.

METODOLOGIJA

Upoštevaajoč navedene pomanjkljivosti prevladujočih metod raziskav učinkov TNI in ČM Z&P na gospodarsko rast in gospodarski razvoj, je treba iskati možnosti v povezavi načel makroekonomskih in mikroekonomskih raziskav. Pri tem se izpostavi t. i. totalna analiza (L. Walras), pri kateri se kot posamezni pojav upošteva določena država, na osnovi podatkov za zadostno število držav pa se potem ugotavljajo stilizirana dejstva.

V raziskavi Ovin in Maček (2004) smo preverjali stilizirana dejstva o učinkih, ki jih je moč povezati z ocenami vhodnih ČM Z&P na gospodarsko rast in njihovemu sprejemanju v strokovni javnosti. Empirične raziskave v obliki totalne analize združevanja empiričnih dejstev o izkušnjah posameznih držav, ko gre za ekonomske učinke TNI in v njihovem okviru ČM Z&P so namreč zelo redke. Bolj znani primeri so analiza sprejemanja prevzemov na področju bančništva v skandinavskih državah (Vaara idr. 2001), analiza mnenj novinarjev in urednikov o protekcionističnem odnosu držav do ČM Z&P (GFC/Net - Global Financial Communication Network 2007) in analiza učinkov ČM Z&P, kot jih ocenjujejo predstavniki ministrstev posameznih držav (EGIP - European group for investor protection 2005). Menimo, da vsi trije poskusi totalne analize vsebujejo tveganje, da bodo osebe, ki dajejo informacije, povezane ali da bodo nasprotniki transakcij in bodo na ta način tudi opisovali njihove učinke.

V naših empiričnih raziskavah (Ovin in Maček 2004) smo se poskusili izogniti takšnemu tveganju, tako da smo kot vir podatkov za totalno analizo uporabili mnenje strokovne javnosti o teh procesih. V ta namen smo različnim poslovnim šolam v Evropi poslali vprašalnike, ki so se navezovali tako na učinke, ki jih prinašajo ti procesi in vladna intervencija, kot tudi na mnenje medijev o teh procesih. Predpostavljali smo, da je na vsaki poslovni šoli oseba, ki te procese spremlja in je zato seznanjena tudi z odzivi različnih javnosti na te procese v njihovi državi. Citirana raziskava temelji na odgovorih 92 strokovnjakov

iz evropskih poslovnih šol in prikazuje stilizirana dejstva o učinkih in sprejemanju vhodnih ČM Z&P v proučevanih državah (Ovin in Maček 2005, Maček in Ovin 2005, Maček in Ovin 2006a, Maček in Ovin 2006b).

Najprej smo stilizirana dejstva ČM Z&P preverjali s pomočjo dvostranskega neodvisnega t-testa, s katerim smo ugotavljali statistično značilno razliko med odgovori vprašanih iz razvitih in tranzicijskih držav. Dodatno pa smo stilizirana dejstva preverjali s pomočjo analize klastrov, ki je razdelila posamezne države v majhne skupine držav glede na podobnost po glavnih ekonomskih kazalcih posamezne države in na podobnost v odgovorih, ki so pri t-testu pokazali statistično značilno razliko. Pri cluster analizi smo uporabili Wardovo metodo, s katero smo minimizirali vsoto kvadratov katerih koli (hipotetičnih) razredov, ki se lahko združijo na vsakem koraku (Guarati 1992). Spremenljivke, vključene v analizo klastrov, so: BDP/preb., stopnja brezposelnosti, ČM Z&P/BDP, in odgovori na naš vprašalnik, ki se nanašajo na učinke ČM Z&P. Rezultati so prikazani v obliki dendograma, ki prikazuje porazdelitev držav, izvedeno z algoritmom.

STILIZIRANA DEJSTVA O UČINKIH IN SPREJEMANJU VHODNIH ČM Z&P V EVROPI

Skladno z našimi pričakovanji se je pri večini odgovorov s pomočjo neodvisnega t-testa pokazala statistično značilna razlika med tranzicijskimi in razvitimi državami in tako potrdila stilizirana dejstva glede učinkov in sprejemanja vhodnih ČM Z&P v evropskih državah. Razlike se kot statistično značilne niso pokazale le pri naslednjih vprašanjih:

- Kakšna bi bila primerjava med novimi TNI in ČM Z&P glede njihovega realnega učinka na narodno gospodarstvo?
- So ČM Z&P povzročile zmanjšanje premoženja in zapiranje podjetij?
- Kako pogosta je bila v javnosti debata o primernosti cene za podjetja, ki so bila mednarodno prevzeta?

Pri naštetih vprašanjih se je srednji (nevtralen) odgovor pojavil najbolj pogosto. Tako po ocenah vprašanih ni bilo razlike med obema oblikama TNI glede realnih učinkov v obeh skupinah držav. Zapiranje podjetij in zmanjšanje premoženja se je pogosteje dogajalo v tranzicijskih državah, debata o primernosti cene in intervencija vlade za zaščito domačih podjetij in delničarjev pa se je pojavila v obeh skupinah držav približno v enakem deležu.

Na drugi strani so se stilizirana dejstva z jasno razliko v sprejemanju teh procesov v državah pokazala predvsem pri vprašanjih o ekonomskih učinkih ČM Z&P, ki jih prikazujemo v nadaljevanju.

Velika statistična razlika med obema skupinama držav se je pokazala pri vprašanju o obliki akulturacije, saj je bila asimetrična porazdelitev ponujenih odgovorov jasno vidna

pri skrajnih odgovorih. Medtem kot se je asimilacija, kot odziv kulture zaradi ČM Z&P, zelo pogosto pojavila v tranzicijskih državah, se je v razvitih državah pojavila zelo redko. Pogostost separacije zaradi ČM Z&P pa je bila v razvitih državah bistveno pogostejša kot v tranzicijskih.

Statistično značilna razlika se je nadalje pokazala tudi pri vprašanju o razlikovanju med novimi TNI in ČM Z&P. V tranzicijskih državah so veliko pogosteje ločevali med obema oblikama TNI, razlikovanje v manjšem obsegu v razvitih državah pa je verjetno posledica boljše pravne ureditve obeh oblik TNI in večjega razvoja finančnih trgov in instrumentov.

Tudi mnenje o nekaterih grožnjah, ki jih povzročijo ČM Z&P, je bilo različno v razvitih in tranzicijskih državah. Grožnja izrinjanja domačih podjetij se je pojavila pogosteje v tranzicijskih državah, verjetno zaradi tega, ker so te države manj konkurenčne kot razvite in so zato njihova podjetja lahko prevzeta veliko lažje. Kot velika grožnja tovrstnih tokov kapitala pa se je pokazalo tudi protikonkurenčno obnašanje domačih podjetij, česar se je spomnila večina vprašanih v tranzicijskih državah, v razvitih državah pa ne.

Stilizirana dejstva o teh procesih smo dodatno preverili tudi z analizo klastrov, z metodo Ward, ki je dala podobne

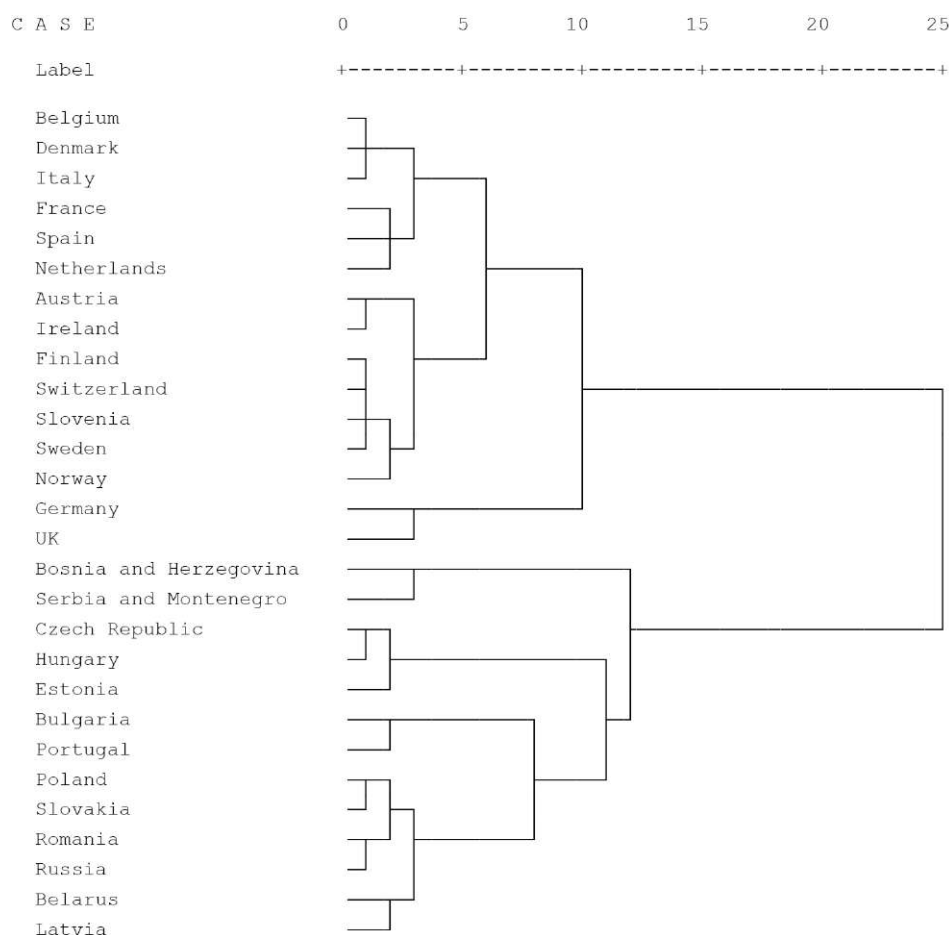
rezultate kot neodvisni t-test. Rezultati pa so prikazani v nadaljevanju.

V prvi fazi so se države razdelile v dve skupini, in sicer na tranzicijske in razvite, kar je predvsem posledica podobnosti v vrednostih glavnih ekonomskih kategorij. Opaziti je mogoče le dve izjemi, to sta Slovenija in Portugalska, in sicer Slovenija med razvitimi, Portugalska pa med tranzicijskimi državami.

Nadalje so se države poleg podobnosti ekonomskih kategorij grupirale tudi glede na podobnost v prej omenjenih odgovorih na vprašanja. Analiza klastrov je tako v zadnji fazi razdelila države na 10 majhnih skupin. Belgija, Danska in Italija so se združile v prvo majhno skupino zaradi podobnih izkušenj z vhodnimi ČM Z&P in zaradi velike vrednosti ČM Z&P v letu 2004. Velika vrednost teh procesov je podobnost, ki je združila tudi Francijo, Španijo in Nizozemsko, druga podobnost pa je bil močan položaj pri ohranitvi kulture (odsotnost asimilacije). Majhna razlika med njimi je močnejši vpliv ČM Z&P na privatizacijski dohodek in večja grožnja protikonkurenčnega obnašanja v Franciji in Španiji v primerjavi z Nizozemsko.

Naslednjo majhno skupino držav tvorita Avstrija in Irska, ki imata majhen obseg ČM Z&P v BDP in podobno

Graf 1: Dendogram ekonomskih učinkov ČM Z&P



Vir: Raziskava Ovin in Maček (2004).

stopnjo brezposelnosti, od naslednje skupine pa se razlikujeta v večjem vplivu teh procesov na privatizacijski dohodek.

Naslednja skupina držav je iz razvitih držav, ki predstavljajo majhna odprta gospodarstva: Finska, Švica, Slovenija, Švedska in Norveška. Ta skupina se je združila zaradi podobnosti v vseh odgovorih, edino Slovenija je pokazala majhne razlike z (relativno) visokim vplivom ČM Z&P na privatizacijski dohodek, medtem ko po drugih kriterijih statistično ustreza omenjeni skupini.

Z Nemčijo in Veliko Britanijo, ki predstavljata dve najmočnejši gospodarstvi med opazovanimi državami se zaključuje prva velika skupina držav. Ti dve državi se sicer (tudi med seboj) razlikujeta po večini v analizo vključenih spremenljivk. V Veliki Britaniji so imele ČM Z&P velik vpliv na privatizacijski dohodek (v Nemčiji pa v veliko manjšem obsegu), manjšo grožnjo tem procesom je predstavljalo zapiranje domačih podjetij, večjo pa protikonkurenčno obnašanje domačih podjetij.

Druga velika skupina držav predstavlja tranzicijske države, vključno s Portugalsko. Obe povojni gospodarstvi (Bosna in Hercegovina ter Srbija in Črna Gora) sta se združili zaradi enakega vzorca tranzicije in gospodarskega razvoja. Druga skupina zajema Češko Republiko, Madžarsko in Estonijo, združil pa jih je največji pozitivni učinek ČM Z&P na privatizacijski dohodek. Estonija ima močnejši položaj pri akulturaciji, medtem ko je Madžarska občutila manj izrinjanja domačih podjetij zaradi ČM Z&P. Bolgarija in Portugalska v naslednji skupini delita enako izkušnjo z akulturacijo in izrinjanjem domačih podjetij, manjši vpliv teh procesov na privatizacijski dohodek in manj protikonkurenčnega obnašanja domačih podjetij je opaziti na Portugalskem.

Skupina od Poljske do Rusije si deli enako izkušnjo s protikonkurenčnim obnašanjem domačih podjetij, razlikuje pa se glede na preostale kriterije: Slovaška je imela nižji vpliv na privatizacijski dohodek in manj izrinjanja domačih podjetij, Romunija pa boljši položaj pri akulturaciji. Belorusija in Latvija zapirata drugo največjo skupino držav, pri čemer so imele v Latviji ČM Z&P večji vpliv na privatizacijski dohodek in manj protikonkurenčnega obnašanja domačih podjetij.

5 SKLEP

Totalna analiza ekonomskih učinkov in sprejema vhodnih ČM Z&P je zelo redka. Različno od drugih poskusov, ki jih zaznamo v literaturi in se nanašajo na časopisne vesti (Vaara idr. 2002), mnenje vladnih uradnikov (EGIP 2005) ali novinarjev in urednikov (GFC/Net 2007), smo v naši raziskavi analizirali mnenje strokovnjakov iz evropskih poslovnih šol.

Prispevek prikazuje študijo Ovin in Maček (2004), s katero smo prikazali stilizirana dejstva o ekonomskih

učinkih in sprejemanju ČM Z&P. Statistično značilno razliko med odgovori, ki smo jih zastavili vprašanim iz tranzicijskih in razvitih držav, smo dokazali z neodvisnim t-testom, stilizirana dejstva pa so se še dodatno potrdila z analizo klastrov. Uporabili smo le rezultate študije, ki jih je moč povezati z ocenami vpliva ČM Z&P na gospodarsko rast. Prikazana stilizirana dejstva potrjujejo rezultate analiz, ki ugotavljajo, da bodo učinki TNI pozitivni predvsem v državah, ki so uspele dovolj razviti delovanje in nadzor finančnega sistema in posrednikov (Wilson 1980, Kogut in Singh 1988, Kissin in Herrera 1990) ter v tranzicijskih državah Srednje in Vzhodne Evrope (Campos in Kinoshita 2002, Madura in Picou (1990), La Follette (1990) in Hooley idr. (1996).

Vseeno pa moramo biti pri oceni ekonomskih učinkov ČM Z&P in stiliziranimi dejstvi glede učinka teh transakcij na gospodarsko rast zelo previdni. K temu nas zavezujejo že v prispevku opisane raziskave, ki ugotavljajo celo nasprotno povezavo. Na Institutu za ekonomsko diagnozo in prognozo pri EPF Univerze v Mariboru in na Institutu za ekonomsko in korporativno upravljanje Maribor zato potekajo raziskave, ki s pomočjo vključevanja časovne dimenzije preverjajo robustnost prikazanih stiliziranih dejstev.

SEZNAM LITERATURE

1. Alfaro L., Chanda A., Kalemli-Ozcan S. in Sayek S. (2002). FDI and Economic Growth: The role of Local Financial Markets, paper presented at a joint Conference of the IDB and the World Bank: The FDI race: Who Gets the prize? Is it Worth the effort? Dostopno na: <http://www.iadb.org/res/index.cfm>.
2. Baldwin R., Braconier H., Forslid R. (1999). Multinationals, Endogenous Growth and Technological Spillovers. Ženeva: Graduate Institute of International Studies.
3. Barkema, H. G. in Vermeulen, F. (1998). International expansion through start-up or acquisition: A learning perspective. *Academy of Management Journal* 41(1): 7-26.
4. Blomstrom, M. Lipsey R., Zejan, M. (1992). *A Cross-country Study of Growth in Developing Countries*. New York.
5. Borensztein E., De Gregorio J., Lee J. (1994). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth. Washington: IMF Working Paper, WP/94/110, International Monetary Fund.
6. Brakman, S., H. Garretsen in C. van Marrewijk (2006). Cross-border mergers & acquisitions: the facts as a guide for international economics. *CESIFO working paper* 1823.
7. Brouthers, K. D., Brouthers, L. E. (2000). Acquisition or greenfield start-up? Institutional, cultural and

- transaction cost influences. *Strategic Management Journal* 21: 89-97.
8. Bos, H.C., Sanders, M. and Secchi C. (1974). *Private Foreign Investment in Developing Countries: A Quantitative Study on the Macroeconomic Effects*, Dardrecht: Reidel.
 9. Campos, N. F. in Y. Kinoshita (2002). *Foreign Direct Investment as Tehnology transferred: Some Panel Evidence of the Transition Economies*. Dostopno na: <http://www.wdi.umich.edu/files/Publications/WorkingPapers/wp438.pdf>.
 10. Carcovic, M. in R. Levine (2002). Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? Department of Business Finance, University of Minnesota. *Working paper Series*.
 11. Conkin, David W. (2004). Cross-border mergers and acquisitions: a response to environmental transformation. *Journal of world business* 40 (1): 29-40.
 12. Datta, D. K., G. Puia (1995). Cross-Border Acquisitions: An Examination of the Influence of Relatedness and Cultural Fit on Shareholder Value Creation in U.S. Acquiring Firms. *Management International Review* 35 (4): 337-359.
 13. Davis, P. S., A. B. Desai in J. D. Francis (2000). Mode of international entry: an isomorphism perspective. *Journal of International Business Studies* 31 (2): 239-258.
 14. Dunning, J. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. England: Addison-Wesley.
 15. Dunning H. J. (1994). Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment. Transnational Corporations. New York: United Nations.
 16. EGIP. European Group for investor protection (2005). Dostopno na: http://www.egip.org/root/index.php?page_id=128.
 17. Evenett, Simon, J. (2003). The Cross Border Mergers and Acquisitions Wave of the Late 1990s. World Trade Institute and CEPR. Dostopno na: <http://www.evenett.com/chapters/evenettoncrossbordermergersacquisitions.pdf>.
 18. Feldstein, M. in C. Horioka (1980). Domestic saving and international capital flows. *Economic Journal*: 314-29.
 19. Global Financial Communication Network (2007). *Economic Patriotism/Nationalism Likely to Intensify According to Business Journalists Worldwide*. Dostopno na: <http://www.thefreelibrary.com/Economic+Patriotism%2FNationalism+Likely+to+Intensify+According+to+o...-a0164182946>.
 20. Guarati, Damodar N. (1992). *Basis econometrics*. 3rd edition. New York: Mc-Graw-Hill.
 21. Hennart, J. F. in Y. Park (1993). Greenfield vs. acquisition: The strategy of Japanese investors in the United States. *Management Science* 39 (9): 1054-1070.
 22. Hennart, J. F. in S. Reddy (1997). The choice between mergers/acquisitions and joint ventures: The case of Japanese investors in the United States. *Strategic Management Journal* 18 (1): 1-12.
 23. Hijzen A., G. Holger in M. Manchin (2006). Cross border mergers and acquisition and the role of trade costs. *European Commission economic paper* 242.
 24. Hitt, M. A., R. E. Hoskisson, R. D. Ireland, J. S. Harrison (1991). Effects of acquisitions on R&D inputs and outputs. *Academy of Management Journal* 34 (3): 693-706.
 25. Hooley, G., Cox, T., Shipley, D., Fahy, J., Beracs, J., Kolos, K. (1996). Foreign Direct Investment in Hungary: Resource Acquisition and Domestic Competitive Advantage. *Journal of International Business Studies*, 4, 683-709.
 26. Horst, T. (1972). Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study. *Review of Economics and Statistics*, 54, 258-266.
 27. Jansson, K. (1994). The impact of the Single European Market on cross-border Mergers in the UK Manufacturing Industry. *European Business Review* 94 (2): 8-13.
 28. Kissin, W. D., J. Herrera (1990). International mergers and acquisitions. *Journal of Business Strategy* 11: 51-55.
 29. Kogut, B. and Singh, H. (1988). The Effect of National Culture on the Choice of Entry Model. *Journal of International Business Studies* 19: 411-432.
 30. La Follette, C. (1990). Eastern Europe: No Place for the Politically Naive, *Mergers and Acquisitions*, 25: 24-29.
 31. Lipsey E. Robert (2000). Inward FDI and Economic Growth in Developing Countries, Transnational Corporations. New York: United Nations, 9 (1): 67-95.
 32. Madura, J. in A. Picou (1990). US and German Market Reactions to Foreign Investment in Eastern Bloc Countries", *Journal of International Securities Markets*, 349-357.
 33. Maček, A. in R. Ovin (2005). Čezmejna združevanja in prevzemi v državni strategiji. *Naše gospodarstvo* 51 (5-6): 67-72.
 34. Maček, A. and R. Ovin (2006a). Cross-border mergers and acquisitions - knowledge versus prejudice. In: *Knowledge as a key factor in the modern world*, ed. S. Starnawska. Siedlce: University of Podlasie.
 35. Maček, A. in R. Ovin (2006b). Cross-border mergers and acquisitions - a cause for growing economic nationalism? *Global Business & Economic Anthology* 2: 415-424.
 36. Mello L. R. (1996). Foreign Direct Investment, International Knowledge Transfers, and Endogenous Growth. Canterbury: University of Kent.

37. Norbäck, P. J. in L. Persson (2001). Investment Liberalization - Who Benefits from Cross-Border Mergers & Acquisitions? IUI, The Research Institute of Industrial Economics. *Working Paper* 569.
38. Ovin, R. and A. Maček (2004). *Cross-border mergers and acquisitions and national identity*. Paper presented at the 12th CEEMAN conference, St. Petersburg, Russia
39. Ovin, R. in A. Maček (2005). Čezmejne združitve in prevzemi v očeh držav prejemnic. *Razgledi MBA* 9 (1/2): 72-74.
40. Ovin, R. in A. Maček (2006). Cross-Border Mergers and Acquisitions - A Cause for Growing Economic Nationalism? *Working Papers* 1. Maribor: Faculty of Economics and Business.
41. Ozawa Terutomo (1992). Foreign Direct Investment and Economic Development. *Transnational Corporations*. New York: United Nations, 1(1): 27-51.
42. Pan, Y. in D.K. Tse (2000). The hierarchical model of market entry modes. *Journal of International Business Studies* 31(4): 535-554.
43. Porter, M. (1980). *Competitive strategy*. New York: The Free Press.
44. Reichert in Weinhold (1999). New Look at FDI and Economic Growth in Developing Countries.
45. Vaara, E., J. Tienari, N. Sauri in I. Bjoerkman (2001). *Global Capitalism Meets National Spirit: Discourses in Media Texts on a Cross-Border Acquisition*. Paper presented at the 2nd Critical Studies Conference, Manchester, UK.
46. Wilson, B. D. (1980). The propensity of multinational companies to expand through acquisitions. *Journal of International Business Studies* 11(1): 59-64.
47. UNCTAD. United Nations Conference on Trade and Development (1992). *World Investment Report. Transnational Corporations as Engines of Growth*. Ženeva.
48. UNCTAD. United Nations Conference on Trade and Development (1995). *World Investment Report. Transnational Corporations and Competitiveness*.
49. UNCTAD. United Nations Conference on Trade and Development (2000). *World Investment Report. FDI and Challenge of Development*.
50. UNCTAD. United Nations Conference on Trade and Development (2004). *World Investment Report. The Shift towards Services*.
51. UNCTAD. United Nations Conference on Trade and Development (2007). *World Investment Report. Transnational Corporations. Extractives Industries and Development*.

Dr. Metka Stare, viš. znan. sod.,
Univerza v Ljubljani, FDV
Urad za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana

Mojca Koprivnikar Šušteršič,
mag. Kmet Zupančič Rotija,
Urad za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana

IZZIVI RAZVOJA TRŽNIH STORITEV

The Challenges of Market Services Development

1. Uvod

Sodobna gospodarstva so predvsem storitvena gospodarstva, saj imajo v najbogatejših državah sveta storitve največji delež v bruto družbenem proizvodu (BDP). V Sloveniji in v drugih tranzicijskih državah storitvene dejavnosti počasi dohitevajo raven razvitosti v razvitih državah, kjer se pomen storitvenega sektorja krepi že vse obdobje po drugi svetovni vojni pod vplivom različnih dejavnikov. Med njimi izpostavljamo povečano povpraševanja po storitvah zaradi višje ravni dohodka, tehnološki napredek in poglobljeno specializacijo proizvodnje, realokacijo virov v storitve zaradi nižje produktivnosti v storitvah in povečano vlogo javnega sektorja. V zadnjih dvajsetih letih so storitve tako na nacionalni kot na globalni ravni podvržene še dodatnim spremembam, ki vplivajo na konkurenčnost podjetij in na konkurenčni položaj storitvenih dejavnosti posamezne države. Te spremembe zadevajo zlasti povečan pomen na znanju temelječih storitev in njihovo povezanost z drugimi dejavnostmi, ključno vlogo informacijsko-komunikacijskih tehnologij (IKT) za izboljšanje učinkovitosti storitev, povečano uporabo znanja in inovacij v storitvah, intenzivno vključevanje storitev v mednarodno menjavo in globalizacijo poslovanja, deregulacijo in re-regulacijo storitev. Omenjene spremembe imajo sinergijske učinke na storitvene dejavnosti in druga drugo krepijo, vplivajo na povečanje produktivnosti storitev ter posledično na vse večjo konkurenco med ponudniki storitev. To vnaša dodatno dinamiko predvsem v razvoj tržnih storitev,² čeprav ne gre zanemariti tudi specifičnih izzivov, s katerimi se soočajo netržne storitve.³

Osnovni cilj člankaja podatki kratak prerez stanja v tržnih storitvah v Sloveniji upoštevajoč trende v svetu. Po uvodu najprej na kratko opišemo glavne spremembe, ki so v zadnjih dvajsetih letih vplivale na strateško pozicioniranje storitvenih dejavnosti v nacionalnih gospodarstvih in v mednarodnih ekonomskih odnosih ter so ključnega pomena tudi za konkurenčnost slovenskih storitev. V nadaljevanju analiziramo stanje in gibanja v tržnih storitvah v Sloveniji v primerjavi z Evropsko unijo (EU) ter ugotavljamo glavne pomanjkljivosti razvoja teh storitev po letu 2000, ki se odražajo tako v zaostajanju razvoja na znanju temelječih storitev kot v šibki konkurenčnosti slovenskih storitev na zunanjih trgih. Na tej

¹ Članek je nastal v okviru raziskovalnega dela na Ciljnem raziskovalnem projektu V5-0208 »Učinkovitost, konkurenca in ovire v tržnih storitvah«.

² V članku tržne storitve opredeljujemo po Standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD) kot dejavnosti od G do K (trgovina in gostinstvo, promet in zveze, finančne storitve, nepremičnine, najem in poslovne storitve), netržne storitve pa kot dejavnosti od L do P (javna uprava, izobraževanje, zdravstvo, socialne in osebne storitve). Takšna opredelitev služi kot približek, saj so lahko npr. nekatere netržne storitve organizirane na tržnih principih.

³ Npr. povečana vloga znanja v ustvarjanju dodane vrednosti in uporaba sodobnih tehnologij povečujejo potrebe po izobraževanju in usposabljanju kot storitveni dejavnosti, prav tako pa staranje prebivalstva v mnogih državah krepi povpraševanje po zdravstvenih storitvah. Obe tendenci pritiskata na sisteme javnega financiranja teh storitev ter zahtevata njihovo prestrukturiranje oziroma boljše sodelovanje med javnim in zasebnim sektorjem.

Izvleček

UDK: 338.46:339.138(497.4)

Konkurenčni položaj storitvenih dejavnosti je v vse večji meri odvisen od internacionalizacije poslovanja, uporabe informacijsko-komunikacijskih tehnologij (IKT), inovacij in uvajanja novih poslovno-organizacijskih modelov. Ti trendi postavljajo v ospredje na znanju temelječe storitve. Slovenija je v zadnjih petnajstih letih zabeležila pomemben premik v razvoju tržnih storitev, ki predstavljajo najpomembnejši element dodane vrednosti in zaposlenosti. Napredek je prepočasen glede razvoja na znanju temelječih storitev in dejavnikov njihove konkurenčnosti, zato bo brez bolj aktivnega pospeševanja teh dejavnikov težko uresničiti slovenske razvojne ambicije.

Ključne besede: tržne storitve, na znanju temelječe storitve, inovacijska aktivnost, konkurenca, tržna struktura

Abstract

UDC: 338.46:339.138(497.4)

Competitive positioning of service activities depends increasingly on internationalisation, information-communication technology (ICT) use, innovation, and the introduction of new business and organisational models. These features bring knowledge intensive services to the focus. Slovenia has in the last fifteen years experienced a significant shift towards market services that occupy the largest share of value added and employment. Progress has been too slow, in particular concerning knowledge intensive services and factors that determine their competitiveness. Slovenia will hardly fulfill its development ambitions without actively fostering the determinants of services' competitiveness.

Key words: market services, knowledge intensive services, innovation activity, competition, market structure

JEL: L80, L88, O14

podlagi analiziramo nekaj temeljnih dejavnikov krepitve rasti in konkurenčne spodobnosti tržnih storitev, predvsem inovacijsko aktivnost in konkurenco na trgih storitev. Ob upoštevanju glavnih slabosti dosedanjega razvoja tržnih storitev v Sloveniji ter trendov, ki opredeljujejo konkurenčni položaj storitev prihodnosti, v zaključku predlagamo smernice za pospešeni razvoj tržnih storitev v Sloveniji.

2. Sodobni trendi v razvoju storitvenih dejavnosti

Storitvene dejavnosti so v večini sodobnih gospodarstev edini sektor, v katerem se odpre več novih delovnih mest kot se jih ukine (D'Agostino idr. 2006). Ključna postaja vloga na znanju temelječih storitev (poslovne, finančne, informacijsko-komunikacijske storitve),⁴ ki so osnovni vzvod za povečanje produktivnosti, inovativnosti in konkurenčnosti gospodarstev preko naraščajoče vpetosti storitev v preostale gospodarske dejavnosti in vključenosti v skoraj vse faze v verigi dodane vrednosti. Podjetja za povečanje konkurenčnosti potrebujejo vse širši in bolj specializiran nabor storitev. Pojavlja se "hibridni model podjetij", ki strankam ponuja rešitve za njihove probleme in ne več preprostih proizvodov oziroma storitev. Hiter napredek na področju IKT in v zadnjem času zlasti uporaba širokopasovnih omrežij omogoča raznovrstne možnosti uporabe, ki se najbolj izrazito odražajo v transformaciji storitvenih dejavnosti. IKT so izjemno povečale učinkovitost osnovne obdelave podatkov (npr. v trgovini sprotno evidentiranje zalog in sporočanje potreb), omogočajo online storitve ne glede na geografsko oddaljenost ponudnika storitev (npr. klicni centri), satelitsko sledenje v logističnih storitvah (npr. natančna geografska identifikacija posamezne pošiljke). Ob tem se pojavljajo vedno nove storitve, ki postajajo del vsakdanje uporabe, vendar si jih pred 15, 10 ali 5 leti sploh nismo mogli predstavljati (npr. e-bančništva pred 15 leti, brezplačne internetne telefonije pred 10 leti, plačevanja parkirnine pred 5 leti).

V nekaterih storitvenih dejavnostih, ki intenzivno uporabljajo IKT (npr. finančne, transportne, informacijske in poslovne storitve), je tudi raven inovacijske aktivnosti visoka. *Inovacije v storitvah* lahko prav tako kot v industriji pomenijo korenite spremembe v načinu opravljanja storitev in s tem vplivajo na povečanje konkurenčnosti ponudnikov, potrošnikom pa prinašajo bolj kakovostne in cenejše storitve (npr. znatno znižanje cen letalskih vozovnic pri tistih ponudnikih storitev, ki so z intenzivno uporabo IKT v poslovnih procesih vpeljali inovacije v poslovne procese ali brezplačno internetno telefoniranje po vsem svetu preko sistema Skype, katerega razvijalci so izkoristili že obstoječe tehnološke zmogljivosti (VoIP⁵) in jih nadgradili z novo storitvijo - možnostjo neposrednega komuniciranja med računalniki z dostopom do interneta, brez vmesnega posredovanja ope-

raterjev fiksne telefonije. Čeprav je razumevanje inovacij tradicionalno povezano z novimi proizvodi in s tehnološkimi spremembami, postopoma prihaja do premika v zaznavanju pomena inoviranja tudi v storitvenih dejavnostih in storitvenih funkcijah. Poleg tehnoloških so pomembne tudi netehnološke inovacije, ki se odražajo v novih storitvah, organizacijskih spremembah, novih pristopih v trženju storitev (odnosih s kupci) in v novih poslovnih modelih (CEC 2006). Poleg tega imajo nekatere na znanju temelječe storitve posebno vlogo v spodbujanju inovacij v celotnem gospodarstvu (npr. raziskave, razvoj, testiranje, kontrola kakovosti, poslovno in tehnično svetovanje, informacijske storitve, oblikovanje, zaščita intelektualne lastnine, trženje, oglaševanje), saj odločilno vplivajo na transformacijo novih idej v tržno uspešne izdelke ali storitve oziroma v inovacije na trgu.

Očitno je eden največjih izzivov za povečanje konkurenčnosti storitev povezan z oblikovanjem takšne izobraževalne politike, ki bo bolj fleksibilno odgovorila na spreminjajoče se potrebe po novem znanju in kompetencah povezanih z uvajanjem inovacij in IKT v storitvene dejavnosti. Poleg digitalne pismenosti je potrebno predvsem interdisciplinarno znanje, usmerjeno v reševanje problemov, sposobnosti in veščine za komuniciranje in sodelovanje v različnih skupinah in omrežjih (Services 2020, 2007).

Vključenost storitev v mednarodno menjavo je zaradi narave nekaterih storitev⁶ še vedno precej manjša kot pri blagu, čeprav se tudi načini internacionalizacije storitev spreminjajo. Nekateri storitve se v mednarodno menjavo vključujejo predvsem preko neposrednih naložb v tujini. Poleg razvitih držav na mednarodne trge storitev vstopajo novi, močni akterji kot npr. Indija in Kitajska. Slednji izkoriščata zmogljivosti uporabe IKT, ki omogoča *outsourcing/offshoring storitev*⁷ v države z nizkimi stroški dela. To po eni strani povečuje konkurenco med ponudniki storitev na globalni ravni in s tem vpliva na povečanje učinkovitosti, po drugi strani pa ponudniki iz držav z nižjimi stroški delovne sile predstavljajo potencialno grožnjo zaposlovanju v storitvah v državah z višjimi stroški.⁸ Študija OECD ocenjuje, da bi lahko bilo zaradi zunanjšega izvajanja storitev⁹ v razvitih državah ogroženih blizu 20 odstotkov

⁶ Nekaterih storitev se ne da shraniti, ponudnik in porabnik storitev morata biti prisotna hkrati na istem mestu, da bi se storitev lahko opravila.

⁷ Izraz *outsourcing* storitev na splošno opredeljuje način izvajanja storitev s pomočjo zunanjih izvajalcev (izven podjetja), ne glede na lokacijo zunanjega dobavitelja storitev (doma ali v tujini). *Offshoring* pa opredeljuje zagotavljanje storitev od ponudnikov v tujini (Stare, 2006).

⁸ Zunanje izvajanje storitev je sicer povezano z nižjimi stroški delovne sile, vendar pa pri tem nastajajo tudi dodatni stroški transakcij in riziki, kar lahko v končni fazi zelo zmanjša začetno razliko v stroških in s tem motivacijo podjetij za oddajanje del zunanjim izvajalcem.

⁹ Pri tem je treba upoštevati, da se za zunanje izvajanje storitev odločajo tako podjetja iz storitvenih kot predelovalnih dejavnosti, kar portuje vpetost storitvenih funkcij v druge dejavnosti.

⁴ Tudi netržne storitve, zlasti izobraževanje in javna uprava so na znanju temelječe dejavnosti, vendar jih tukaj ne obravnavamo.

Internetna telefonija VoIP.

delovnih mest (OECD 2005), podobni izračuni za Slovenijo pa kažejo, da bi lahko bilo prizadetih okoli 18 odstotkov zaposlenih (Stare 2006). Vsekakor so procesi zunanega izvajanja storitev šele v začetni fazi, zato je pričakovati njihovo nadaljnjo ekspanzijo ter vpliv na konkurenčnost storitev v posameznih državah.

V zadnjih dvajsetih letih je prišlo v storitvenih dejavnostih do *deregulacije in liberalizacije*, kar je znatno prispevalo k povečanju učinkovitosti zlasti v storitvah, kjer je v preteklosti prevladovala monopolna/oligopolna struktura (telekomunikacije, zračni in cestni transport). Vrsta analiz za države OECD ugotavlja, da močna regulacija storitvenih trgov hromi podjetniško pobudo, rast in inoviranje, kar je očitno v mnogih državah EU (Conway idr. 2005). Ustrezno reguliran in dobro delujoč trg storitev vzpodbuja konkurenčnost domačih ponudnikov storitev na tujih trgih. Ovire v manjši storitev kaznujejo zlasti majhna in srednje velika podjetja, ki jih zapletene administrativne in pravne zahteve sorazmerno bolj prizadenejo kot velika podjetja in se zato v manjši meri vključujejo v mednarodno menjavo (CEC 2007). V tranzicijskih državah so tržno naravnane reforme v devetdesetih letih prejšnjega stoletja prinesle globoke spremembe v regulacijo storitev, kar je pomembno prispevalo k zmanjšanju ovir za konkurenco v storitvah, izboljšanju ponudbe in kakovosti storitev. Hkrati so imele regulativne spremembe statistično pomemben vpliv na povečanje izvoza storitev teh držav (Stare in Jaklič 2008). Ne glede na to paje v novih in starih članicah EU še vedno mnogo ovir, ki hromijo učinkovito konkurenco na enotnem evropskem trgu storitev. Napredek v smeri odprave teh pomanjkljivosti predstavlja konec leta 2006 sprejeta Direktiva o storitvah na notranjem trgu EU. Čeprav je bil iz Direktive odstranjen za mnoge države sporni člen o državi porekla,¹⁰ pa mnoge analize ocenjujejo, da naj bi zmanjšanje administrativnih, zakonskih in drugih ovir prispevalo k rasti in povečanju konkurenčnosti storitev EU na mednarodnih trgih (EC and Copenhagen Economics 2005, Kox idr. 2005). Direktiva, ki naj bi bila uresničena do konca leta 2009, postavlja pred države članice in ponudnike storitev izziv, da se soočijo z večjo konkurenco na enotnem trgu, in hkrati priložnost, da izkoristijo prost pretok storitev v okviru največjega enotnega trga na svetu. K temu naj bi prispevalo tudi uresničevanje leta 2005 sprejete Direktive o priznavanju profesionalnih kvalifikacij, ki naj bi pospešila mobilnost delovne sile v svobodnih poklicih, ki opravljajo profesionalne storitve.¹¹

Zgoraj omenjene spremembe vplivajo na globalno pozicioniranje držav v mednarodnih ekonomskih odnosih in na njihove storitvene dejavnosti. Analize kažejo, da so te trende zaenkrat najboljše izkoristile ZDA, medtem ko države

EU zaostajajo na več področjih (uporaba IKT in njihov vpliv na produktivnost storitev, vlaganje v raziskave in razvoj ter inovacije v storitvah, internacionalizacija poslovanja in oddajanja del). Čeprav je težko napovedovati, kako se bodo trendi v razvoju storitev odvijali v prihodnje, predstavljajo velik izziv za oblikovanje ustreznih politik, še posebej v državah, ki se s krepitvijo dejavnikov konkurenčnosti v storitvah doslej niso ukvarjale v zadostni meri.¹² V nadaljevanju obravnavamo stanje na področju tržnih storitev v Sloveniji v primerjavi z EU ter identificiramo glavne pomanjkljivosti.

3. Položaj tržnih storitev v Sloveniji

Tržne storitve, ki so bile v tranzicijskih državah v preteklosti šibko razvite, predstavljajo najbolj dinamični segment razvoja sodobnih gospodarstev, so tesno vpete v proizvodne in poslovne procese ter odločilno vplivajo na učinkovitost in konkurenčnost gospodarstev. Od začetka devetdesetih let je prišlo v Sloveniji tako kot v drugih tranzicijskih državah do znatnih strukturnih sprememb v gospodarstvu v smeri krepitve vloge in pomena storitvenih dejavnosti v dodani vrednosti in zaposlenosti. V obdobju 1995-2005 so bile storitve, poleg gradbeništva, edini generator novih delovnih mest; v tem obdobju je bilo v storitvah ustvarjenih 81.000 novih delovnih mest, od tega 44.000 v tržnih storitvah,¹³ medtem ko se je za prav toliko zmanjšalo število delovnih mest v predelovalnih dejavnostih (tabela 1).

Tabela 1: Število zaposlenih po glavnih skupinah dejavnosti, 1995, 2000, 2005, v tisočih

	1995	2000	2005	Razlika 2005-1995
Kmetijstvo, gozdarstvo, ribištvo (A+ B)	130	107	92	-38
Industrija in gradbeništvo (C + D + E)	307	274	256	-51
- predelovalne dejavnosti (D)	284	256	240	-44
Gradbeništvo (F)	57	67	69	11
Storitve (G-P)	418	448	500	81
- tržne storitve (G-K)	268	276	312	44
- javne in osebne storitve (L-P)	151	171	188	37
Skupaj	912	895	916	4

Vir podatkov: SURS, lastni preračuni.

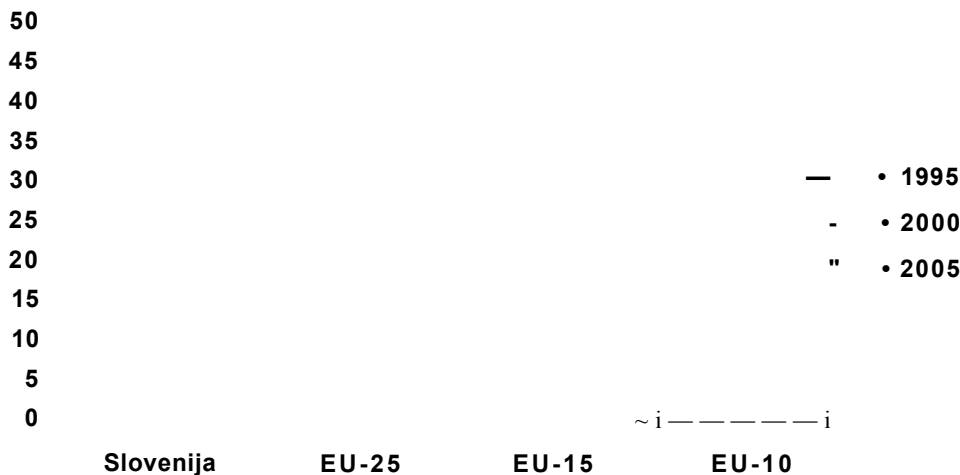
¹⁰ V predlogu Direktive je bil člen, ki bi omogočil, da bi ponudniki storitev iz katere koli članice EU upoštevali le zakonodajo matične države in ne države, v kateri se opravljajo storitve.

¹¹ Odvetniki, notarji, inženirji, arhitekti, farmacevti, računovodje in revizorji.

¹² Ob tem je treba izpostaviti, da je proučevanje vloge storitev v gospodarstvu precej zapostavljeno ter da je na razpolago mnogo manj podatkov o različnih razsežnostih storitvenih dejavnosti.

¹³ Med tržnimi storitvi je bilo največ novih delovnih mest ustvarjeno v poslovnih storitvah, medtem ko se je v trgovini število delovnih mest celo zmanjšalo.

Slika 1: Delež NFTS v dodani vrednosti v letih 1995, 2000, 2005, v odstotkih



Vir: lastni izračuni na podlagi Eurostat.

Glavni vzrok takšnih gibanj je tehnološki napredek, ki omogoča hitrejšo povečanje produktivnosti v predelovalnih dejavnostih kot v storitvah ter povečanje povpraševanja po storitvah z rastjo razpoložljivega dohodka. Dodatno je k temu prispevalo dejstvo, da je prišlo do prestrukturiranja predelovalnih podjetij v smeri osredotočanja na ključne dejavnosti in opuščanja pomožnih, predvsem storitvenih dejavnosti. Slednje so se vzpostavile kot samostojne enote, ki svoje storitve ponujajo na trgu (npr. storitve čiščenja in varovanja objektov, skladiščenje, transport, obdelava podatkov in vzdrževanje informacijskih sistemov itd.).¹⁴ Pod vplivom omenjenih sprememb se je delež storitev v skupni zaposlenosti v Sloveniji povečal od 45,9 odstotka leta 1995 na 54,5 odstotka leta 2005.

Krepitev deleža storitev v dodani vrednosti je bila počasnejša in je v obdobju 1995-2005 narasla s 60,5 na 63,4 odstotka. Povečal se tako delež tržnih kot netržnih storitev. Kljub takšnim gibanjem je zaostanek Sloveniji za povprečjem EU-25 (in EU-15) precejšen in se odraža zlasti v nefinančnih tržnih storitvah (NFTS) (slika 1). Razlika med Slovenijo in EU-25 glede deleža nefinančnih tržnih storitev v dodani vrednosti, se je povečevala vse do leta 2001, od takrat pa postopno upada in je v letu 2005 znašala 5,4 odstotne točke. Zlasti v zadnjih dveh letih je k zapiranju vrzeli največ prispevala hitra krepitev deleža prometa in trgovine. Obenem je očitno, da imajo NFTS v novih članicah (EU10) večji pomen v dodani vrednosti kot v Sloveniji. Vendar pa je treba zaradi heterogenosti skupine NFTS izpostaviti posebej velik zaostanek Slovenije na področju poslovnih storitev, medtem ko v trgovini in transportu ter

zvezah Slovenija celo prekaša povprečje EU-25 po deležu teh dveh dejavnosti v dodani vrednosti.

Pomen na znanju temelječih nefinančnih tržnih storitev (telekomunikacije in poslovne storitve) se v strukturi gospodarstva sicer povečuje, vendar je bil v preteklosti proces dohitevanja, ob sočasnem hitrem razvoju teh dejavnosti v razvitejših državah, relativno počasen (UMAR 2007). K hitremu razvoju na znanju temelječih storitev v razvitih državah med drugim prispevajo vlaganja v razvoj, v nove storitve na podlagi IKT, uvajanje inovativnih poslovno-organizacijskih modelov in vlaganje v izobraževanje ter pridobivanje specifičnega znanja, povezanega s sodobnimi trendi v razvoju storitev.

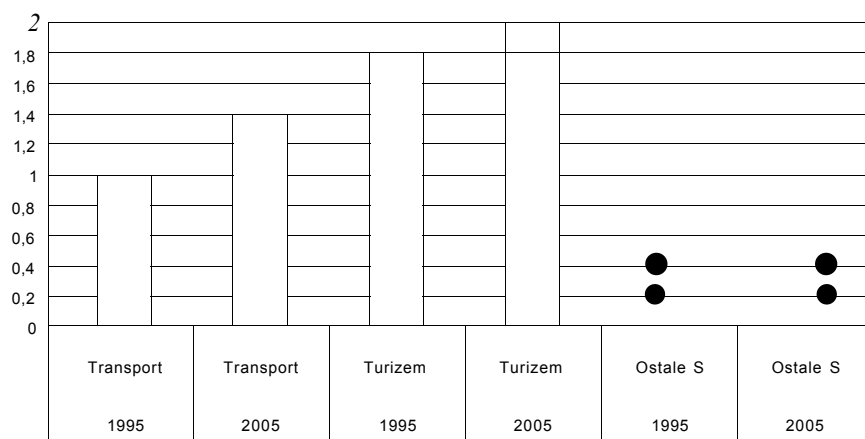
Primerjava podatkov o pomenu storitev v dodani vrednosti in zaposlenosti za Slovenijo in EU omogoča osnovni vpogled v stanje razvitosti storitev v Sloveniji, vendar pa ne daje zadostnih informacij o konkurenčnosti slovenskih storitev na trgih razvitih držav. Zato na kratko analiziramo konkurenčni položaj slovenskega izvoza storitev na tujih trgih. V osemdesetih letih preteklega stoletja je izvoz storitev predstavljal bolj pomemben element celotne menjave kot danes.¹⁶ Delež storitev v skupnem slovenskem izvozu blaga in storitev je dosegel vrh leta 1988 z 29 odstotki (Stare 2000), od takrat dalje pa vztrajno pada. Leta 1995 je znašal 19,5 odstotka skupnega izvoza blaga in storitev, konec leta 2006 pa je dosegel doslej najnižjo vrednost 17,1 odstotka. To lahko kaže, da je bila Slovenija v zadnjih 18 letih zelo uspešna v izvozu blaga in da se je zaradi tega in zaradi počasnejše rasti izvoza storitev delež slednjega v skupnem izvozu vseskozi zmanjševal. Vendar pa ob tem ne gre zanemariti, da ostaja glavna slabost slovenskega izvoza

¹⁴ V tem primeru je prišlo samo do spremembe v statistični razvrstitvi zaposlenih, ki so bili prej uvrščeni med predelovalne dejavnosti, potem pa v različne storitvene dejavnosti.

¹⁵ Dejavnosti SKD: trgovina in popravila motornih vozil (G), gostinstvo (H), promet, skladiščenje in zveze (I) in nepremičnine, najem in poslovne storitve (K).

¹⁶ Analiza temelji na podatkih o celotni menjavi storitev, ki so dober približek za menjavo nefinančnih tržnih storitev, saj so storitve, ki ne sodijo v to kategorijo (finančne, zavarovalne in državne storitve) v letu 2006 zavzemale komaj 1,3 odstotka skupnega izvoza storitev.

Slika 2: Koeficient primerjalnih prednosti slovenskega izvoza storitev glede na EU-15, v letih 1995 in 2005



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat.

storitev še naprej počasna rast izvoza storitev z višjo dodano vrednostjo.¹⁷ Slednje zavzemajo le 25 odstotkov celotnega izvoza storitev (Ekonomsko ogledalo 2007), v EU pa več kot 50 odstotkov. Primerjava z EU je zelo relevantna ne samo zaradi dejstva, da je Slovenija njena članica, pač pa tudi zaradi tega, ker je EU za Slovenijo najpomembnejši trg za storitve (okoli 75 odstotkov celotnega izvoza storitev). Hkrati je to zelo zahteven trg, na katerem so prisotni najbolj konkurenčni ponudniki storitev in se zato na njem odražajo tudi spremembe v konkurenčni sposobnosti slovenskih ponudnikov storitev.

Primerjava trendov v gibanju izvoza storitev v Sloveniji in državah EU-15 v obdobju 1995-2005 kaže, da so slednje hitreje povečevale izvoz storitev kot Slovenija. To velja tudi za večino novih članic EU. Zaostanek Slovenije za EU-15 v rasti izvoza je očitno zlasti pri drugih storitvah, medtem ko je Slovenija hitreje kot EU-15 povečevala izvoz transportnih storitev in potovanj. Skladno s tem so se spreminjali koeficienti primerjalnih prednosti (RCA¹⁸) Slovenije v posameznih kategorijah storitev glede na EU-15. Slovenija je imela tako v letu 1995 kot 2005 primerjalne prednosti pri storitvah potovanj (turizem), ki jih je v omenjenem obdobju še nekoliko izboljšala. Največ je v primerjavi z EU-15 pridobila pri transportu, medtem ko se je primerjalni

zaostanek Slovenije na področju drugih storitev še povečal v obdobju 1995-2005 (slika 2). Pri preostalih storitvah so izjema konstrukcijske storitve, kjer ima Slovenija v primerjavi z EU-15 vseskozi prednost, ki še narašča, ter komunikacijske storitve, kjer je prišlo v obdobju 1995-2005 do znatnega izboljšanja in pridobitve prednosti v korist Slovenije.

Čeprav daje koeficient RCA osnovno informacijo o gibanju konkurenčnosti slovenskih storitev v primerjavi z EU-15, pa je za bolj realno oceno konkurenčnosti treba analizirati tudi, kako se spreminja tržni delež slovenskih storitev na trgih EU-15. Analiza konkurenčnosti, ki smo jo naredili na tej podlagi, je zaradi pomanjkanja podatkov zelo omejena,¹⁹ vendar pa vseeno dodatno osvetljuje slabosti slovenskega izvoza storitev. Podatki kažejo, da je konkurenčnost slovenskih storitev na najpomembnejšem zunanjem trgu šibka, saj so slovenske storitve v letu 2005 zavzele komaj 0,22 odstotka tržnega deleža EU-15. V zadnjih nekaj letih (2003-2005) sicer prihaja do nekaterih pozitivnih premikov, saj se je tržni delež slovenskih storitev v skupnem uvozu storitev v EU-15 povečal bolj kot povprečni delež novih članic. Večje povečanje tržnega deleža kot Slovenija so med novimi članicami iz Srednje in Vzhodne Evrope beležile edino Romunija, Slovaška in Bolgarija. Ob tem velja izpostaviti zlasti povečanje tržnega deleža slovenskih transportnih storitev in drugih storitev v uvozu EU-15. Pri transportnih storitvah je Slovenija dosegla največje povečanje tržnega deleža med novimi članicami, pri preostalih storitvah pa stajajo prekašali edino Estonija in Romunija. Ne glede na pozitivne premike je treba te rezultate interpretirati previdno, saj analiza deležev slovenskega izvoza storitev na trgih pomembnejših štirih partneric EU-15, za katere so

¹⁷ Na to sklepamo iz podatkov o izvozu drugih storitev, ki so približek na znanju temelječih storitev. Druge storitve so po plačilnobilančni opredelitvi ena od treh glavnih kategorij storitev, poleg transporta in potovanj (turizem). Med druge storitve sodijo komunikacijske, finančne in zavarovalniške storitve, računalniške storitve, različne poslovne storitve, patenti in licence ter avdiovizualne in kulturne storitve.

¹⁸ Koeficient primerjalnih prednosti (angl. *revealed comparative advantage - RCA*) je izračunan kot delež storitve x v celotnem izvozu storitev posamezne države v primerjavi z deležem storitve x v celotnem izvozu skupine držav. Če je koeficient večji od 1 ima država primerjalne prednosti v izvozu storitev x glede na primerjalno skupino držav.

¹⁹ Podatki o menjavi storitev EU-15 po državah partnericah, ki vključujejo tudi nove članice in so razčlenjeni na pomembnejše skupine storitev, na razpolago samo za kratko obdobje 2003-2005.

na razpolago podatki za daljše obdobje 2000-2005 (Italija, Avstrija, Združeno kraljestvo in Francija) kaže, da so vse nove članice bolj povečale svoj tržni delež v uvozu storitev teh štirih držav kot Slovenija.

Zaključimo lahko, da slovenski izvoz storitev narašča zelo počasi, daje njegova konkurenčnost na trgih EU šibka ter da so spremembe v smeri krepitve storitev z višjo dodano vrednostjo počasne. Takšna gibanja niso skladna s trendi globalizacije proizvodnje, internacionalizacije poslovnih procesov ter prepletenosti storitvene in industrijske proizvodnje, ko je integracija storitev v mednarodno menjavo pomemben element konkurenčnosti posameznih gospodarstev.²⁰ Čeprav so storitve v splošnem zaradi svojih lastnosti v manjši meri kot blago vključene v mednarodno menjavo, pa se ta menjava krepi tudi zaradi možnosti elektronskega posredovanja storitev na podlagi napredka IKT, ki imajo ključno vlogo v procesih globalnega zunanjega izvajanja storitev.²¹ Ker so za ta način mednarodne menjave primerne zlasti na znanju temelječe storitve, ki se lahko transformirajo v elektronsko obliko, predstavljajo omejene zmogljivosti slovenskih ponudnikov v teh storitvah, ki smo jih ugotovili z analizo, oviro hitrejši rasti njihovega izvoza. Čeprav se v zadnjih letih zelo hitro povečuje izvoz transportnih storitev, ki skupaj s turizmom ustvarjajo znaten presežek v menjavi storitev, to ne more prikriti dejstva, da dosega Slovenija večji napredek le pri storitvah, kjer igrajo geografski položaj in naravne značilnosti precej večjo vlogo kot pa znanje. To nima veliko skupnega z ambicijami Slovenije, da bi imela eno od najbolj konkurenčnih evropskih gospodarstev (Strategija razvoja Slovenije 2005).

4. Dejavniki hitrejšega razvoja in povečanja konkurenčnosti tržnih storitev

Na podlagi navedenega ugotavljamo, da je napredek v nekaterih elementih razvoja tržnih storitev v Sloveniji počasen v primerjavi s sodobnimi trendi v razvitih državah. Vzrokov za takšno stanje je več in izvirajo tako iz zastavljanja razvoja storitev v preteklosti zaradi favoriziranja industrije, kar je bila v preteklosti značilnost vseh tranzicijskih držav (Stare 2007), kot iz nezadostnega prepoznavanja pomena in vloge storitev za učinkovito delovanje gospodarstva po osamosvojitvi. Posledično oblikovalci ekonomske politike niso posvečali ustrezne pozornosti dejavnikom, ki imajo odločilni vpliv na hitrejšo rast storitev in njihovo konkurenčnost.

Po mnenju analitikov OECD je za krepitev konkurenčnosti storitvenega sektorja ob izzivih globalizacije in hitrega tehnološkega napredka potrebna kombinacija različnih strukturnih politik. Ne glede na obstoj znatnih razlik med posameznimi storitvami sta za rast storitev

na splošno ključna dva sklopa dejavnikov. Prvi zadeva dinamično, odprto in konkurenčno poslovno okolje, ki podjetja vzpodbuja k povečevanju produktivnosti in ustvarjanju novih priložnosti za zaposlovanje. Drugi sklop je povezan s prilagajanjem inovacijskih politik naraščajočemu pomenu inovacij v storitvah in vključuje tako vlaganja v raziskave in razvoj, uvajanje IKT, reformo regulative na področju storitev kot tudi spremembe v politiki izobraževanja in usposabljanja v smeri pridobivanja novega znanja in veščin (OECD 2005, 19-23).

Kakšno je stanje v Sloveniji glede zgoraj omenjenih dejavnikov razvoja in konkurenčnosti storitev? Na kratko omenjamo nekaj ugotovitev glede inovativnosti v storitvah in konkurence na trgih storitev, saj je o tem v Sloveniji na razpolago zelo malo analiz in študij.²² Med temi dejavniki razvoja in konkurenčnosti storitev se gotovo najmanj pozornosti namenja inovacijam v storitvah, kar je posledica prevladujočega pojmovanja inovacij kot tehnološkega pojava, ki je neločljivo povezan z industrijo. Analize v razvitih državah pa ugotavljajo, da se s hitrim napredkom tehnologije in vse večjo povezanostjo storitvene in industrijske proizvodnje tehnološke inovacije dogajajo tudi v storitvah, čeprav zgolj to ne pojasni značilnosti inovacij v storitvah, ki so v veliki meri netehnološke (Hauknes 1998). Kot trdijo nekateri, je treba storitvene inovacije opredeliti predvsem z vidika organizacijskih razsežnosti, ki vključujejo nove storitvene koncepte, nove odnose s strankami in nove sisteme distribucije storitev (Van Ark idr. 2003, Howells in Tether 2004).

4.1. Inovacije v storitvah

V razvitih državah je poudarjanje pomena inovacij v storitvah za povečanje konkurenčnosti gospodarstev v zadnjih nekaj letih zelo pomembna tema razprav pri oblikovanju inovacijske politike, kar se odraža tudi v aktivnostih Evropske komisije (CEC 2007). Navsezadnje gre za storitve, ki so ključni segment sodobnih gospodarstev, zato si nobena razvojno naravnana politika ne more privoščiti, da bi bile storitve tako kot v preteklosti izključene iz mehanizmov za pospeševanje inovacijske sposobnosti. Pri obravnavi inovacij v storitvah je nujno upoštevati več razsežnosti tega pojava: a) nove storitve na podlagi IKT (npr. elektronsko bančništvo); b) inovacije v organizaciji poslovnih procesov (npr. dostava hrane na dom ali zunanje izvajanje nekaterih storitev); c) spodbujevalna vloga storitev, ki intenzivno uporabljajo znanje (npr. svetovalne, inženirske, marketinške, specializirane finančne storitve) za učinkovito uvajanje inovacij v preostalih sektorjih. Prav tako je pomembno poudariti, da inovacije v storitvah niso omejene na storitveni sektor in da imajo veliko vlogo tudi v storitvenih funkcijah ne glede na sektor (npr. inovacije v dizajnu v industriji bele tehnike).

²⁰ Krepijo se tudi netradicionalni načini vključevanja storitev v mednarodno menjavo preko neposrednih naložb v tujini (gl. podrobneje Stare 2002).

²¹ Gl. opombo 6.

²² Izobraževanje in pridobivanje specifičnega znanja (zlasti interdisciplinarnega), ki je bolj prilagojeno potrebam storitvenih dejavnosti, je prav tako pomemben dejavnik konkurenčnosti storitev, ki presega okvir članka.

Čeprav slovenska podjetja, ki se želijo uveljaviti na bolj zahtevnih trgih vse bolj uvajajo inovacije v storitvah bodisi na podlagi IKT bodisi v povezavi s spremembami poslovno-organizacijskih modelov ter inovacij v trženjskih pristopih, pa je splošna slika o inovacijski aktivnosti v storitvenih sektorjih v Sloveniji slaba. Zadnji podatki, ki so na razpolago kažejo, da je bilo v obdobju 2002-2004 inovacijsko aktivnih²³ samo 16 odstotkov storitvenih podjetij, medtem ko je delež takšnih podjetij v predelovalnih dejavnostih 35 odstotkov (SURSTAT 2006). V primerjavi z letoma 2001 in 2002, ko je bil delež inovacijsko aktivnih podjetij v storitvah 13-odstoten, je napredek zelo šibak. Še bolj zaskrbljujoča je primerjava z EU, saj so v večini teh držav razlike med deležem inovacijsko aktivnih podjetij v storitvenih in predelovalnih dejavnostih znatno manjše kot v Sloveniji. V nekaterih državah EU so storitvena podjetja celo bolj inovativno aktivna od podjetij v predelovalnih dejavnostih (npr. v Estoniji, Grčiji, Luksemburgu, Portugalski, Franciji, Španiji, Madžarski) (EC 2007). Ob dejstvu, da se narava in proces inovacijske aktivnosti v storitvah in predelovalnih dejavnostih sicer razlikujeta, pa tako velike vrzeli v ravni inovacijske aktivnosti med storitvenimi in predelovalnimi podjetji v Sloveniji ni mogoče pripisati težavam pri merjenju inovacijske aktivnosti v storitvah, saj je metodologija enaka za vse države EU.²⁴ Šibko inovacijsko sposobnost storitvenega sektorja v Sloveniji je potrdila tudi novejša raziskava, ki je analizirala posebnosti merjenja inovacij v storitvah ter se osredotočila na širši nabor dejavnikov, ki vplivajo na inovacijsko aktivnost v storitvah (človeški viri, povpraševanje po inovacijah, netehnološke spremembe, tehnološko znanje, komercializacija storitev). Rezultati kažejo, da je Slovenija po vrednosti inovacijskega indeksa v storitvah uvrščena med zadnjih pet od 24 držav EU, za katere so na razpolago ustrezni podatki (Kanerva idr. 2006).

4.2. Konkurenca v storitvah

V okviru drugega sklopa dejavnikov, ki spodbujajo rast storitev, se ukvarjamo s stanjem na področju konkurence in tržne strukture v nefinančnih tržnih storitvah v Sloveniji. Tudi na tem področju je bilo doslej narejeno zelo malo analiz. Mrkaic in Pezdir (2004) ugotavljata, da bo z ozirom na trend povečevanja deleža storitev v slovenskem BDP stopnja rasti vse bolj odvisna od stopnje rasti produktivnosti v storitvenem sektorju. Hkrati raziskave na mikroravni kažejo, da je rast skupne faktorske produktivnosti močno in pozitivno odvisna od stopnje konkurence v posamezni de-

javnosti, kar vzpostavlja direktno povezavo med konkurenco na trgih storitev in njihovo produktivnostjo.

Analiza tržne strukture v trgovini na drobno (SKD oddelek 52) za obdobje 1995-2002 je na podlagi Hirschman-Herfindahlovega indeksa koncentracije²⁵ (HHI) ugotovila, da je bila večina trgov v tem oddelku distorziranih oziroma da je na njih prevladovala visoka raven tržne koncentracije (Mrkaic in Pezdir 2004, 16-18), kar implicira omejeno konkurenco na trgih teh storitev. Gibanje indeksov tržne koncentracije (HHI) za vse panoge²⁶ nefinančnih tržnih storitev za obdobje 2000-2005 kaže, da se je delež panog z visoko koncentracijo znižal od 43 na 36 odstotkov.²⁷ Vendar pa je treba upoštevati, da je bilo leta 2005 še vedno več kot tretjina vseh panog visoko koncentriranih. Mrkaic in Pezdir sta že za obdobje 1995-2002 posebej izpostavila trgovino na drobno v nespecializiranih prodajalnah kot panogo, kjer se je tržna koncentracija povečevala hkrati z zmanjševanjem števila podjetij (2004, 16-18). Podobna gibanja so za to panogo značilna tudi med leti 2000-2005. Hkrati se je povečeval tržni delež štirih največjih podjetij v panogi, kar bi lahko kazalo, da konkurenca v tej panogi verjetno poteka predvsem med največjimi trgovskimi verigami, čeprav ni mogoče izključiti tudi dogovorov med njimi na posameznih področjih, ki lahko hromijo konkurenco.²⁸

V obdobju 2000-2005 se je v panogah, ki so znižale raven koncentracije, število podjetij povečalo, kar bi lahko kazalo na povečanje stopnje konkurence. Zmerna raven koncentracije je bila zabeležena v 22 odstotkih vseh panog, nizka stopnja pa v 42 odstotkih panog. Dejavnost transporta in komunikacij ima največji delež panog z visoko koncentracijo, kar je pričakovano glede na infrastrukturno naravo teh panog in visoke stroške vstopa (npr. železniški, pomorski in letalski promet, javna pošta). V drugih dejavnostih (trgovina, gostinstvo, nepremičnine, najem in poslovne storitve) se je delež panog z visoko stopnjo koncentracije v letu 2005 gibal med 27 in 35 odstotkov. Po drugi strani je v dejavnosti gostinstva, nepremičnin, najema in poslovnih storitev za več kot polovico panog značilna nizka stopnja koncentracije, kar naj bi kazalo na večjo konkurenco med ponudniki.

Gledano skozi prizmo podatkov o tržni koncentraciji in gibanju števila podjetij lahko ocenimo, da je raven konkuren-

²³ Podjetja, ki so uvedla nov ali znatno izboljššan proizvod ali storitev ali vpeljala nov ali znatno izboljššan proces.

²⁴ Vse države EU uporabljajo enako anketo za ugotavljanje inovacijske aktivnosti podjetij (Community innovation survey - CIS), ki je bila doslej narejena že štirikrat, v večini novih članic pa samo dvakrat. V anketo so od CIS 2 naprej vključene tudi nekatere tržne storitve (trgovina, promet, skladiščenje in komunikacije, finančno posredništvo, računalniške in informacijske dejavnosti, arhitekturne in inženirske dejavnosti, tehnično preizkušanje in analize).

²⁵ HHI je izračunan kot vsota kvadratov tržnih deležev posameznih podjetij v celotni panogi (po ustvarjenih čistih prihodkih na domačem trgu). Ocenjuje se, da je koncentracija na trgu nizka, kadar je HHI manjši od 1000, zmerna ob vrednosti HHI med 1000 in 1800 ter visoka, kadar je vrednost HHI večja od 1800.

²⁶ Izraz panoga se nanaša na štirimestno šifro SKD, to je na razred; skupaj jih je 142, največ v dejavnosti trgovine (78).

²⁷ Bolj podrobno o koncentraciji po panogah nefinančnih tržnih storitev ter o donosnosti posameznih panog v obdobju 2000-2005 gl. Koprivnikar Šušteršič idr., Delovni zvezek UMAR (2007).

²⁸ Na študijski primer omejevanja prostega trga s strani velikih trgovcev kaže onemogočanje sodelovanja svojim dobaviteljem s trgovsko verigo iz tujine ob njenem vstopu na slovenski trg (Delo FT, 27. 8. 2007).

rence v nefinančnih tržnih storitvah v Sloveniji nezadostna, čeprav bi bilo za bolj utemeljeno oceno treba raziskati še druge dejavnike, ki vplivajo na to. Med temi so prav gotovo različne regulativne in administrativne ovire na trgih storitev²⁹ (npr. različne omejitve za ustanavljanje storitvenih podjetij ter opravljanje storitev), ki slabijo konkurenco in s tem tudi učinkovitost storitvenega sektorja. V eni od analiz je bilo na podlagi izračuna indeksov regulacije v svobodnih poklicih (npr. notarji, odvetniki, revizorji) ugotovljeno, da obstoječa regulacija deluje omejevalno na ponudbo storitev in povečuje stroške poslovanja podjetij (Mrkaic in Pezdir 2004, 153). Ker so male države sorazmerno bolj kot velike prizadete zaradi neustrezne regulacije storitvenih trgov, saj ne morejo izkoristiti ekonomij obsega (Kox in Nordas 2007), je učinkovita regulacija trgov za Slovenijo še toliko bolj pomembna. Analiza učinkov liberalizacije mrežnih dejavnosti v Sloveniji je na primer pokazala, da je med ovirami za vstop na trge mrežnih dejavnosti poleg visoke koncentracije ponudnikov storitev pomembna predvsem počasnost uveljavljanja sprejete zakonodaje v praksi, ki je pogosto tudi posledica velikih začetnih težav na novo vzpostavljenih regulatornih organov. Na telekomunikacijskih trgih so bile šele v zadnjih dveh letih odpravljene nekatere pomembne ovire za konkurenco, kot na primer zaostanki na področju medomrežnega povezovanja, razvezave lokalne zanke in prenosljivosti števil. Konkurenco na trgu poštnih storitev omejuje razmeroma velik obseg rezerviranega področja univerzalnih poštnih storitev, liberalizacija tega trga pa je tudi v EU šele na začetku (Kmet Zupančič in Povšnar 2007).

Zaključujemo, da stanje na področju konkurence v različnih tržnih storitvah zahteva mnogo bolj aktiven in učinkovit nadzor konkurence s strani za to pristojnih institucij (Urad za varstvo konkurence in drugi sektorski regulatorji), ki bodo po eni strani zagotavljale čim bolj prost vstop novih ponudnikov storitev na trg in na ta način spodbujale inovativne in kakovostne storitve, po drugi strani pa bodo na ustrezen način varovale potrošnike storitev.

5. Kako naprej?

V zadnjih 15 letih je Slovenija naredila pomemben premik v razvoju storitev, vendar je bil pri tem njen napredek počasnejši kot v drugih novih članicah EU. Hkrati je Slovenija šele po letu 2002 začela bolj intenzivno zmanjševati razkorak v razvoju storitev za EU, pri čemer ostaja zaostanek na področju na znanju temelječih storitev največji. Zdi se, da se je krepitev storitvenega sektorja Sloveniji bolj »dogajala« kot posledica rastoče ravni BDP in večjega povpraševanja po storitvah, kot pa da

bi jo spremljal aktivni pristop nosilec ekonomske politike pri ustvarjanju ugodnega okolja za pospešen razvoj storitev. Takšen pristop se manifestira npr. tudi v odnosu do slabosti v menjavi storitev, kjer dejstvo, da ima Slovenija vseskozi presežek v menjavi,³⁰ popolnoma zamegljuje potrebo po hitrejši rasti na znanju temelječih storitev in povečanju njihove konkurenčnosti na zunanjih trgih. Tudi prevladujoč pogled na inovacije kot na tehnični pojav otežuje hitrejše oblikovanje ukrepov za spodbujanje inovacij v storitvenih dejavnostih in storitvenih funkcijah. Vsekakor je pasiven odnos do razvoja storitev tudi posledica nezadostnega poznavanja celovite vloge storitev za povečanje učinkovitosti in konkurenčnosti gospodarstva in zapostavljanja s tem povezanih raziskav, analiz in podatkovnih virov.

Ugotavljamo, da se Slovenija tudi na dinamične trende razvoja storitev, povezane z globalizacijo in tehnološkim napredkom, odziva prepočasi in premalo aktivno. Če hoče doseči svoje razvojne cilje kot so opredeljeni v Strategiji razvoja Slovenije (2005), potem je nujen koordiniran pristop različnih politik (horizontalnih in vertikalnih), ki vplivajo na hitrejši napredek v tržnih storitvah, še posebej na znanju temelječih storitvah, kjer je zaostanek za razvitimi državami največji. Te storitve ustvarjajo visoko dodano vrednost, imajo širše učinke na povečanje učinkovitosti celotnega gospodarstva, krepijo inovacijsko sposobnost in pospešujejo regionalni razvoj. Nekatera slovenska podjetja se uvrščajo med učinkovite ponudnike na znanju temelječih storitev, vendar pa njihovo število ni zadostno, oziroma ne omogoča kritične mase, ki bi v večji meri vplivala na povečanje dodane vrednosti v gospodarstvu. Za pospešitev razvoja teh storitev so potrebni ukrepi predvsem na naslednjih področjih, čeprav je bil v zadnjih letih ponekod že dosežen določen napredek:

- Spodbujati razvoj specifičnega znanja potrebne za povečanje učinkovitosti storitvenih dejavnosti, npr. znanje povezano s procesom inoviranja storitev, trženjem storitev in mednarodnim poslovanjem (npr. skupno okolje podjetij in izobraževalnih institucij za izobraževanje na področju internacionalizacije storitev). Zaradi povečane vloge znanja v storitvenih dejavnostih in na splošno je verjetno eden največjih izzivov oblikovanje takšne izobraževalne politike, ki bo bolj fleksibilno odgovorila na spreminjajoče se potrebe po novem znanju in kompetencah za povečanje konkurenčnosti storitev. Potrebno je predvsem interdisciplinarno znanje (tehnične in družboslovne vede), ki je ključno za mnoge storitvene dejavnosti.
- Oblikovati instrumente inovacijske politike, ki so posebej prilagojeni naravi in različnim razsežnostim inovacijske aktivnosti v storitvah (nove storitve, procesi in organizacijski pristopi). Pri tem je treba posebno pozornost nameniti na znanju temelječim storitvam, ki pospešujejo inovacijsko aktivnost v celotnem gospodarstvu.

²⁹ V večini članic OECD (tudi v Češki Republiki, na Madžarskem, Poljskem in Slovaškem) so bile opravljene analize o stopnji regulacije trgov v posameznih storitvah, ki kažejo, da zmanjšanje ovir na trgih storitev ključno vpliva na povečanje učinkovitosti storitev. Evropska komisija je leta 2002 pripravila seznam ovir na notranjem trgu storitev za EU-15, medtem ko nove članice še niso bile vključene v zbiranje podatkov.

³⁰ Leta 2006 je znašal okoli 860 milijonov evrov (Ekonomsko ogledalo 2007).

- Zmanjšati ovire na trgih različnih storitev, ki hromijo konkurenco med ponudniki storitev, poenostaviti postopke za ustanovitev in delovanje podjetij ob uporabi e-infrastrukture ter ustvariti takšno okolje, ki bo spodbujalo podjetništvo.
- Vzpostaviti učinkovit nadzor konkurence v storitvenih dejavnostih z okrepitevijo in bolj učinkovitim delovanjem urada za varstvo konkurence in drugih nadzornih agencij. To vključuje tudi zaposlitev zadostnega števila strokovnjakov s specializiranim znanjem in njihovo stalno usposabljanje.
- Spodbuditi povečanje investicij v storitvene dejavnosti zlasti v IKT ter vzpostaviti optično infrastrukturo, ki bi služila kot podlaga za pospešeno uporabo sodobnih tehnologij in e-storitev ter bi spodbujala inovacije v storitvah.
- Izboljšati statistično zajemanje podatkov o storitvah in spodbujati empirične raziskave o vplivih različnih dejavnikov na konkurenčnost tržnih storitev.

Ukrepi s strani države so komplementarni prizadevanjem poslovnih subjektov v tržnih storitvah za povečanje konkurenčne sposobnosti na podlagi inoviranja, razvijanja znanj in kompetenc zaposlenih, uvajanja IKT, kontinuiranega povečevanja kakovosti in specializacije storitev. Prav tako je treba okrepiti partnerstvo med zasebnim in javnim sektorjem pri razvoju tržnih storitev, saj lahko šele sinergija in mobilizacija vseh akterjev da nov zagon povečanju konkurenčnosti slovenskih storitev, ki je temelj za doseganje visokih razvojnih ciljev.

Reference:

1. D' Agostino, A., Serafini R., Ward-Warmedinger, M. (2006). Sectoral Explanations of Employment in Europe - the Role of Services. European Central Bank Working paper series, no. 625.
2. CEC (2006). Putting Knowledge into Practice: A Broadbased Innovation Strategy for the EU. COM/502. Brussels: Commission of the European Communities.
3. CEC (2007). Towards a European strategy in support of innovation in services: Challenges and key issues for future actions. Brussels: Commission Staff working document, SEC(2007)1059 (27. 7. 2007).
4. Chesbrough, Henry (2006). Service Science: An open innovation perspective on studying innovation in services. Grand Challenges in Services, Workshop 18-19 May, Oxford Said Business School. Dosegljivo: <http://www.sbs.ox.ac.uk/NR/rdonlyres/99F135D4-E982-4580-9BF0-8515C7B1D40B/1907/CHESBROUGHoxfordSSMEconferenceMay2006.ppt>.
5. Conway, P., Janod, V., Nicoletti, G. (2003). Product Market Regulation in OECD Countries: 1998. OECD Economics Department Working Papers, No. 419.
6. ECB (2006). Competition, Productivity and Prices in the Euro Area Services Sector. European Central Bank Occasional Paper Series No. 44.
7. Delo FT (2007). Monopolna moč odreže večji del prodajne cene živil (27. 8. 2007), str. 4-5.
8. Ekonomsko ogledalo (2007). št. 2. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.
9. Hauknes, Johan (1998). Services in Innovation-Innovation in Services. SI4S Final report, STEP Group.
10. Howells, J., Tether, B. (2004). Innovations in Services: Issues at Stake and Trends, Final report, INNO-Studies 2001: Lot 3 (ENTRC/2001).
11. Koprivnikar Šušteršič, M., Stare M., Kmet Zupančič, R. (2007). Ocena razvitosti in dejavniki konkurenčnosti tržnih storitev. Delovni zvezek v pripravi. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
12. Kox, H., Leijour, A., Montizaan R. (2005). The free movements of services within the EU. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
13. Kox, H., Nordas, H. K. (2007). Services trade and domestic regulation. OECD Trade policy working paper No. 49. Paris: OECD.
14. Kmet Zupančič, R., Povšnar, J. (2007). Strukturne spremembe v mrežnih dejavnostih - učinki liberalizacije. Delovni zvezek št. 3/2007. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
15. Mrkaic M., Pezdir R. (2004): Ovire za konkurenco v slovesnem gospodarstvu in ukrepi za odpravo. Dosegljivo: <http://www.umar.gov.si/projekti/srs/eksp-raz/Mrkaic-Pezdir.pdf>.
16. OECD (2005). Enhancing the Performance of the Services Sector. Paris: OECD.
17. Services 2020 (2007). Competencies in International Service Society, Final Report, Confederation of Finnish Industries.
18. Stare, Metka (2000). Vpliv liberalizacije na področju trgovine z nefinančnimi storitvami na slovenske storitvene sektorje. Center za mednarodne odnose, Fakulteta za družbene vede, Ministrstvo za ekonomske odnose in razvoj.
19. Stare, Metka (2002). Celovit pristop k razumevanju in zajemanju mednarodne menjave storitev, Delovni zvezki, letn. 11, št. 6. Ljubljana: Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj. Dosegljivo: <http://www.sigov.si/zmar/public/dz/dz2002/dz6-02.pdf>.
20. Stare, Metka (2006). Outsourcing storitev v okviru razširjene EU možnosti in priložnosti Slovenije. *Teor. praksa*, letn. 43, št. 1/2, str. 201-220.

21. Stare, Metka (2007). Service development in transition economies: achievements and missing links. V: BRYSON, J. R. (ur.), DANIELS, P. W. (ur.). *The Handbook of Service Industries*. Cheltenham: Edward Elgar, str. 168-185.
22. Stare, M., Jaklič A. (2008). Transition, regulation and trade in services. *Service Industries Journal*, vol. 28, no.3 (v tisku).
23. Strategija razvoja Slovenije (2005). Dosegljivo: <http://www.umar.gov.si/projekti/srs/StrategijarazvojaSlovenije.pdf>
24. SURS (2006). Inovacijska dejavnost v predelovalnih in izbranih storitvenih dejavnostih Slovenija 2002-2004 (13. 7. 2006).
25. UMAR (2007). Poročilo o razvoju 2007. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
26. Van Ark, B., Broersma, J., Hertog, P. (2003). *Services Innovation, Performance and Policy: A Review, Synthesis Report*, Ministry of Economic Affairs.
27. WIR (2004). *World Investment Report: The Shift Towards Services*. Geneva: UNCTAD.

UČINKI SUBVENCIJ NA KONKURENČNOST, MEDNARODNO TRGOVINO IN KONKURENCO V SLOVENIJI

The Effect of Subsidies on Competitiveness, International Trade and Competition in Slovenia

UVOD

Problem subvencij, njihovega interpretiranja, izkazovanja in merjenja, je predmet številnih analiz. Zaradi različnih učinkov, ki jih imajo na konkurenco, mednarodno trgovino, konkurenčnost gospodarstva in izdatke države, analitiki opozarjajo na veliko previdnost pri njihovem dodeljevanju. Ti različni učinki se posebej odražajo v menjalnem sektorju. Subvencije pa se množično pojavljajo tudi v nemenjalnem sektorju, kjer so lahko prav tako neučinkovite, saj pomenijo dohodkovno »zaščito« prejemnikov pred konkurenco in visoke izdatke države.

Čeprav ni splošnega pravila, kolikšna količina subvencij je priporočljiva, saj na to vpliva vrsta različnih dejavnikov, Slovenija sodi med države z višjim deležem subvencij v primerjavi z bruto domačim proizvodom (BDP), kot je ta v povprečju držav članic Evropske unije (EU). Njihova učinkovitost pa je v Sloveniji slabo raziskana. Cilj tega prispevka je analizirati učinke subvencij - na konkurenco, mednarodno trgovino in na konkurenčnost - na podlagi podatkov zaključnih računov podjetij. To so namreč edini individualni podatki o subvencijah. Evidenca državnih pomoči, kjer so podatki sicer metodološko še popolnejši, žal ne zajema tistih subvencij, ki ne vplivajo na notranji trg EU, kar pa predstavlja velik del subvencij, usmerjenih predvsem v nemenjalni sektor.

Prispevek poleg uvoda sestavljata še dva vsebinska sklopa. V prvem opredeljujemo teoretična izhodišča o učinkih subvencij na konkurenco, trgovino, konkurenčnost in na izdatke države. Drugi del pa je empiričen in prikazuje subvencije v Sloveniji v več podtočkah: v prvi podtočki predstavljamo metodološka izhodišča analize, v drugi njihovo koncentracijo, v osrednji tretji pa analizo subvencij z različnih zornih kotov, iz katerih skušamo ugotoviti njihovo učinkovitost z vidika vplivov na konkurenco, mednarodno trgovino in konkurenčnost. Prispevek zaključujemo s sklepom.

2 TEORETIČNA IZHODIŠČA O SUBVENCIJAH IN NJIHOVIH UČINKIH

V teoriji ni enotne definicije o pojmu subvencije. Med definicijami dajejo najširšo opredelitev Clements, Rodriguez in Schwartz (1998, 4), ki pravijo, da so subvencije vsaka državna aktivnost, ki omogoča potrošnikom nabavo blaga in storitev po nižjih cenah, kot jih ponuja popolno konkurenčen zasebni sektor, ali povečuje proizvajalčev dohodek nad tistega, ki bi ga zaslužil brez subvencije. Prav tako ni splošnega soglasja o njihovi koristnosti ali škodljivosti, kar je predvsem posledica različnih vidikov in metod preučevanja ter pričakovanih rezultatov. Učinki subvencij so lahko istosmerni (pozitivni ali negativni) ali pa tudi ne (npr. subvencije pospešujejo cilje konkurenčnosti, hkrati pa negativno vplivajo na konkurenco in mednarodno trgovino).

Teoretično so subvencije (podobno kot druge oblike državnih pomoči) sprejemljive, če zmanjšujejo tržne nepravilnosti ali če rešujejo druge narodnospodarske probleme in nastopajo kot oblika najboljše rešitve v dani situaciji, pri

dr. Ana Murn

Urad za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana

Izvleček

UDK: 336.56(497.4)

S primerjanjem višine subvencij po posameznih podjetjih ugotavljamo na eni strani njihovo visoko koncentriranost, na drugi pa izredno razdrobljenost. Takšna razporeditev vpliva na njihovo učinkovitost, ki jo poskušamo ugotoviti za desetino podjetij, prejemnikov najvišjih zneskov subvencij. Osnovne ugotovitve kažejo, da imajo subvencije: (i) relativno močan učinek na konkurenco med proizvajalci, ki se še povečuje; (ii) relativno majhen učinek na mednarodno trgovino, ki se v celotnem gospodarstvu znižuje, v predelovalnih dejavnostih pa povečuje; (iii) precej nejasen učinek na konkurenčnost, saj relativno ugodni rezultati izhajajo iz visokih subvencij podjetjem, ki so nadpovprečno uspešna tudi brez njih.

Ključne besede: subvencije, gospodarske družbe, učinkovitost, konkurenčnost, konkurenca

Abstract

UDC: 336.56(497.4)

By comparing the level of subsidies in companies, we find a high concentration of subsidies on one end and their strong fragmentation on the other. Such distribution affects the effectiveness of subsidies, which we try to establish for ten per cent of companies, the recipients of the highest subsidies in Slovenia. The key findings show that subsidies have: (i) a relatively strong and growing effect on competition among producers; (ii) a relatively small effect on international trade, which is decreasing in the economy as a whole but increasing in manufacturing; and (iii) a fairly unclear effect on competitiveness, since the relatively good results may also be due to the high subsidies granted to companies whose performance is above-average even without the subsidies.

Key words: subsidies, companies, effectiveness, competitiveness, competition

JEL: H23, H21

čemer je v ospredju cilj povečevanje blaginje družbe. Pri tem cilju se upoštevajo učinki subvencij na proizvajalce in potrošnike, usmerjene pa morajo biti na dinamične cilje, ki vplivajo na rast blaginje in spremembe tržnih struktur. To je možno le z uravnoteženjem štirih različnih skupin učinkov subvencij: na konkurenco, mednarodno trgovino, konkurenčnost in druge razvojne cilje ter na javnofinančne izdatke (Murn 2006, 47).

Učinke subvencij na konkurenco lahko razporedimo v dve skupini. V prvi skupini so tržne nepravilnosti. Subvencije so teoretično in institucionalno upravičene predvsem, če odpravljajo te nepravilnosti. Upravičenost pomeni, da ni dovolj samo ugotoviti obstoj nepravilnosti, temveč je treba oceniti, kako močno vplivajo na delovanje tržnih zakonitosti in na blaginjo družbe. Z vidika državnih pomoči, med katerimi velik del predstavljajo prav subvencije, so tržne nepravilnosti sistematično razporejene v devet skupin: javne dobrine, individualne javne dobrine, ekonomija obsega, eksternalije, asimetrične informacije, institucionalna rigidnost, nepopolna faktorska mobilnost, »frikcijski« problemi in subvencioniranje tujih konkurentov (Meiklejohn 1999, 25-31). V drugi skupini so učinki subvencij na konkurenco. Subvencije vplivajo na količino proizvodov in tržne cene, zato ima pojmovanje relevantnega trga pomembno vlogo pri ugotavljanju učinkov. Opredelitev relevantnega trga medsebojno povezuje tri vrste trgov: trg proizvodov, geografski trg in začasni trg. Opredelitev trga pri politiki konkurence je uporabna tudi pri subvencijah. Politika konkurence sledi cilju, da tržni mehanizem podpira konkurenco, pri subvencijah pa sledi njihovim učinkom na trge (Fingleton, Ruane in Ryan 1998, 48-55).

Učinek subvencij na mednarodno trgovino je odvisen od geografske širitve trgov proizvodov, vhodnih surovin in materialov. Evropska komisija je pri državnih pomočeh osredotočena na dva mednarodna učinka: na učinek državnih pomoči ob mejah dveh držav (obmejni učinek) in na učinek na enotnem notranjem trgu EU. Učinek subvencij, danih prejemnikom ob meji z drugo državo, je odvisen od velikosti skupne obmejne proizvodnje, deleža države v skupni prodaji in deleža države v skupni nabavi ob meji. Drugi učinek je predvsem posledica zagotovitve enotnega notranjega trga EU. Sedanja pravila državnih pomoči ne ugotavljajo učinkov državnih pomoči na mednarodno trgovino zunaj meja EU zato tudi niso povsem skladna s pravili subvencij Mednarodne trgovinske organizacije. Vključevanje v svetovne tokove zahteva prilagoditev pravil in merjenje učinkov vseh subvencij, torej tudi državnih pomoči na celotna svetovna gibanja vsaj z osnovnimi merili (Messerlin 1999, 177-178).

Učinki subvencij na konkurenčnost in druge razvojne cilje so usmerjeni na pospeševanje alokacijske, proizvodne in dinamične učinkovitosti posameznih podjetij, sektorjev in nacionalnih gospodarstev. Subvencije praviloma podpirajo domače proizvajalce, tako dajim znižujejo normalne stroške poslovanja in s tem vplivajo na ravnotežje med tržnimi cenami in količino ponudbe, ter tako spreminjajo tudi obnašanje podjetij (Friederiszick, Roller in Verouden 2005,

30). Neposredno zniževanje variabilnih stroškov je dokaj pogosto pri subvencioniranju zagotavljanja javnih dobrin. Povsem drugače paje pri zniževanju fiksnih stroškov. Ti se znižujejo s subvencijami (npr. raziskave in razvoj, usposabljanje), preko državnih pomoči pa še z investicijami. Subvencije vplivajo na obnašanje podjetij po številnih kanalih (Nitsche in Heidhues 2006, 84-88). Prvi je vpliv na vstop na trg in izstop z njega. S subvencijami se znižujejo fiksni stroški in s tem pospešuje vstop novih oziroma izstop starih in neučinkovitih podjetij. Drugi pomemben kanal so subvencije za raziskave in razvoj. Na trgih, kjer imajo raziskave pomembno strateško vlogo med podjetji, taka subvencija neposredno vpliva na spodbude za inovacije, po drugi strani pa pospeševanje aktivnosti raziskovanja in razvoja lahko znižuje pričakovane raziskovalno-razvojne stroške vsem podjetjem, da raziskave potekajo hitreje. Tretji kanal paje v izboru lokacije in obsegu proizvodnje. Ti odločitvi določata eksterne koristi in stroške (npr. stroški okolja, koristi zmanjšanja brezposelnosti in davčni prihodki).

Pri ocenjevanju učinkovitosti subvencij moramo upoštevati tudi *splošne izdatke države*, ki obsegajo dejanske izdatke (administracija, transakcije), prikriti stroške (angl. *shadow costs*) skladov ter oportunitetne stroške razporeditve javnofinančnih sredstev za različne namene. Prikriti stroški skladov ocenjujejo izgubo konkurenčnosti podjetij zaradi višjih obdavčitev, ki so potrebne za oblikovanje skladov subvencij. Strokovnjaki ocenjujejo, da znaša faktor prikritih stroškov od 0,2 (od 1 evra subvencij izguba 20 centov) do 0,5 (Nitsche in Heidhues 2006, 67). Razlike med faktorjema so odvisne od davčnih sistemov in od višine skladov subvencij, saj prikriti stroški obdavčitev rastejo hitreje od rasti teh skladov.

Za ugotavljanje učinkov subvencij na konkurenco, mednarodno trgovino, konkurenčnost in izdatke države so strokovnjaki razvili več različnih tehnik. Med enostavnejše tehnike sodijo kazalniki, s katerimi je možno preučevati le posamezne učinke. Kompleksnejše tehnike pa se izvajajo z ekonometričnimi modeli, ki omogočajo preučevanje več učinkov hkrati. Sistematično urejene različne učinke subvencij, ki se izražajo v stroških in koristih za blaginjo prebivalstva, je na koncu treba uravnotežiti. V teoriji sta predlagana dva načina. Prvi je izdelava dveh scenarijev: s subvencijami ali brez njih. Drugi način je izdelava posebne ekonomske analize (v smislu analize stroškov in koristi, angl. *cost-benefit analysis*), ki bi vzpostavila razmerja med stroški in koristmi subvencij (Friederiszick, Roller in Verouden 2005, 36-37). Negativna elementa sta distorzija konkurence in negativni učinki na mednarodno trgovino, pozitiven element pa je povečana konkurenčnost ali drugi razvojni cilji.

3 MERJENJE UČINKOV SUBVENCIJ V SLOVENIJI

Slovenija sodi med države EU z nadpovprečno višino subvencij v BDP, vendar so le-te slabo raziskane. Prispevek predstavlja torej enega redkih poskusov ocene učinkovito-

sti slovenske politike subvencioniranja. Analiza temelji na podatkih o subvencijah, o katerih poročajo podjetja v zaključnih računih, in osnovnih kazalnikih, oblikovanih na osnovi razpoložljivih podatkov zaključnih računov.

3.1 Metodološka izhodišča

Podjetja in podjetniki od leta 2002 izkazujejo podatke o prejetih subvencijah tudi v zaključnih računih, pri čemer pa z vidika računovodskih pravil ni povsem jasno, kaj zajete subvencije dejansko predstavljajo. V pojmovniku poslovnega računovodstva so pojmi, kot so državna pomoč, državna subvencija in regres izenačeni, predstavljajo pa »denarna sredstva, ki jih da država za zagotovitev gospodarske koristi posameznega podjetja ali skupine podjetij, ki mora(-jo) zadostiti kakim sodilom; ne nanaša se na koristi, ki bi jih država zagotavljala zgolj posredno, z ukrepi, ki vplivajo na splošne okoliščine poslovanja, kot je zagotavljanje opore delovanju (infrastrukture) na območjih v razvoju ali uveljavljanje trgovinskih omejitev, ki se nanašajo na poslovanje tekmecev. (Turk 2000, 107). Druga definicija pa subvencije opredeljuje »kot denarna sredstva iz javnih virov (državnih ali občinskih proračunskih sredstev), in sicer neposredno ali preko za to pooblaščenih organov, uradov, agencij in drugih civilnopравnih oseb. S tem denarjem prejemniki: (i) plačujejo material, storitve in delo (plače) tekočega poslovanja (stroške); (ii) plačujejo vlaganja v opremo in prenovo (investicije); (iii) si nadomeščajo tisti del prodajne cene, ki ni zaračunan prejemniku blaga ali storitve (del cene); (iv) plačujejo vlaganja v zapiranje dejavnosti ter (v) drugo.« (Zalokar 2005, 202).

V zaključnih računih obstajata dve vrsti izkazov uspeha poslovanja. Pri podjetjih in srednje velikih podjetnikih, ki v izkazu uspeha posredujejo popolnejše podatke, sta dve postavki subvencij. Subvencije, ki so povezane s poslovanjem (AOP 100), se izkazujejo med prihodki iz poslovanja; druge subvencije (AOP 155), ki niso povezane s poslovanjem, pa se izkazujejo med izrednimi prihodki (AOP 154). Statistični urad Republike Slovenije med subvencijami, ki niso povezane s poslovanjem, prepoznava tudi transferje države, ki niso subvencije (Viri in metode ocenjevanja bruto nacionalnega dohodka 2006, 18-19). Pri malih podjetnikih, ki pripravljajo poenostavljene izkaze uspeha, pa se vse prejete subvencije upoštevajo skupaj (AOP 28) in so sestavni del prihodkov.

Pri merjenju učinkov subvencij za podjetja uporabljamo različna merila - večinoma kazalnike, oblikovane na osnovi razpoložljivih podatkov iz zaključnih računov.

- Za ugotavljanje učinkov subvencij na konkurenco uporabljamo kazalnik, ki meri tržni položaj prejemnika subvencij, to je delež prejemnika v celotnih prihodkih od poslovanja (AOP 090) v panožni skupini (po Standardni klasifikaciji dejavnosti - SKD so to tri mesta). Mejo potencialnega negativnega učinka na konkurenco postavljamo pri pragu 40-odstotnega tržnega deleža podjetja v

skupini. To mejo, ki določa dominantnost in tržno moč, so v EU uporabljali zelo dolgo, občasno jo tudi še danes, čeprav je s teoretičnega vidika sporna, saj tržni delež še ne določa tržne moči, ki se običajno izraža le skozi tržno obnašanje (Bishop in Walker 1999, 57). Za panožne skupine, v katerih je več velikih subvencioniranih podjetij, uporabljamo še dodatno merilo CR-4, tako da seštevamo tržne deleže dveh, treh ali štirih prejemnikov subvencij v panožni skupini in ugotavljamo, ali skupaj presegajo postavljeno mejo 40-odstotnega deleža.

- Učinek na mednarodno trgovino merimo s kazalnikom: delež prihodkov od izvoza (AOP 094 + AOP 095) v celotnih prihodkih od poslovanja (AOP 090) v podjetju, prejemniku subvencij. Ker je kazalnik izrazno šibek, ga za prejemnike subvencij z deležem prihodkov od izvoza, višjim od 70 odstotkov vseh prihodkov od poslovanja, dopolnjujemo še s kazalnikom tržnega deleža v panožni skupini.
- Učinek na konkurenčnost merimo z osnovno obliko učinkovite stopnje intervencije (»Effective Rate of Assistance - ERA«). Merilo ima obliko: $ERA = (VA1 - VA) / VA$, kjer je VA1 dodana vrednost na zaposlenega v subvencioniranem podjetju, VA pa dodana vrednost na zaposlenega v nesubvencioniranih podjetjih v isti panožni skupini, kot je subvencionirano podjetje (Various methods for measuring and analysing economic assistance, 15). Kazalnik dopolnjujemo še s kazalnikom delež subvencij v dodani vrednosti prejemnika subvencij in za leto 2005 z izračunom razmerja med dodanimi vrednostmi na zaposlenega brez subvencij pri subvencioniranih in nesubvencioniranih podjetjih v isti panožni skupini, da bi pojasnili, kako subvencije vplivajo na izkazane rezultate kazalnika ERA.

Ker je podjetij in podjetnikov, prejemnikov subvencij zelo veliko, se v analizi omejujemo na: (i) podjetja (ti subjekti prejmejo več kot 90 odstotkov vseh subvencij); (ii) subvencije, povezane s poslovanjem (ki predstavljajo večino, tj. 86 odstotkov vseh subvencij podjetjem) in (iii) podjetja, ki prejmejo večje zneske subvencij, povezanih s poslovanjem. Kriterij dinamičnosti subvencioniranja prikazujemo s primerjavo rezultatov subvencioniranja v letih 2003 in 2005.

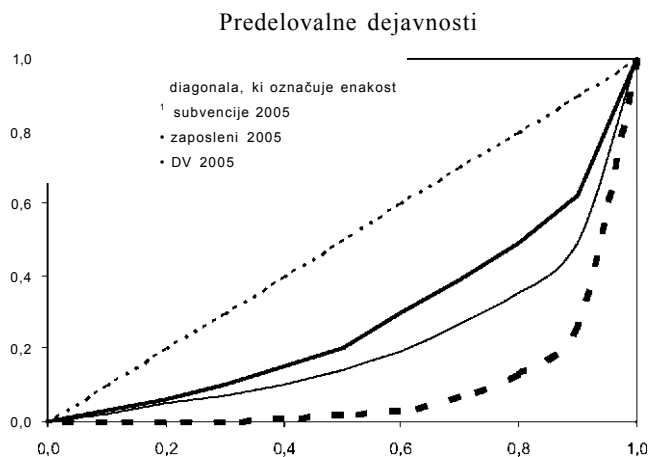
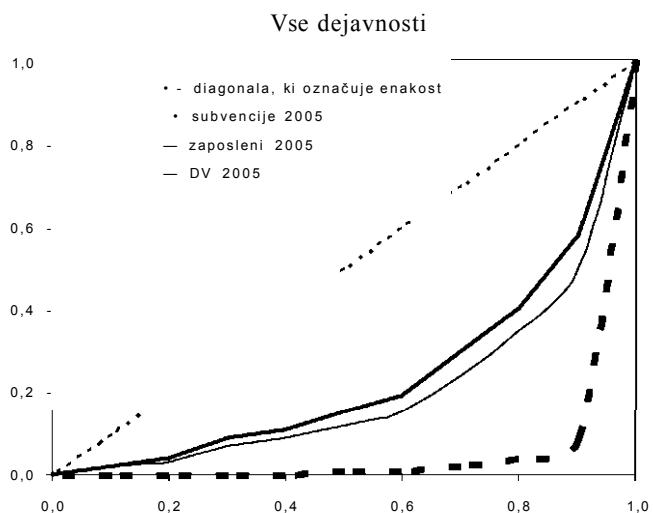
3.2 Obseg in koncentracija subvencij

V Sloveniji so subvencije relativno visoke in predstavljajo pomemben prihodek podjetij v celoti, posebno pa še podjetjem, ki jih prejema. V letu 2005 predstavljajo 2,5 odstotka v letu 2003 pa nekoliko več kot 3 odstotke dodane vrednosti vseh podjetij. Večino subvencij (čez 86 odstotkov) predstavljajo subvencije, ki so povezane s poslovanjem. Te subvencije subvencioniranim podjetjem zvišujejo dodane vrednosti za nekaj več kot 6 odstotkov (6,9 v letu 2003 in 6,3 % v letu 2005). Brez njih bi bile le-te precej nižje ne le pri podjetjih prejemnikih, pač pa pri vseh podjetjih (leta 2005 so subvencije povečale dodano vrednost vseh

podjetij za 2,2 odstotka). Najbolj subvencionirane dejavnosti, merjeno z deležem subvencij v dodani vrednosti, so kmetijstvo, rudarstvo in promet (Murn 2007, 16-17), več subvencij prejema tudi podjetja v tistih drugih dejavnostih, kjer se zagotavljajo tudi javne dobrine.

Razporeditev vseh podjetij, prejemnikov subvencij iz poslovanja, po velikostnih razredih, kaže na visoko stopnjo koncentracije subvencij (slika 1). Od 1924 podjetij, ki so v letu 2003 prejela subvencije, je le 10 odstotkov (192) podjetij prejelo 93 odstotkov vseh subvencij. Na ta podjetja je odpadlo 47 odstotkov dodane vrednosti in 43 odstotkov zaposlenih vseh subvencioniranih podjetij. V letu 2005 se je število subvencioniranih podjetij povzpelo na 2055, koncentracija subvencij pa se je celo malo znižala. Komaj 10 odstotkov (205) podjetij je prejelo 91 odstotkov vseh subvencij. Ta podjetja so ustvarila 50 odstotkov dodane vrednosti in zaposlovala 42 odstotkov delavcev vseh subvencioniranih podjetij.

Slika 1: Lorenzova krivulja koncentracije vseh podjetij, ki prejema subvencije (AOP 100), v letih 2003 in 2005



Vir podatkov: AJPES-Zaključni računi podjetij za leto 2005.
Opomba: DV = dodana vrednost.

Med podjetji, prejemniki subvencij iz predelovalnih dejavnosti, je koncentracija subvencij prav tako visoka, vendar nižja kot pri vseh subvencioniranih podjetjih. Med 556 subvencioniranimi podjetji v letu 2003 je 10 odstotkov (56) podjetij prejelo 86 odstotkov vseh subvencij. Ta podjetja so ustvarila 42 odstotkov dodane vrednosti in zaposlovala 33 odstotkov delavcev v subvencioniranih podjetjih. Število subvencioniranih podjetij se je leta 2005 povečalo na 593, koncentracija subvencij pa znižala, tako da je 10 odstotkov (59) podjetij prejelo 73 odstotkov subvencij. Delež dodane vrednosti teh podjetij se je povzpela na 51 odstotkov, delež zaposlenih pa na 38 odstotkov.

Poleg visoke koncentriranosti je za slovensko politiko subvencioniranja na drugi strani značilna tudi zelo velika razdrobljenost. Namreč, kar 90 odstotkov subvencioniranih podjetij je v obeh letih prejelo minimalne povprečne letne zneske subvencij (v vseh dejavnostih leta 2003 le 3,1 mio. SIT, leta 2005 pa 3,8 mio. SIT na podjetje). V predelovalnih dejavnostih je razdrobljenost nekoliko nižja in se zmanjšuje. Tako je 90 odstotkov podjetij v letu 2003 prejelo 4,8 mio. SIT povprečno letno na podjetje, leta 2005 pa 6,1 mio. SIT subvencij.

3.3 Merjenje različnih učinkov subvencij

Smiselno je, da učinke subvencij ugotavljamo le za nekaj več kot 10 odstotkov podjetij (vse dejavnosti: 2003 - 193, 2005 - 202; predelovalne dejavnosti: 2003 - 65, 2005 - 74), ki so po izračunih koncentracije prejela največje subvencije. S takšnim izborom ne trdimo, da so učinki subvencioniranja podjetij, ki so prejela subvencije v znatno manjših zneskih, nični ali zaradi izdatkov države celo negativni. Verjetnost, da ta trditev drži, pa je po izsledkih različnih študij vseeno velika (Nitsche in Heidhues 2006, 65-66).

Učinkovitost subvencij z vidika konkurence (tabela 1) merimo s tržnimi deleži subvencioniranih podjetij, izraženimi z deležem prihodkov iz poslovanja, v panožnih skupinah. Tržni deleži analiziranih podjetij kažejo, da so leta 2003 v devetih skupinah¹ presegli 40-odstotni prag, ob upoštevanju še metode CR-4 (seštevek tržnih deležev štirih prejemnikov največjih zneskov subvencij) pa še v dveh panožnih skupinah.² Tudi za enajst podjetij, ki dosegajo od 20- do 39-odstotni tržni delež v skupini, ni mogoče trditi, da nimajo tržne moči, zato lahko tudi njihovo subvencioniranje neugodno vpliva na konkurenco. Čeprav v predelovalnih dejavnostih le tri podjetja presegajo 40-odstotni tržni delež v panožni skupini, je koncentracija tržnih deležev tu

¹ Te panožne skupine (SKD) so: pridobivanje nafte in zemeljskega plina (11.1), pridobivanje uranovih rud (12.0), pridobivanje rude neželeznih kovin (13.2), predelava mleka in proizvodnja mlečnih izdelkov (15.5), proizvodnja farmacevtskih surovin in preparatov (24.4), reciklaža nekovinskih odpadkov (37.2), oskrba s paro in toplo vodo (40.3), železniški promet (60.1), druge pomožne dejavnosti v prometu (63.2).

² Ti panožni skupini (SKD) sta mešano kmetijstvo (1.3) in tkanje tekstilij (17.2).

Tabela 1: Porazdelitev najbolj subvencioniranih podjetij glede na njihove tržne deleže (merjene s prihodki iz poslovanja) v panožni skupini, v letih 2003 in 2005, v %

Delež podjetja v panožni skupini	Vse dejavnosti		Predelovalne dejavnosti	
	2003	2005	2003	2005
Lestvica tržnih deležev v %				
0-0,9	42,5	42,1	18,5	18,9
1-4,9	28,0	28,7	36,9	35,1
5-9,9	8,8	12,4	10,8	14,9
10-19,9	10,4	6,4	15,4	12,2
20-29,9	2,6	2,5	4,6	6,8
30-39,9	3,1	0,5	9,2	1,3
40 in več	4,7	7,4	4,6	10,8
Skupaj	193 podjetij = 100,0	202 podjetji = 100,0	65 podjetij = 100,0	74 podjetij = 100,0

Vir podatkov: AJ PES-Zaključni računi podjetij za leti 2003 in 2005.

Tabela 2: Porazdelitev najbolj subvencioniranih podjetij glede deležev prihodkov od izvoza v prihodkih iz poslovanja, v letih 2003 in 2005, v %

Delež prihodkov od izvoza v prihodkih od poslovanja	Vse dejavnosti		Predelovalne dejavnosti	
	2003	2005	2003	2005
Lestvica izvoznih deležev, v %				
0-9,9	51,3	51,0	24,6	24,3
10-19,9	7,3	10,4	9,2	8,1
20-29,9	8,3	5,4	16,9	6,8
30-39,9	4,1	7,4	4,6	16,2
40-49,9	4,7	4,0	7,7	4,1
50-59,9	2,6	2,0	4,6	4,1
60-69,9	4,7	4,0	9,2	9,5
70-79,9	2,0	3,5	3,1	6,8
80-89,9	5,2	4,5	9,2	8,1
90-100	9,8	7,9	10,8	12,2
Skupaj	193 podjetij = 100,0	202 podjetji = 100,0	65 podjetij = 100,0	74 podjetij = 100,0

Vir podatkov: AJ PES-Zaključni računi podjetij za leti 2003 in 2005.

večja kot pri vseh dejavnostih. V vseh dejavnostih izstopajo po visokih tržnih deležih predvsem podjetja, ki zagotavljajo tudi javne dobrine, kar 70,5 odstotka subvencioniranih podjetij pa ima v svoji skupini tržne deleže nižje od 5 odstotkov. Tako nizke tržne deleže v panožnih skupinah ima v predelovalnih dejavnostih le dobra polovica subvencioniranih podjetij (55,4 odstotka).

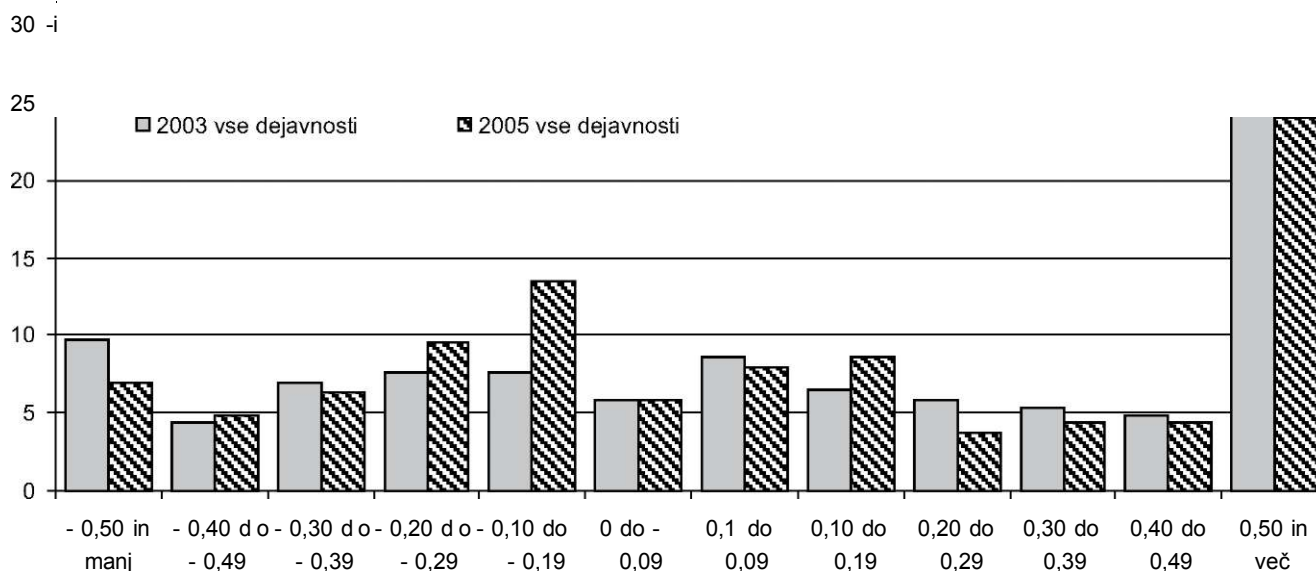
V letu 2005 se je koncentracija podjetij z visokimi tržnimi deleži povečala predvsem zaradi visokega povečanja tržnih deležev subvencioniranih podjetij iz predelovalnih dejavnosti. Podjetjem, ki so v letu 2003 presegla 40-odstotni prag tržnega deleža, so se (z izjemo panožnih skupin pridobivanje rude neželeznih kovin - SKD 13.2 in reciklaža nekovinskih odpadkov - SKD 37.2, ki praga ne dosegata

več) pridružila podjetja iz sedmih panožnih skupin.³ Ob upoštevanju metode CR-4 se naštetim pridružujeta še dve skupini,⁴ obe iz predelovalnih dejavnosti. V predelovalnih dejavnostih se je zmanjšal tudi delež podjetij z nizkimi tržnimi deleži (do 4,9 %) na 54 %, v vseh dejavnostih pa je delež takšnih podjetij celo nekoliko porasel.

³ Te panožne skupine (SKD) so: mešano kmetijstvo (1.3), priprava in predenje tekstilnih vlaken (17.1), jeklarstvo po standardih European Coal and Steel Community ECSC (27.1), proizvodnja radijskih in televizijskih oddajnikov, telefonskih in telegrafskih aparatov (32.2), proizvodnja motornih vozil (34.1), proizvodnja delov in dodatne opreme za motorna vozila in njihove motorje (34.3) in dejavnost javne uprave (75.1).

⁴ To sta proizvodnja in predelava mesa (15.1) ter proizvodnja elektromotorjev, generatorjev in transformatorjev (31.1).

Slika 2: Razporeditev najbolj subvencioniranih podjetij vseh dejavnosti po višini efektivne stopnje intervencije (ERA), v letih 2003 in 2005, v %



Vir podatkov: AJPES: Zaključni računi podjetij za leti 2003 in 2005.

Opombe: (1) Izloženi primeri predstavljajo 8 podjetij v letu 2003 in 9 podjetij v letu 2005, za katere ni možno izračunati ERE, ker v panožni skupini ni podjetja brez subvencije, ter 6 podjetij v letu 2005, ker ne izkazujejo zaposlenih ali je njihova dodana vrednost negativna. (3) Odstotki so računani le za podjetja, za katera smo ERO lahko izračunali.

Za majhno gospodarstvo, kot je slovensko, lahko subvencioniranje velikih podjetij (včasih tudi večjega števila razmeroma majhnih podjetij) neugodno vpliva na konkurenco in položaj podjetij v isti panožni skupini, ki subvencij ne prejemajo. V Sloveniji je trg zaradi subvencij potencialno prizadet v številnih panožnih skupinah predvsem na področju vsaj delnega zagotavljanja javnih dobrin in predelevalnih dejavnosti.

Učinkovitost subvencij z vidika mednarodne trgovine merimo z deležem prihodkov od izvoza v celotnih prihodkih iz poslovanja (tabela 2). Med analiziranimi podjetji v letu 2003 presegajo prihodki od izvoza 70-odstotni delež komaj pri 17 odstotkih podjetij, dobra polovica podjetij pa dosega le do 10-odstotnega. V letu 2005 se je struktura le malenkostno spremenila. Z nad 70-odstotnim deležem je 0,9 odstotka več podjetij kot leta 2003, število podjetij z nizkim izvoznim deležem pa je ostalo praktično nespremenjeno.

Pričakovano so deleži izvoza v prihodkih od poslovanja v predelevalnih dejavnostih nekoliko drugačni, saj je tu med prejemniki velikih subvencij večji delež podjetij z visokimi izvoznimi deleži. V letu 2003 je 23,1 odstotka subvencioniranih podjetij doseglo izvozne prihodke v višini 70 odstotkov in več, v letu 2005 pa je takih podjetij še nekoliko več 27,1 odstotka. Na drugi strani pa je subvencioniranih kar slaba tretjina podjetij, ki niso izvozniki oziroma dosega komaj do 20-odstotne deleže poslovnih prihodkov v izvozu (33,8 % v letu 2003 in 32,4 % v letu 2005).

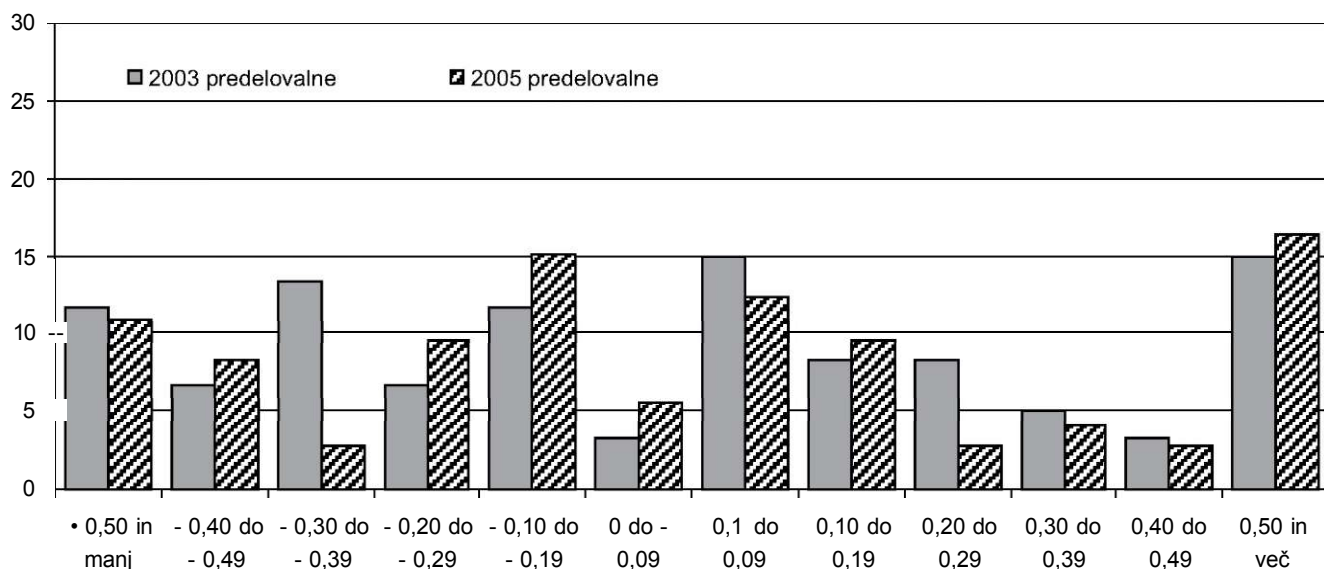
Podjetja, ki prejemajo visoke subvencije in dosega nad 70-odstotni delež prihodkov z izvozom, se uvrščajo v deve-

tindvajset panožnih skupin.⁵ Med podjetji z visokimi deleži prihodkov od izvoza imajo prejemniki subvencij tudi visoke tržne deleže v panožnih skupinah priprava in predenje tekstilnih vlaken (SKD 17.1) ter proizvodnja farmacevtskih surovin in preparatov (SKD 24.4) zato so učinki subvencij na trgovino z drugimi državami lahko nekoliko večji le v teh dveh panožnih skupinah. Zaradi razmeroma majhnega slovenskega gospodarstva so učinki subvencij na mednarodno trgovino zelo majhni, nekoliko večji so lahko le na obmejno trgovino.

Učinkovitost subvencij z vidika konkurenčnosti podjetij merimo z efektivno stopnjo intervencije - ERA (slika 2). Izračunane stopnje kažejo, da je v vseh dejavnostih v letu 2003 stopnja pozitivna pri 57,8 odstotka subvencioniranih podjetij, kar pomeni, da je dosežena dodana vrednost na zaposlenega pri podjetjih, ki so prejela subvencije v isti panožni skupini, višja kot pri podjetjih, ki jih niso. V letu

Te panožne skupine (SKD) so: kmetijstvo (1.1), proizvodnja tekstilij (17.1 in 17.2), proizvodnja oblačil (18.2), proizvodnja usnja in obutve (19.1), proizvodnja papirja (21.2), založništvo (22.1), proizvodnja kemičnih izdelkov (24.4), proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas (25.2), proizvodnja strojev (29.5), proizvodnja električnih strojev in aparatov (31.1, 31.2, 31.6), proizvodnja medicinskih, finomehaničnih in optičnih instrumentov (33.2), proizvodnja motornih vozil (34.1), proizvodnja pohišta (36.1), trgovina z motornimi vozili ter njihovo vzdrževanje in popravila (50.1, 50.2), posredništvo in trgovina na debelo (51.1, 51.4, 51.9), trgovina na drobno (52.1, 52.3, 52.4), drug kopenski promet (60.2), poslovanje z nepremičninami (70.1), raziskovanje in razvoj (73.1), druge poslovne dejavnosti (74.1) in dejavnosti združenj (91.1).

Slika 3: Razporeditev prejemnikov subvencij predelovalne dejavnosti po rezultatih izračunane efektivne stopnje intervencije (ERA), v letih 2003 in 2005, v %



Vir podatkov: AJ PES - Zaključni računi podjetij za leti 2003 in 2005.

Opomba: Odstotki so računani le za podjetja, za katera smo ERO lahko izračunali.

2005 se je delež podjetij s pozitivno stopnjo znižal na 52,9 odstotka. V predelovalnih dejavnostih (slika 3) so izračunane stopnje nižje. V letu 2003 je 54,9 odstotka podjetij izkazovalo pozitivno efektivno stopnjo intervencije, v letu 2005 pa manj kot polovica (47,8 odstotka).

Na izračun efektivne stopnje intervencije vplivajo na eni strani višina subvencij in dodana vrednost na zaposlenega v subvencioniranih podjetjih, na drugi strani pa dodana vrednost na zaposlenega v nesubvencioniranih podjetjih.

Prvič, prejeta višina subvencij je v vseh analiziranih podjetjih visoka, saj predstavlja pri polovici (47,6 odstotka v letu 2003 in 50,5 odstotka v letu 2005) najbolj subvencioniranih podjetij več kot 30 odstotkov dodane vrednosti, pri slabih četrtini pa več kot 100 odstotkov. Precej nižje subvencije v primerjavi z dodano vrednostjo so v predelovalnih dejavnostih, saj le dobra petina (21,5 odstotka v letu 2003 in 23,1 odstotka v letu 2005) najbolj subvencioniranih podjetij prejema subvencije, višje od 30 odstotkov dodane vrednosti. Več kot 100 odstotkov višje subvencije od dodane vrednosti pa v obeh primerjanih letih prejema le eno podjetje.

Drugič, če subvencioniranim podjetjem iz dodane vrednosti izločimo subvencije, ugotovimo, da bi petina podjetij poslovala z negativno dodano vrednostjo, bistveno slabša pa bi bila tudi razmerja med dodanimi vrednostmi na zaposlenega v subvencioniranih in nesubvencioniranih podjetjih. Z negativno dodano vrednostjo ne bi poslovala le podjetja, ki tudi s subvencijami izkazujejo negativne stopnje ERA, temveč skoraj polovica tistih podjetij, ki izkazujejo najvišje vrednosti ERA (+0,5 in več). To pomeni, da so njihove dodane vrednosti (s subvencijami) na zaposlenega krepko nad povprečjem panožnih skupin samo zaradi

izjemno visokih subvencij. Še za dobro petino podjetij pa bi izračunana stopnja ERA padla pod 0. Kar dobre tri četrtine subvencioniranih podjetij torej posluje brez subvencij slabše kot nesubvencionirana podjetja v isti panožni skupini. Subvencioniranje predelovalnih dejavnosti je manj intenzivno. Brez subvencije bi le eno podjetje poslovalo z negativno dodano vrednostjo, kar 32,8 odstotka podjetij pa bi tudi brez subvencij doseglo višje stopnje dodane vrednosti na zaposlenega kot nesubvencionirana podjetja v isti panožni skupini.

Tretjič, na izračun stopnje ERA vpliva tudi višina dosežene dodane vrednosti podjetij, ki ne prejema subvencij. Med podjetji, neprejemniki subvencij, so upoštevana samo podjetja, ki ne prejema nobenih subvencij, torej tudi tistih ne, ki s poslovanjem niso povezane. Zaradi majhnega gospodarstva in velikega števila prejemnikov subvencij (i) v nekaterih panožnih skupinah ni podjetja, ki ne bi bilo vsaj simbolično subvencionirano, in (ii) v nekaterih drugih skupinah so neprejemniki subvencij po doseženi dodani vrednosti tako zelo majhni, vendar večinoma dosegajo višje dodane vrednosti na zaposlenega kot prejemniki subvencij. Primerjav ni ali pa so pomanjkljive predvsem v panožnih skupinah, kjer podjetja zagotavljajo tudi javne dobrine,⁶ in v nekaterih predelovalnih dejavnostih.⁷ Vsaj za večino panožnih skupin, ki so jih

⁶ Te panožne skupine (SKD) so: premogovništvo (zlasti 10.2), pridobivanje nafte (11.1), pridobivanje uranovih rud (12.0), pridobivanje soli (14.4), oskrba s paro in toplo vodo (40.3), železniški promet (60.1), pomožne prometne dejavnosti (63.2), raziskovanje in razvoj (73.1), javna uprava (75.1), socialno varstvo (85.3), storitve javne higiene (90.0) in dejavnost združenj (91.1).

⁷ Te panožne skupine (SKD) so: (15.1, 15.5, 17.1, 17.7, 18.2, 20.3, 24.4, 26.5, 27.1, 31.1, 32.2, 34,1 in 34.2).

našteli, bi bilo smiselno upoštevati med nesubvencioniranimi podjetji tudi tista, ki prejema zanemarljivo majhne subvencije, za skupine, kjer ni neprejemnikov subvencij, pa bi bile smiselne tudi mednarodne primerjave učinkovitosti.

Čeprav je zaradi omenjenih omejitev težko dajati verodostojne zaključke, lahko rečemo, da so učinki subvencij na konkurenčnost predvsem v nekaterih panožnih skupinah nejasni. Razjasnili bi jih lahko, če bi razpolagali tudi s podatki, za kakšne namene so podjetja subvencije sploh dobila. Da bi usmerjenost subvencij najbolj subvencioniranih podjetij lahko ugotovili, je treba analitično delo nadaljevati z analizo državnih pomoči, ki sicer nepopolnimi podatki takšno analizo tudi omogoča.

4 SKLEP

Učinkovitost subvencij v Sloveniji z vidika konkurence, mednarodne trgovine in konkurenčnosti smo ugotavljali na podlagi podatkov zaključnih računov za 10 odstotkov podjetij, ki so v letih 2003 in 2005 prejela največje zneske subvencij iz poslovanja. Z analizo smo ugotovili:

- V Sloveniji je trg zaradi subvencij potencialno prizadet v številnih panožnih skupinah predvsem na področju dejavnosti, ki zagotavljajo tudi javne dobrine, in predelovalnih dejavnosti.
- Zaradi majhnega slovenskega gospodarstva so učinki subvencij na mednarodno trgovino zelo majhni, večji so lahko le na obmejno trgovino. Subvencioniranje podjetij ni niti v predelovalnih dejavnostih usmerjeno v pospeševanje izvoza, subvencije v večini prejema podjetja, ki pretežno trgujejo na domačem trgu.
- Rezultati učinkovite stopnje intervencije napeljujejo na ugotovitev, da so subvencije z vidika konkurenčnosti v Sloveniji relativno zadovoljivo učinkovite, vendar podrobnejša analiza kaže, da temu ni tako. Prvi razlog izhaja iz zelo visokih deležev subvencij v dodani vrednosti podjetij, prejemnikov največjih zneskov subvencij, ki pomembno dvigujejo dodano vrednost na zaposlenega. Drugi razlog pa izhaja iz velikega števila subvencioniranih podjetij, ki prejema le simbolične zneske subvencij. Predvsem zaradi drugega razloga je v nekaterih panožnih skupinah povsem nesubvencioniranih podjetij malo.
- Izdatkov države za subvencije nismo ocenjevali. Relativno visok obseg subvencij in velik delež subvencioniranih podjetij (okoli desetina vseh podjetij vsako leto) pa nakazuje, da so stroški zanje (stroški obdavčitev in stroški administriranja ter lobiranja) zelo visoki.

Prispevek predstavlja le enega od začetnih in elementarnih poskusov ocenjevanja učinkovitosti subvencij v Sloveniji. Temeljitejšje analize zahtevajo načrten pristop z ekonometričnimi modeli. Takšen pristop se je v nekaterih razvitih državah že uveljavil, čeprav tudi tu prihaja do

odstopanj med strokovnimi argumenti in politiko. Subvencije so namreč tudi eden izmed mehanizmov vladanja vodilne politične elite.

Literatura in viri

1. Bishop, S., Walker, M. (1999). *Economics of E.C. Competition Law: Concepts, Application and Measurement*. London: Sweet & Maxwell.
2. Clements B., Rodrigues H., Schwartz G. (1998). *Economic Determinants of Government Subsidies*. Working Paper. Washington D.C.: International Monetary Fund.
3. Fingleton, J., Ruane, F., Ryan, V. (1998). *A Study of Market Definition in State Aid Cases in EU*. Dublin: Trinity College, Department of Economics.
4. Friederiszick, H. W., Roller, L. H., Verouden, V. (2005). *European State Aid Control: An economic framework*. Brussels: European Commission.
5. Meiklejohn, R. (1999). *The Economics of State aid. European Economy: State Aid and the Single Market*. Brussels: European Commission.
6. Messerlin, P. A. (1999). *External Aspects of State Aids. European Economy: State Aid and the Single Market*. Brussels: European Commission.
7. Murn, A. (2007). *Obseg in učinkovitost slovenske politike subvencioniranja gospodarskih družb*. Delovni zvezek. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, XLI(9). Dosegljivo <http://www.gov.si/umar/public/dz.php>.
8. Murn, A. (2006). Ugotavljanje učinkovitosti državnih pomoči. *IB revija*. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, XL(4): 44-55.
9. Nitsche, R., Heidhues, P. (2006). *Study on Methods to Analyse the Impact of State Aid on Competition*. Brussels: European Community, DG Economic and Financial Affairs.
10. Turk, I. (2000). *Pojmovnik računovodstva, financ in revizije*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
11. *Various methods for measuring and analysing economic assistance*. Paris: OECD. Dosegljivo <http://www.oecd.org/dataoecd/37/61/2349013.pdf>.
12. *Viri in metode ocenjevanja bruto nacionalnega dohodka* (2006). Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
13. *Zaključni računi podjetij* (2003, 2005). Ljubljana: AJPES.
14. Zalokar, N. (2005). Subvencije in DDV. *IKS, Revija za računovodstvo in finance*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, XXXII(1-2): 201-205.

Petra Grah, univ.dipl.ekon.
dr. Vito Bobek, izr. prof.
 Univerza v Mariboru
 Ekonomsko-poslovna fakulteta

STRATESKO NAČRTOVANJE GOSPODARSKEGA RAZVOJA MEST IN REGIJ

Strategie Planning of City and Regional Economic Development

1. Uvod

Mesta kakor tudi regije so se v zadnjih dvajsetih letih soočila s štirimi svetovnimi trendi, in sicer globalizacijo, urbanizacijo, decentralizacijo in spremembami oblasti (WB 2000, 32), z izzivi, kot so visoka brezposelnost, prestrukturiranje, povečanje konkurence med mesti in regijami, ter z nizko kakovostjo življenja. Nekatera mesta na Zahodu so se spremembam prilagodila in zanje velja visoka produktivnost, inovativnost, izobražena delovna sila, visoka gospodarska rast, dodana vrednost na zaposlenega ter s tem tudi dvig kakovosti življenja. Slovenija za tem trendom zaostaja in vedno bolj se kaže potreba po prestrukturiranju mest iz »mest preteklosti« v »mesta prihodnosti«, saj bodo le tako mesta in s tem tudi regije ostala konkurenčna ter bodo pritegnila visoko izobražene kadre, kapital in projekte. Še vedno obstajajo razlike v razvitosti posameznih regij in mest, ki so posledica razlik med ključnimi dejavniki, kot so prisotnost in kakovost delovne sile, raziskav in komuniciranja, razvitosti infrastrukture, kakovosti poslovnega okolja, učinkovitega vodstva ter finančne zmožnosti.

Namen prispevka je prikazati, kako je za hitrejšo rast mesta treba izvesti pet korakov preporoda, in sicer oblikovanje vizije in strategije mesta, izgrajevanje zaupanja v mesto, vzpostavitev partnerstev v različnih smereh in ravneh, pritegovanje ključnih dejavnikov pomembnih za razvoj ter izvedba projektov, ki podpirajo cilje mesta. Pri tem mora biti na prvem mestu vizija in strategija mesta, saj je le-ta ključnega pomena za razvoj. Izvedba projektov je šele zadnji izvedbeni korak, saj strategija umešča konkretne projekte v ciljno usmerjeno celoto. V praksi se v večini primerov dogaja ravno obratno in je izvedba projektov na prvem mestu, kar zmanjšuje verjetnost uspešnosti projektov in možnosti za razvoj mesta.

S pomočjo strategije dobi mesto odgovore na vprašanja: (i) kdo so pomembni subjekti za razvoj; (ii) kakšno je stanje na posameznih področjih; (iii) katere so razvojne priložnosti in kakšni so razvojni primanjkljaji; (iv) kakšni so cilji in naloge razvoja občine; (v) s kakšnimi ukrepi se lahko dosežejo cilji ter (vi) kateri projekti vodijo do zastavljenih ciljev. Na koncu je potrebno še merjenje napredka mesta, v okviru katerega z izbranimi indikatorji sproti merimo uresničevanje razvojne strategije.

2. Analiza stanja mest in regij

Pri prestrukturiranju mest in regij se morajo le-ta najprej zavedati svoje začetne pozicije, vedeti morajo torej, kje se trenutno nahajajo, zato pa je potrebna analiza stanja. Odgovoriti morajo na pomembna strateška vprašanja, opredeliti svoje prednosti ter si prizadevati za odpravo pomanjkljivosti. Proučiti morajo konkurenčnost mesta in njegov razpoložljiv kapital, privlačnost lokacije ter pomembnost gospodarskega in družbenopolitičnega okolja. Begg, Moore in Altunbas (2002, 102) definirajo uspešno mesto kot mesto, ki je učinkovito in uspešno tekmuje z drugimi mesti za vire iz privatnega in javnega sektorja, neuspešno mesto pa opre-

Izvilleček

UDK: 332.12:711.4

Mesta in regije se soočajo s številnimi gospodarskimi in razvojnimi težavami, zato morajo izkoristiti svoj razpoložljiv kapital, saj si bodo le tako zagotovila konkurenčnost in prepoznavnost. Za razvoj mest in regij je pomembno analizirati stanje, oblikovati vizijo s strateškimi cilji, proučiti njihov trenutni položaj ter izbrati pravi pristop, s katerim bodo vizijo v prihodnosti uresničili. Pri procesu preporoda pa se morajo osredotočiti tudi na nekaj ključnih razvojnih projektov, ki podpirajo strateške razvojne cilje in s tem izboljšujejo kakovost življenja tako v mestih kakor tudi v regijah.

Ključne besede: analiza mesta, vizija mesta, razvojna strategija, razvoj mesta, konkurenčnost

Abstract

UDC: 332.12:711.4

Cities and regions are dealing with numerous economic and development problems; therefore, they must use the existent capital of the cities to ensure their competitiveness and recognition. For the development of cities, it is essential that they analyse their current condition, design a vision with strategic objectives, research their present position, and choose the right approach with which they are going to realise the vision of the future. However, in the process of "revival," they must also focus on some key development projects which support strategic development objectives and thus improve the quality of life in the cities, as well as in the regions.

Key words: City analysis, city vision, development strategy, city development, competitiveness

JEL: R11

deljujejo padec populacije in zaposlenosti oz. nesposobnost odpraviti socialne in ekonomske probleme.

Cilj večje konkurenčnosti mest pa ni samo boljša mednarodna in regionalna pozicija, temveč tudi povečanje specifičnih lokalnih dejavnikov, ki nadalje izboljšujejo ekonomsko konkurenčnost, omogočajo ustrezno kakovost življenja posameznikov in socialnih skupin, povečujejo ekonomsko in socialno kohezijo ter zagotavljajo integracijo mesta v urbane in regionalne mreže, institucije ter združenja (Pichler-Milano 2005, 20).

Krugman (1994, 28-44) dokazuje, da je konkurenčnost produktivnost, saj je cilj konkurenčnosti dvig življenjskega standarda. Ta trditev drži, vendar je treba poudariti, da je produktivnost samo del urbane konkurenčnosti. O konkurenčnosti mest govorimo, kadar le-ta na prilagodljiv in učinkovit način odpravljajo negativne posledice ekonomske rasti, ki se navzven kažejo kot rast cen zemljišč in poslovnih prostorov, večji onesnaženosti mestnega središča, povečanju prometa in socialnih razlik ter večji brezposelnosti (Kovačič 2006, 74). Tako se urbana konkurenčnost nanaša na stopnjo, s katero mesta ali regije, v primerjavi z drugimi mesti, dvigajo privlačnost za prebivalce na področju delovnih mest, dohodka, kulturne in rekreacijske privlačnosti, socialne kohezije, učinkovitega vodstva in okolja (Kresl 2007, 17-18).

Takoj ko ljudje izvedejo analizo stanja v mestu in ugotovijo, kje se trenutno nahajajo, se morajo odločiti, kje bi se radi videli v prihodnosti. Pri tem morajo poznati in razumeti trende, ki bodo vplivali na smer gibanja v prihodnosti. Tako bodo lahko izvedli vseh pet korakov preporoda. Glede na trenutno stanje bodo razvili ustrezno vizijo in strategijo mesta ter se posledično osredotočili na ključne razvojne projekte, ki podpirajo strateške razvojne cilje mesta.

Pomanjkljivosti, s katerimi se srečujejo slovenska mesta in regije, se nanašajo predvsem na slabo izkoriščanje razpoložljivega kapitala, njegovo ohranjanje ter pritegnitev iz drugih mest in regij. V 21. stoletju potrebujejo mesta izobraženo delovno silo in ne nizko plačanih delavcev, ki jih lahko najdemo povsod. Zato je treba dati večji poudarek znanju in izobraženosti oz. človeškemu kapitalu (Turok 2004, 1071), pritegniti je treba talentirane ljudi, razviti tehnologijo, potrebno za izvoz na znanju temelječih proizvodov (Scott 2001, 4) ter poudariti pomembnost tolerance oz. strpnosti krajev (Florida 2004, 17). To privede do preoblikovanja mest v mesta znanja oziroma kreativna mesta. Tako kapital mesta kakor tudi na znanju temelječe gospodarstvo je pomembno za konkurenčnost mesta in uresničitev njegove vizije in strategije.

3. Oblikovanje vizije in strategije mesta

Mesta in regije morajo poznati svoje prednosti ter si prizadevati za odpravo pomanjkljivosti. Tako se bodo oblikovale vizije, ideje in strategije ter posledično prihodnost mesta. Upoštevati morajo kazalnike, ki ponazarjajo uspešnost in prednosti mesta. Glede na dobljene rezultate kazalnikov

uspešnosti lahko mesta določijo vizijo in strategijo, ki jim bo v prihodnosti pomagala do izboljšanja položaja in prepoznavnosti.

Konkurenčnost mesta merimo s pomočjo različnih kategorij, pri čemer bo vizija osredotočena na razvoj produktivnosti, kakovost življenja ter zaposlenost oz. brezposelnost. Vse troje omogoča trajnostni razvoj in socialni napredek, uporabo inovacij, znanja in ustvarjalnosti, kar bo omogočilo konkurenčnost mesta ter razvito infrastrukturo za učinkovito upravljanje mesta ter ohranjanje okolja. Aktivnosti bodo potekale v treh smereh: na razvoju ekonomske strukture na trajnostnih načelih in zaposlenosti, človeških virih z družbeno povezanostjo in sodelovanjem ter teritorialnem modelu. Institucionalno okolje je ena izmed kategorij, ki vključuje socialni kapital, le-ta pa je težko merljiv, zato ga ne bomo posebej obravnavali.

Ko mesta proučijo in opredelijo posamezne kazalnike, se na podlagi njihovih rezultatov odločijo za cilje, ki jih želijo doseči. Posamezni cilji se med seboj prepletajo in delujejo vzajemno. Prvi cilj je osredotočen na razvoj ekonomske strukture in zajema področje prebivalcev mest oz. regij. Najprej se mora na podlagi zaposlenosti oz. brezposelnosti s pomočjo kazalnikov določiti delovno aktivno prebivalstvo, stopnje registrirane brezposelnosti in brezposelnih s postsekundarno izobrazbo, zaposlenih v dejavnostih temelječih na znanju ter zaposlenih v raziskavah in razvoju, preveriti in analizirati, kakšne so trenutne zaposlitvene priložnosti v mestu in kakšna je migracija iz mesta. Cilj, ki izhaja iz teh kazalnikov, se nanaša na pritegnitev ljudi v mesto in njihov obstanek v njem. To lahko dosežejo s promocijo mestnih četrti, podpiranjem razvoja »brownfield« investicijskih priložnosti, nižjimi stroški nakupa in najema nepremičnin.

Nadalje je pomembno doseganje regionalne blaginje za prebivalce, ki jo lahko merimo s pomočjo kazalnikov BDP na prebivalca, deleža povprečne mesečne plače ter pričakovane starosti. Mesta bodo s povečanjem teh kazalnikov omogočila lažje in boljše življenje za svoje prebivalce.

Zaposlitev v mestu je rezultat številnih virov, kot so industrija, izobrazba, zdravstvene storitve in kulturne dejavnosti, kar uvrščamo med kazalnike človeških virov. Na tem področju je treba analizirati dvoje. Najprej moramo nameniti pozornost populacijskim trendom, med katerimi so kazalniki naravnega prirasta, deleža selitvenega prirasta, rasti prebivalstva, nato kazalnikom kakovosti delovne sile (delež oseb s sekundarno in terciarno izobrazbo) ter na koncu inovativnosti s kazalnikom števila patentov. Cilj na tem področju se nanaša na povečanje inovacij, število izobraženih oseb v mestu ter povečanjem prebivalstva. Mesta se morajo osredotočiti na zagotovitev ustreznih izobraževalnih institucij, izboljšati kakovost poslovnega okolja, izgradnjo poslovno-finančnih četrti v središču mesta ter pritegniti domače in tuje investicije.

Nazadnje se bomo osredotočili na teritorialni model. S pomočjo kazalnikov mednarodnih povezav letališč, dostopom do avtocest in glavnih centrov, železniških

Tabela 1: Izbrani kazalniki po posameznih področjih

PODROČJE	MERILO	OPIS KAZALNIKA	DOSTOPNOST PODATKOV PO OBČINAH OZ. REGIJAH V SLOVENIJI ALI ZA SLOVENIJO
Zaposlenost oz. brezposelnost	Delež delovno aktivnega prebivalstva	Delež oseb, starih najmanj 15 let, v delovnem razmerju v celotnem prebivalstvu	Po občinah: 1999-2007
	Stopnja registrirane brezposelnosti	Registrirane brezposelne osebe / delovno aktivno preb.* 100	Po občinah: 2000-2007
	Delež registriranih brezposelnih s postsekundarno izobrazbo	Registrirane brezposelne osebe s postsek. izob. / registrirane brezpos. os. *100	Po regijah: 2004-2005
	Delež zaposlenih v dejavnostih temelječih na znanju	Zaposleni v dejavnostih temelječih na znanju / delovno aktivno preb.*100	Po občinah
	Delež zaposlenih v R&R	Zaposleni v R&R / delovno aktivno preb. *100	Po regijah: 2001-2002
Blaginja prebivalcev	Produktivnost	BDP na prebivalca v EUR	Po regijah: 1995-2004
	Delež povprečne mesečne plače	Povprečna mesečna plača v mestu / povprečna mesečna plača v državi *100	Po občinah: 2004-2007
	Pričakovana starost	Pričakovano trajanje življenja ob rojstvu	Po regijah: 1999-2003
Populacijski trendi	Naravni prirast	Št. živorojenih otrok - število umrlih na določenem območju	Po občinah: 1995-2005
	Selitveni prirast	Št. priseljenih preb. - št. odseljenih preb.	Po občinah: 1995-2005
	Rast prebivalstva	Primerjava rasti preb. v občini z rastjo v državi	Po občinah: 1999-2006
Kakovost delovne sile	Delež diplomantov terciarnega izobraževanja	Št.diplomantov ter izob. / št. preb.*100	Po občinah: 2004-2006
	Delež oseb s srednjo izobrazbo	Št. oseb s srednjo izobrazbo / št. preb. * 100	Po regijah: 2002-2005; po občinah 2002
Inovativnost	Število registriranih patentov	Registrirani patenti na 1000 prebivalcev	Za Slovenijo 1987-2003
Infrastruktura	Mednarodna povezava letališč	Št. rednih linij na teden	Podatki po posameznih letališčih
	Dostop do avtocest	Iz koliko smeri je možen dostop	Po občinah
	Dostop do glavnih centrov preko AC	Dostop do drugih večjih mest v urah	Po občinah
	Železniške proge	Mednarodne direktne povezave	Po občinah
	Dostop do drugih glavnih centrov z železniškim transportom	Dostop do drugih večjih mest v urah	Po občinah
	IKT	Dostop do interneta na preb.	Po občinah
Ekologija	Zelena površina na prebivalca	Št.preb. na km2 zelene površine	Ni podatkov
	Kolesarske poti in sprehajalne steze	Dolžina kolesarskih poti in sprehajalnih stez	Po občinah
	Stopnja hrupa	Stopnja izpostavljenosti hrupu	Po občinah
	Kakovost zraka	Skupni izpusti toplogrednih plinov (CO2 ekvivalent Gg)	Za Slovenijo: 1986-2004
	Potrošnja energije	Potrošnja energije na zaposlenega v gospodarstvu na mesec	Po občinah
	Potrošnja energije na enoto BDP	Poraba električne energije / BDP (MWh/mio EUR2000)	Za Slovenijo: 2000-2005
	Potrošnja vode	Potrošnja vode na zaposlenega na mesec	Po občinah

Vir: Lastni model, SURS, Eurostat, Državni portal RS.

prog in dostopom do centrov z železniškim transportom ter IKT mesta ugotovijo, katere so potrebne izboljšave na področju transportne in komunikacijske infrastrukture, saj bodo tako pritegnili več ljudi v mesto. Pozornost morajo nameniti prenovi in izgradnji nove infrastrukture, izboljšanju javnega transporta, sprehajalnih in kolesarskih stez ter lažjemu dostopu do interneta.

Kazalniki s področja ekologije se nanašajo na zaščito zelenih površin in njihovo povečanje (zelena površina na prebivalca), izboljšanje mobilnosti (kolesarske poti in sprehajalne steze), ohranjanje optimalne ravni kakovosti okolja (stopnja hrupa, kakovost zraka), ohranjanje naravnih virov (potrošnja vode in energije na prebivalca) ter povečanje socialne kohezije, uveljavljanje mehanizmov enakosti in sodelovanja.

Pri oblikovanju vizije je pomembno, kako dojemamo trenutni položaj mesta oziroma regije in kakšen pristop bomo izbrali za uresničitev vizije v prihodnosti. Na razpolago so štiri različni pristopi, in sicer neaktiven, reaktiven, proaktiven ter interaktiven pristop (PcW 2005).

Za povečanje prepoznavnosti in uspešnosti mesta in regije na globalni ravni imajo pomembno vlogo »blagovne znamke« mest in regij, ki so edinstvene in vključujejo specifične znamenitosti. Pri oblikovanju blagovne znamke se morajo mesta osredotočiti na tiste značilnosti, ki bodo pritegnile pozornost drugih ter jo na dolgi rok tudi ohranile.

Mesta potrebujejo močno in zanimivo vizijo ter sanje za prihodnost. Realizacija dobrih idej in močnih vizij zahteva veliko truda, zaradi česar so potrebni voditelji mest. Voditelji morajo spremeniti vizijo v realnost, pri čemer je bistvenega pomena praktična izvedba vizij, saj je vizija brez izvedbe projekta brezpredmetna. Prav tako je potrebno sodelovanje, zaupanje ter komuniciranje med voditelji in prebivalci mesta ter ključnimi akterji, kot so mestna uprava, gospodarski subjekti, univerza, razni inštituti, izobraževalne in kulturne institucije ter lokalne skupnosti. Najprej je potrebna pritegnitev omenjenih akterjev, saj so le-ti pomembni za razvoj mesta, nato pa je potrebno še njihovo sodelovanje. Začetno medsebojno sodelovanje je potrebno že v fazi priprave, kasneje pa tudi pri izvedbi strategije, ko se skozi ukrepe izgradi trajno sodelovanje. V mestu je treba opredeliti in povezati »otoke znanja«, s čimer se z njihovim sodelovanjem doseže sinergija. Pri vsakem posameznem projektu mesta je treba opredeliti in presoditi, koliko otkov znanja je vključenih v posamezni projekt ter v kakšni meri in koliko se skozi projekt povezujejo.

Mesto, ki želi zgraditi zaupanje, se mora osredotočiti na ozaveščenost javnosti o razvoju mesta, načrtih in dosežkih. To doseže preko spletnih strani, biltenov ter organiziranja srečanj (angl. *meeting places*). K ustvarjanju vizij in strategij je treba pozvati meščane, izvesti je treba čim več odmevnih dogodkov na področju športa, kulture, gospodarstva ter zabave. Vse navedeno povečuje prepoznavnost mesta in hkrati tudi dviguje raven zaupanja.

4. Metode za oceno konkurenčnosti

Poznamo tri načine oz. metode za ocenitev konkurenčnosti (Webster in Muller 2000), in sicer regionalno ekonomijo, primerjalno analizo (angl. *benchmarking*) ter analizo SWOT. Vsaka ima tako prednosti kakor tudi pomanjkljivosti:

- Regionalna ekonomija se osredotoča na kvantitativno analizo mestne ekonomije. Spremenljivke se nanašajo na ekonomsko strukturo in proizvodne stroške, s poudarkom na transportu in stroških delovne sile. Prednost te metode je, da učinkovito ocenjuje tradicionalne industrije, delovno intenzivne industrije, identificira komparativne prednosti ter stroške dejavnikov, vendar pa ne daje poudarka pomembnim dejavnikom,

kot je politična stabilnost, ter prispevkom neformalnega sektorja.

- S pomočjo primerjalne analize mesta oblikujejo cilje, vizije in smernice. Glede na primerjalno izbrano mesto (mentor) opazujejo spremembe mentorja ter tako predvidijo svojo prihodnost. Pri tem je najprej treba: (i) identificirati in razumeti potek; (ii) vedeti, kaj primerjati; (iii) zbrati podatke; (iv) analizirati podatke; (v) načrtovati in predvideti izboljšave ter (vi) narediti povzetek (Cook 1995, 39 in Dey 2002, 334-336). Pomanjkljivost te metode je, da opredeljuje odnose med politikami, obnašanjem ter rezultati z mentorjem, vendar ne opredeli postopkov, ki vodijo do ugodnih zaključkov.
- Prednost analize SWOT je ta, da ne vključuje stalnih ciljev ter uporablja številne informacije, vendar se takšna analiza spreminja glede na posameznike, ki jo izvajajo.

Pri oceni konkurenčnosti se srečamo z odločanjem po več kriterijih hkrati, pri čemer je ena izmed možnih metod obravnavanja metoda AHP (analitični hierarhični proces), ki jo je razvil Saaty, uporabljamo pa jo lahko za kvantitativna in kvalitativna merila.

5. Opredelitev kazalnikov glede na kapital mesta oz. regije

Ko mesto določi cilje mora opredeliti kvantitativna in kvalitativna merila, s pomočjo katerih bo presodilo, v kolikšni meri bo posamezni projekt vodil k določenim ciljem. Med kvalitativna merila lahko uvrstimo demokratični kapital, ki vključuje dialog in kooperacijo med meščani, zaposlenimi in voditelji mesta, ter kulturni kapital, ki ga tvorijo vrednote, vedenja in javno izražanje ter se nanaša na oblikovanje blagovne znamke in identitete mesta. Kvantitativno pa lahko merimo intelektualni, okoljski, finančni ter tehnični kapital.

Intelektualni kapital predstavlja veščine, znanje in sposobnosti meščanov ter ga merimo s pomočjo kazalnikov populacijskih trendov, inovativnosti, produktivnosti, zaposlenosti oz. brezposelnosti, kakovosti delovne sile ter tudi blaginjo prebivalcev, saj le-ta vpliva na raven izobrazbe. Okoljski kapital se nanaša na zeleno, varno in privlačno okolje ter ga merimo z ekološkimi kazalniki, tehnični kapital pa vključuje fizično in komunikacijsko infrastrukturo in ga merimo s kazalniki infrastrukture. Finančni kapital je težje merljiv, saj vključuje podjetniški pristop k financiranju in zagotavljanju javnih storitev. Merimo ga lahko s pomočjo oblik financiranja, ki jih mesto uporablja, kot so lising, javno-zasebno partnerstvo in podobno.

Sklep

Regije in mesta v razvitem svetu se srečujejo s poceni delovno silo, številnimi inovacijami in selitvijo človeške

Tabela 2: Izbrani kazalniki glede na posamezni kapital mesta oz. regije

KAPITAL	MERILO	OPIS KAZALNIKOV	DOSTOPNOST PODATKOV PO OBČINAH
Demokracijski kapital	Kvalitativno merilo	Kateri ključni akterji sodelujejo pri pripravi/izvedbi projekta in v kakšni meri Kakšen je dialog in sodelovanje z meščani	Subjektivna opredelitev
Kulturni kapital	Kvalitativno merilo	Kako se oblikuje blagovna znamka mesta Kako projekt odraža vrednote mesta Kako vpliva na kakovost preživljanja prostega časa	Subjektivna opredelitev
Intelektualni kapital	Populacijski trendi, inovativnost, produktivnost, zaposlenost oz. brezposelnost, kakovost delovne sile, blaginja prebivalcev.	V kakšni meri projekt povečuje privlačnost mesta za izobražene in podjetne ljudi (veščine, znanje, sposobnosti, izobrazba, inoviranje)	Delni podatki
Okoljski kapital	Ekologija	Privlačno okolje Ali projekt vpliva na: širjenje peš con v mestnih središčih, uvajanje in širitev kolesarskih poti, čistejši javni transport, programe ravnanja z odpadnimi vodami, varčevanje z energijo.	Delni podatki
Tehnični kapital	Infrastruktura	Fizična in komunikacijska infrastruktura	Delni podatki
Finančni kapital	Oblike financiranja	Leasing, javno-zasebno partnerstvo, vključenost evropskih sredstev	Delni podatki

Vir: Lastni model.

ga kapitala, s čimer se zmanjšuje njihova konkurenčnost. Nekatera so težave uspela premagati in tako postala »mesta prihodnosti«, druga pa se z izzivi niso znala soočiti in so postala »mesta preteklosti«. Slovenija na tem področju ni izjema, zato bodo morala mesta in regije za doseg konkurenčnosti še veliko narediti na izvedbi vseh petih korakov preporoda, pri čemer je najbolj pomembno, da namenijo pozornost prav viziji in strategiji. Več pozornosti bo treba posvetiti tudi razpoložljivemu kapitalu ter izbrani blagovni znamki, s čimer se bo zagotovila prepoznavnost v evropskem in slovenskem prostoru. Vzpostaviti je treba komuniciranje med prebivalci in ključnimi akterji, ugotoviti, kaj le-ti želijo in kakšne so njihove preference v hitro razvijajočem se okolju. Z njimi morajo sodelovati in vzpostaviti zaupanje, da bodo s skupnimi močmi oblikovali vizije in strategije.

Tako je najprej treba analizirati stanje, v katerem se mesto oz. regija trenutno nahaja, opredeliti prednosti oz. razpoložljiv kapital, si prizadevati za odpravo pomanjklivosti. Nato je treba opraviti nabor kazalnikov za merjenje konkurenčnosti ter uporabiti ustrezno metodo za oceno konkurenčnosti, pri čemer se lahko uporabi metoda AHP,

ki podpira odločanje po več kriterijih hkrati. Glede na opredeljene kvalitativne in kvantitativne kazalnike je treba določiti cilje in preveriti, v kolikšni meri posamezni projekt vodi k cilju oz. od njega odstopa. Na koncu je treba glede na dobljene rezultate uvesti spremembe na posameznih področjih ter si tako zagotoviti trajno konkurenčno prednost pred drugimi mesti in regijami.

Literatura

1. Begg, Ian, Barry Moore in Yener Altunbas (2002). Long-run trends in the competitiveness of British cities. V: *Urban competitiveness*, I. Begg. Bristol: The Policy Press.
2. Cook, Sarah (1995). *Practical benchmarking*. London: Kogan Page.
3. Dey, K. Prasanta (2002). Benchmarking project management practices of Caribbean organizations using analytic hierarchy process. *Benchmarking, An International Journal* 9 (4), 326-356.

4. Državni portal republike Slovenije (2007). *Gospodarski podatki*. Dosegljivo na: <http://e-uprava.gov.si/ispo/> .
5. EUROSTAT (2007). *General and regional statistics*. Dosegljivo na: http://epp.eurostat.ec.eu.int/portal/page?_pageid=0,1136162,0_45572076&_dad=portal&_schema=PORTAL .
6. Florida, L. Richard (2004). *Vzpon ustvarjalnega razreda: in kako ta spreminja delo, prosti čas, skupnost in vsakodnevno življenje*. New York: Basic Books.
7. Kovačič, Art (2006). Konkurenčnost na regionalni ravni. *Naše gospodarstvo* 5-6, 73-82.
8. Kresl, K. Peter (2007). *Planning Cities for the Future*. Cheltenham: Edward Elgar.
9. Krugman, Paul (1994). Competitiveness: a Dangerous Obsession. *Foreign Affairs* 73 (2), 28-44.
10. PwC-Pricewaterhouse Coopers (2005). *Cities of the Future. Global competition, local leadership*. Dosegljivo na: [http://www.pwcglobal.com/extweb/pwcpublishations.nsf/docid/940ABE55AB5865A6852570F400722582/\\$FILE/cities-final.pdf](http://www.pwcglobal.com/extweb/pwcpublishations.nsf/docid/940ABE55AB5865A6852570F400722582/$FILE/cities-final.pdf) .
11. Pichler-Milanovic, Nataša (2005). How can Central European Cities in the Alps-Adriatic region improve their competitiveness through active cooperation and institutionalisation of the »EU regions?«. V: *Competition between Cities in Central Europe: Opportunities and Risks of Cooperation*, R. Giffinger. Bratislava: ROAD.
12. Scott, J. Allan (2001). *Global City Regions: Trends, Theory, Policy*. Oxford: Oxford University Press.
13. SURS-Statistični urad republike Slovenije (2007). *Državna statistika*. Dosegljivo na: http://www.stat.si/drz_stat.asp .
14. Turok, Ivan (2004). Cities, Regions and competitiveness. *Regional Studies* 38 (9), 1069-1083.
15. Webster, Douglas in Larissa Muller (2000). *Urban competitiveness assesment in developing country urban regions: the road forward*. Dosegljivo na: <http://info.worldbank.org/etools/docs/library/166856/UCMP/UCMP/Documents/competitiveness.pdf> .
16. WB-The World Bank (2000). *Cities in transition: World Bank urban and local government strategy*. Washington: The World Bank.

TEORETSKI MODELI ŠPEKULATIVNIH NAPADOV: GENERACIJSKI PRISTOP

Theories of Speculative Attacks: A Generation Approach

1. Uvod

Špekulativni napadi na valute in številni posledični valutni zlomi do sredine prejšnjega stoletja niso bili zelo pogosti. Svetovni monetarni sistem je bil pod vplivom omejenega števila močnih valut, ki so temeljile na zlatem standardu. Opustitev neposrednega zlatega standarda po veliki depresiji in po II. svetovni vojni je pomenila radikalen preobrat: posamezne valute so postale močno odvisne od domače makroekonomske politike in zatoj občutljive na vse oblike tržnih špekulacij. Brettonwoodski sistem poskusa vračanja na obliko posrednega zlatega standarda je zaradi vgrajene t. i. »nemogoče trojnosti« (Wyplosz 1998), to je sočasnosti monetarne neodvisnosti, fiksnega deviznega tečaja in popolne kapitalske mobilnosti v začetku sedemdesetih, doživel zlom.

Dogajanja v naslednjih dekadah so bila zelo burna: nastajanje novih valut in monetarnih oblasti, pospešena liberalizacija kapitalskih računov, nezadostno upoštevanje stabilnosti cen kot temeljnega cilja denarne politike. Povečana globalna integracija finančnih trgov, ki je potekala v luči portfelja in direktnih investicij, pa je prinesla tudi pomemben stranski učinek, to je povečano občutljivost valut in posledično širši manevrski prostor za obstoj špekulativnih napadov na valuto in s tem možnosti za izbruh finančnih kriz.

V članku obravnavamo razvoj modelov špekulativnih napadov v luči analize generacijskega pristopa, pri čemer poizkušamo podati teoretske in empirične značilnosti modelov s poudarkom na diferenciaciji modelov. V obravnavi se zaradi obsega članka podrobneje osredotočamo samo na prvo in drugo generacijo, medtem ko tretjo generacijo obravnavamo samo z vidika vnosa novih variabel v model. Teoretske pristope posameznih generacij soočamo z genezo in strukturo najbolj tipičnih kriz obravnavanih generacij.

2. Obrambna sposobnost tečajne politike: prva generacija

Teoretske osnove o plačilnobilanci krizah je postavil Krugman (1979), ki je dokazoval, da plačilnobilanci kriza izbruhne, ko kontinuirano slabšanje osnovnih variabel postane nekonsistentno s poskusom obdržati fiksni tečaj. Krugmanov model pojasnjuje plačilnobilanci krizo kot rezultat osnovne nekonsistentnosti med domačo makroekonomsko politiko - običajno financiranje proračunskega deficita z emisijo - in poskusi obdržati fiksni tečaj. Ta nekonsistentnost je lahko začasno prisotna, če ima centralna banka zadostne rezerve. Čas napada špekulantov na valuto je torej determiniran s kritično ravno deviznih rezerv. Ob zadostni izgubi deviznih rezerv je centralna banka prisiljena, da opusti fiksacijo tečaja. Plačilnobilanci kriza torej rezultira v prehod na plavajoči tečaj.

Dejavniki, ki sprožijo nezmožnost centralne banke, da bi obdržala tečaj, so številni:

- financiranje fiskalnega deficita s strani centralne banke,
- velik in rastoč deficit tekočega računa,

dr. Sebastjan Strašek, red. prof.

dr. Timotej Jagrič, doc.

Nataša Špes, spec. posl. ekon.

Univerza v Mariboru

Ekonomsko-poslovna fakulteta

Izvleček

UDK: 339.747

Članek obravnava teorije špekulativnih napadov. S pomočjo generacijskega pristopa avtorji raziskujejo genezo in mehanizme sodobnih napadov. Devetdeseta leta so prinesla v tem pogledu nova spoznanja. Pri tem ugotavljajo avtorji pomembne spremembe v strukturnih karakteristikah finančnih kriz. Razlike v generacijskih pristopih sugerirajo, da mora v razmerah visoke mobilnosti kapitala zanesljiv model upoštevati poleg osnovnih variabel tudi multipla ravnovesja in samoizpolnjujoč karakter špekulativnih napadov. Ekonomski in socialni stroški kriz, merjeni z izgubo outputa v tretji generaciji kriz, zahtevajo posebno pozornost ekonomske politike pri liberalizaciji finančnega sektorja in finančnem odpiranju gospodarstva.

Ključne besede: finančni trgi, valutne krize, asimetrična informiranost, okužba

Abstract

UDC: 339.747

The paper studies theories of speculative attacks. Using a generation approach, we research the genesis and mechanisms in recent attacks. We find significant changes in structural characteristics of financial crises. The 1990s brought new insights in this respect. The differences in generation approaches suggest that in the world of high capital mobility a reliable model has to consider, besides fundamental factors, multiple equilibria and the self-fulfilling character of speculative attacks. The economic and social costs of the crises estimated in terms of lost output in the third generation require special focus of economic policy on the liberalisation process in the financial sector and financial opening of the economy.

Key words: financial markets, currency crises, asymmetric information, contagion

JEL: F30, F32

- ekcesivno investiranje v tvegane in nizkodonosne projekte,
- realna apreciacija.

Nekateri novejši pristopi sugerirajo, da se utegne monetarna oblast odločiti za opustitev fiksnega tečaja iz nekaterih drugih razlogov: npr. zaradi zaskrbljenosti o negativnih učinkih vztrajanja na pariteti (kot npr. porast obrestne mere, porast brezposelnosti itd.). Krugmanov model imenujejo tudi model prve generacije plačilnobilančnih kriz. Ker kriza torej nastane kot rezultat nekonsistentnosti med monetizacijo prevelikega deficita javnega sektorja in sistemom deviznega tečaja, je kriza hkrati neizogibna in napovedljiva v gospodarstvu, ki se sooča s konstantnim slabšanjem osnovnih variabel.

Krugmanov model je doživel vrsto izpopolnitev. Flood in Garber (1984) sta konstruirala enostavni linearni model z uvedbo stohastične komponente. Connolly in Taylor (1984) sta analizirala režim plazeče vezave (angl. *crawling peg*) in poudarila obnašanje relativnih cen menjalnih dobrin pred kolapsom tečajnega režima. V njuni analizi realni tečaj aprecira, bilanca tekočih transakcij pa se poslabša neposredno pred kolapsom. Krugman in Rotemberg (1991) sta razširila model z uvedbo špekulativnih napadov v ciljnih conah, medtem ko so Flood, Garber in Kramer (1996) uvedli v model vlogo aktivne sterilizacijske politike.

Osnovni modeli kriz prve generacije so se torej razširili v tri glavne smeri. Prva zajema aktivno vpletanje države v menedžment kriz in v sterilizacijo izgub v deviznih rezervah. Druga skupina modifikacij opušta predpostavke o perfektno špekulativnih napadih in uvaja negotovost. Tretja smer pa je povezana z modeli ciljnih con.

Prva modifikacija se nanaša na izkušnje nekaterih valutnih kriz v devetdesetih letih (Velika Britanija, Mehika, Rusija in Ukrajina), ko je bil negativni učinek izgub deviznih rezerv na denarno ponudbo steriliziran, dopuščajoč gladko rast denarne ponudbe v obdobju napada. V tem pristopu ostajajo v času napada denarna ponudba, devizni tečaj, tuja raven cen in obrestna mera nespremenjeni. Razlika v primerjavi s kanoničnim modelom (Krugman) se nanaša na strukturo denarne ponudbe: v obdobju kapitalskih odlivov so mednarodne rezerve nadomeščene z domačimi krediti. Takšne razmere pospešijo izčrpanje mednarodnih rezerv, kolaps deviznega tečaja in špekulativni napad na valuto. Iz orisanega lahko sklepamo, da fiksni tečaj ne more preživeti, če nameravajo oblasti sterilizirati izgube rezerv in špekulanti to pričakujejo. Ob stabilizacijski politiki in prostem pretoku kapitala se fiksni tečaj izkaže kot nevzdržen ne glede na velikost mednarodnih rezerv.

Druga skupina modifikacij standardnih modelov je odstranila predpostavko o perfektno napovedanih špekulativnih napadih. Tržni udeleženci nikoli niso prepričani, kdaj bo nastopil napad in kako se bo devizni tečaj spremenil. Tako postane negotovost element v kalkulacijah špekulantov (Flood in Marion 1996). Model zajema nelinearnost pri-

vatnega obnašanja, kar omogoča multiple rešitve. Če agenti predvidevajo večjo valutno variabilnost v prihodnosti, to vpliva na domačo obrestno mero, na povpraševanje po denarju in vpliva končno na večjo variabilnost deviznega tečaja. Premiki v pričakovanih vplivajo na »senčni« tečaj (brez intervencij) in s tem na odločanje, ali bo napad profitabilen, in spremenijo čas napada. Krize so še vedno lahko rezultat nekonsistentnosti v makroekonomski politiki (kot v prvi generaciji), lahko pa tudi nastanejo iz samoizpolnjujočih pričakovanj. Obstoj nelinearnosti privatnega obnašanja zagotavlja, da lahko ekonomija nenadoma preskoči iz negotovosti z napadom na valuto v ravnovesje napada na valuto.

Tretja vrsta modifikacij je nastala na osnovi empiričnih ugotovitev, da v mnogih primerih fiksnih režimov deviznih tečajev obstaja fluktuiranje tečajev v določenem pasu okrog uradne paritete. Tako se začne porajati vprašanje, kako se tečaj obnaša znotraj pasu odstopanja. (Krugman 1998). Te modele so poimenovali modeli ciljnih con. Ti modeli predvidevajo, da si oblasti prizadevajo, za gibanje deviznega tečaja znotraj pasu in da sledijo politiki fiksiranja denarja na nivoju, ki ohranja tečaj znotraj pasu.

Predpostavimo šok, ki zmanjšuje količino denarja in vpliva na apreciacijo deviznega tečaja. Vzdrževanja tečaja v okviru pasu zahteva od monetarnih oblasti, da v prihodnosti povečajo količino denarja, zato je deprecijacija bolj verjetna kot apreciacija. V pričakovanju takšnega dejstva bodo zato špekulanti pripravljene prodajati domačo valuto, kar bo dejansko vodilo v deprecijacijo. Špekulanti bodo torej delovali na tečaj stabilizirajoče, ko bodo torej substituirali popolnoma kredibilno monetarno oblast. Če pa predpostavimo nekredibilno monetarno oblast pa bo šok v denarni ponudbi povzročil negotovost pri špekulatih, ki utegnejo interpretirati slabitev valute kot signal prihodnjih problemov z osnovnimi variablami. V tem primeru bodo tujo valuto kupovali in ne prodajali. Na ta način bodo špekulacije delovale destabilizacijsko.

Destabilizacijski učinki premikov deviznih tečajev v okviru pasu pogosto vodijo v razmere, ko oblasti intervenirajo na deviznih trgih že mnogo prej, ko je dosežena meja pasu. Na ta način limitirajo variabilnost deviznega tečaja in de facto zožujejo manevrski prostor cone, s tem pa eksistenca pasu oz. cone ne prispeva k večji fleksibilnosti.

Plačilnobilančne krize se torej v tem modelu ne zgodijo v vakuumu, temveč predstavljajo racionalni odziv ekonomskih subjektov na osnovno neravnovesje v gospodarstvu oz. na opaženo vodenje makroekonomske politike. Razlog devalvacijskih pričakovanj je nekonsistentnost med narodnogospodarsko obljubo (fiksni tečaj) in gospodarskim obnašanjem (ekspanzivna politika). Anticipacija bodoče devalvacije vodi v pospešeno zmanjšanje deviznih rezerv in v špekulativni napad. Ker gre pri krizah prve generacije za izbruh krize zaradi osnovnih slabosti in nekonsistentnosti v gospodarstvu, je te krize praviloma moč predvideti. Zato sistem zgodnjih opozorilnih signalov včasih deluje.

3. Pojavne oblike modelov prve generacije

Kriza zunanjega dolga v osemdesetih letih

V sedemdesetih letih so številne države v razvoju znatno povečale svoje sposojanje na mednarodnih finančnih trgih, kar jim je omogočilo, da so vodile politiko velikih deficitov v bilanci tekočih transakcij. V obdobju 1972-1981 je skupina petnajstih držav v razvoju, ki so jih kasneje v Mednarodnem monetarnem fondu poimenovali »visoko zadolžene države«, imela deficite v tekočih računih, ki so znašali v povprečju več kot 18 odstotkov njihovega izvoza blaga in storitev. Ti deficiti so bili financirani s spojojanjem v tujini, v glavnem pri poslovnih bankah v Združenih državah Amerike, na Japonskem in v Evropi. Do leta 1986 se je delež njihovega zunanjega dolga že povečal na preko 60 odstotkov bruto domačega proizvoda (BDP).

V naslednjih letih so postale obresti na zunanji dolg težko breme za države v razvoju. Za 15 najbolj zadolženih držav so obrestna plačila znašala v obdobju 1982-1989 kar med eno četrtno in eno tretjino vrednosti njihovega izvoza. Zaradi nezmožnosti najemanja novih posojil za odplačilo obresti, je državam v razvoju kot edini izhod iz nastalih razmer preostajalo povečanje izvoza in zmanjšanje uvoza blaga in storitev. Ta presežek v bilanci menjave blaga in storitev je omogočil visoko zadolženim državam plačevanje obresti in s tem uravnovešanje bilance tekočih transakcij. Ker pa je zmanjšanje uvoza, predvsem kapitalskih dobrin, vplivalo na zmanjšanje ali celo negativno gospodarsko rast, se je v teh državah močno znižala življenjska raven.

V zvezi z genezo in mehanizmi kriz zunanjega dolga držav v razvoju se postavlja vrsta vprašanj (Abel in Bernanke 2005). Prvo vprašanje, ki se zastavlja analitično, je naslednje: Zakaj so se države v razvoju tako močno zadolžile in zakaj so bili posojilodajalci pripravljeni posojati tako visoke zneske? Analize sugerirajo dva dejavnika: prvi dejavnik se nanaša na dejstvo, da je visoko sposojanje v tujini del normalnega procesa ekonomskega razvoja.

Razvijajoča država uvaža velike količine kapitalskih dobrin in drugega blaga, ne da bi producirala dovolj za

izvoz, kar povzroča deficit v tekočem računu. V rastoči državi v razvoju je v tej fazi posojanje v tujini dobičkonosno tako za domače investitorje kakor tudi tuje posojilodajalce.

Drugi razlog povečanja zunanjega dolga držav v razvoju je bil značilen za sedemdeseta leta. Naftna šoka v obdobju 1973-1974 in 1979-1980 sta predstavljala močna negativna ponudbena šoka, ki sta rušilno delovala na dohodek neizvoznikov nafte v državah v razvoju. Zaradi domneve o začasnosti teh šokov so se potrošniki odzvali z zmanjšanjem varčevanja, kar pa je privedlo v povečane deficite tekočih računov in povečanje spojojanja v tujini.

Drugo vprašanje se nanaša na dejavnike poslabšanja izterljivosti dolgov. Vrsta negativnih makroekonomskih šokov in dejavnikov (nepredvidenih ob nastajanju dolgov) je prizadela ekonomije držav v razvoju, npr. svetovna recesija 1979-1982 je zmanjšala povpraševanje po izvozu držav v razvoju, kar je omajalo ravnovesje med izvoznimi dohodki in obrestmi na zunanji dolg. Dodatni negativni učinek je prispeval visok porast obrestnih mer na svetovnih finančnih trgih v zgodnjih osemdesetih letih. Ker je bila večina dolga držav v razvoju v obliki spremenljivih obrestnih mer, so se obrestne obremenitve avtomatsko povečale. Analitiki (Abel in Bernanke 2005) tudi očitajo posojilodajalcem, da je bilo pogosto posojanje zelo lahkotno, brez zadostne preverbe kreditorejmalcev ter da je bila kontrola nad uporabo kreditov, tako podjetij kot vlad, slaba. Del razlogov je tudi v hitri ekspanziji spojojanja v sedemdesetih letih, ki ni bila spremljana z zadostno skrbnostjo.

4. Pripravljenost za obrambo: druga generacija

Novejši modeli so pokazali, da se kriza lahko razvije brez značilne spremembe v osnovnih variabliah. Te modele imenujemo modeli druge generacije plačilnobilančnih kriz, njihovo pa avtorstvo pripisujejo Obstfeldu (1984). Temeljna značilnost teh kriz je v dejstvu, da se razvijejo brez značilnega poslabšanja osnovnih variabel, predvsem kot rezultat čistih špekulacij proti valuti. Bistvena razlika glede na modele prve generacije je dejstvo, da gre pri prvi generaci-

TABELA 1: Indikatorji zunanjega dolga po posameznih državah

	Skupaj dolg			Dolg glede na % BDP			Dolg glede na % izvoza		
	1980	1990	1998	1980	1990	1998	1980	1990	1998
Skupaj vse države	610	1,473	2,465	21	34	37	13	17	18
Podsaharska Afrika	61	177	226	24	65	68	7	13	15
Vzhodna Azija in Pacifik	94	286	698	21	32	40	13	16	12
Južna Azija	38	130	165	20	35	28	12	28	18
Evropa in Centralna Azija	76	221	435	9	17	36	7	14	13
Srednji vzhod in S. Afrika	84	183	206	18	38	29	6	16	14
Latinska Amerika in Karibi	257	475	736	35	45	37	36	25	34
Druge države	58	203	221	32	130	74	11	22	13

Vir: Salvatore (2001).

ji plačilnobilančnih kriz za vprašanje sposobnosti centralne banke, da brani devizni tečaj. Ta sposobnost je determinirana praviloma z velikostjo deviznih rezerv. Pri drugi generaciji kriz pa gre za pripravljenost centralne banke, da ubrani tečaj. Centralna banka in devizni špekulanti z analizo stroškov in koristi (angl. *cost-benefit analysis*) permanentno preverjajo to pripravljenost (npr. vpliv na obrestno mero, brezposelnost itd.).

Kot vidimo, prihaja do impulza za nadaljnji razvoj teorije špekulativnih napadov oz. plačilnobilančnih kriz predvsem zaradi negotovosti v pogledu obnašanja centralne banke. Druga generacija kriz sistemizira ta vidik, pri čemer posebej izpostavlja ekonomsko-politični vidik. Opustitev fiksacije tečaja torej ni več odvisna od tega, ali so devizne rezerve izčrpane, ampak je odločitev odvisna od vrste variabel (Flood in Marion 1998). Ker ekonomska politika cilja vrsto pomembnih variabel (zaposelnost, nivo cen, obresti, gospodarska rast, razdelitev), prihaja med slednjimi do negativne povezanosti (angl. *trade off*).

Če obstaja torej negativna povezanost (angl. *trade off*) med obljubo o določeni ravni deviznega tečaja in preostali cilji ekonomske politike, se postavlja za akterje na deviznem trgu vprašanje, kakšno ceno je pripravljena plačati ekonomska politika, da bi ubranila tečaj. Lahko se torej pojavi situacija, ko je sicer sposobnost ekonomske politike za ubranitev tečaja zadostna, vendar bi utegnila opustiti obrambo tečaja, ker akterji na deviznem trgu domnevajo, da monetarne oblasti oportunitetne stroške ocenjujejo kot previsoke. Obnašanje monetarnih oblasti lahko analiziramo torej z vidika analize stroškov in koristi, ki jih je treba oceniti. Druga generacija kriz zagovarja stališče, da privatni akterji na deviznem trgu pri njihovih odločitvah optimizacijske probleme centralne banke upoštevajo. Zato je analiza stroškov in koristi monetarnih oblasti kompleksnejša, saj obstaja pri tvorbi pričakovanj med monetarnimi oblastmi in privatnimi akterji medsebojna povezanost.

Ko privatni akterji proučujejo razmišljanja monetarnih oblasti o stroških in koristih, obstaja vedno določena možnost, da bodo monetarne oblasti stroške obrambe trdnega tečaja obravnavale kot previsoke. V tem primeru obstaja več možnih vzorcev obnašanja (Weber 1999): Privatni akterji lahko stavijo na možnost, da bodo monetarne oblasti branile devizni tečaj. Če se sposobnost branjenja ni spremenila, lahko sistem brez špekulativnih napadov preživi. Če pa privatni akterji domnevajo, da je pripravljenost braniti tečaj dovolj slabotna, bodo valuto napadli, tudi če sposobnost braniti (zadostne devizne rezerve) ne daje povoda za to (kot se predpostavlja v modelih prve generacije). Ker je napad na valuto praviloma za napadalca nenevarna transakcija, pri kateri napadalec lahko izgubi samo stroške transakcije, je popolnoma odprto, kakšen izid bo napad imel. Če bo do napada prišlo in bo le-ta uspešen, bo torej sprememba tečaja izsiljena, kljub temu da ekonomske osnove (angl. *fundamentals*) tega (še) ne zahtevajo. Stabilnost tečaja je torej odvisna od tega, kakšne aktivnosti posamezni devizni akterji pričakujejo od drugih deviznih akterjev. Ker so možnosti

natančne ocene obnašanja drugih privatnih akterjev omejene, se oblikujejo pričakovanja akterjev predvsem glede na obnašanje in reakcije ekonomske politike.

Če se monetarne oblasti uspejo ubraniti napada, to še ne pomeni, da je nevarnost minila: če pride do eksogenih motenj oz. šokov (npr. poslabšanje konjunkturo, povečana brezposelnost, zmanjšanje davčnih prejemkov, poslabšanje mednarodnih pogojev menjave (angl. *terms of trade*), povečanje obrestnih mer na svetovnih finančnih trgih), bodo le-ti vplivali na spremembo razmerja med stroški in koristmi za monetarne oblasti. Stroški trdnega tečaja rastejo, pripravljenost branjenja tečaja pa slabi. Ker privatni akterji ta dejstva zaznavajo, obstaja pri vsaki eksogeni motnji možnost novega napada.

4.1 Razlike med modeli druge generacije

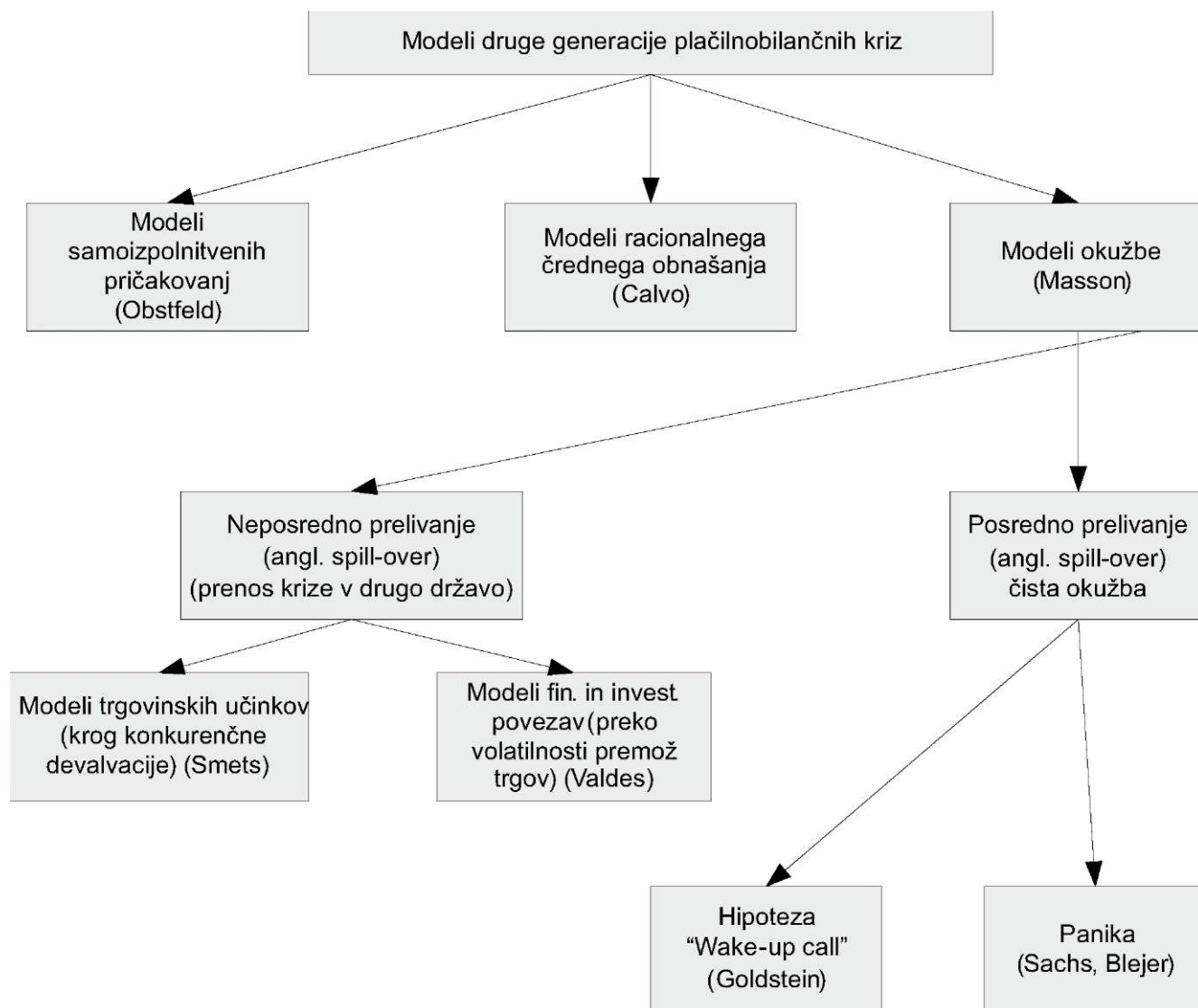
Modele druge generacije lahko torej definiramo kot tiste, pri katerih izbruhne kriza v ekonomijah, kjer nekonsistentna politika in osnovna neravnovesja niso prisotna oz. kjer ni zaslediti kontinuiranega slabšanja ekonomskih osnov. Takšen tip formulacije plačilnobilančne krize prinaša celo vrsto različnih scenarijev, ki jih prikazuje slika 1.

V okviru druge generacije plačilnobilančnih kriz je na prvem mestu treba omeniti samoizpopolnitvene krize ali krize multiplih ravnovesij (Obsfeld 1984). Razvijajo se brez značilnega poslabšanja osnov, predvsem ko rezultat čistih špekulacij proti valuti. Obstaja dobro ravnovesje, kjer akterji ne napadajo valute in kjer dobre osnove omogočajo preživetje tečaja. Simultano obstaja »slabo ravnovesje«, kjer bo napad uspel, če bo do njega prišlo. Med obema ekstremoma (verjetnost 0 in 1) obstaja t. i. sivo območje, kjer eksistirajo v gospodarstvu določene slabosti, ki ne izključujejo, hkrati pa tudi ne zagotavljajo napada na valuto. Če ob določenem povodu prvemu napadalcu sledi še več drugih, bo napad uspel.

Generični razlog te teorije je v dejstvu, da trgi agirajo na temelju pričakovanj o določenem izidu. Kar povzroča krizo, je verovanje, da kriza lahko izbruhne. Pričakovanja, ki niso ex-ante neupravičena, so potrjena ex-post z izidom, ki so ga provocirala. So torej samoizpopolnitvena (angl. *self-fulfilling*). V napad se vključijo takorekoč vsi, sicer beležijo velike izgube pri devalvaciji.

Povečana globalizacija finančnih trgov povečuje pomen kapitalskega računa. Spremembe v pričakovanjih ali mišljenjih investorjev lahko inducirajo nenadne obrate v kapitalskih tokovih ter pahnejo gospodarstvo v plačilnobilančno krizo. Zaradi okrepljenih kapitalskih tokov je možnost izbruha krize bistveno večja kot v preteklosti. Volatilnost tokov kapitala je delno odraz črednega obnašanja na finančnih trgih. Takšno obnašanje karakterizira tendenca povečevanja t. i. preseganja (angl. *overshooting*) v obeh smereh. Calvo in Mendoza (1995) ugotavljata, da čredno obnašanje ni nujno neracionalno v razmerah, ko je informacija draga. Njun model predpostavlja, da pomanj-

Slika 1: Prikaz členitve modelOV druge generacije plačilnobilančnih kriz



kanje informacij povzroča povečano občutljivost akterjev na govornice in dejanja. Informacijska kaskada (Flood in Marion 1998) predstavlja torej razmere, ko ima subjekt samo delno informacijo; zato je lahko v takšnih okoliščinah za posameznega investitorja optimalno, da sledi tistim investitorjem, za katere domneva, da posedujejo informacijsko prednost. Pogosto je čredno obnašanje posledica dejstva, da so menedžerji investicijskih fondov ocenjeni na osnovi primerjave z donosnostjo preostalih fondov, zato je čredno obnašanje manj tvegano kot soliranje. Povečana globalizacija vodi pogosto do zmanjšane deleža posameznih trgov v strukturi naložb, kar povzroča, da se reducira zbiranje informacij o takšnem trgu. Neposredni učinek je torej posnemanje drugih oz. obravnava takšnega trga samo na regionalnem nivoju.

Zmanjšanje nacionalnih in regionalnih preprek za mednarodno menjavo in tuje investicije je v zadnjih dveh desetletjih privedlo do znatno tesnejših povezav med nacionalnimi gospodarstvi. Povečana stopnja integriranosti

trgov je po eni strani delovala kot pomemben stimulator mednarodne menjave med državami, po drugi strani pa povečana stopnja globalizacije deluje tudi kot potencialni kanal okužbe. Proučevanje kanalov okužbe postaja zato v sodobnih razmerah zelo pomemben element makroekonomske stabilnosti. Učinke okužbe pa podrobneje obravnavajo ravno modeli druge generacije finančnih kriz. Masson (1998) definira okužbo kot situacijo, kjer kriza v eni državi deluje kot povod za krize v nekaterih drugih državah, ki jih sicer ni moč pojasniti z osnovnimi variablami.

4.2 Pojavne oblike modelov druge generacije

Kriza EMS

V obdobju 1987-1992 sta bili v Evropskem monetarnem sistemu (EMS) izvršeni samo dve prilaganji paritet. Temelj vnovičnega razmišljanja o spremembi paritet je predstavljala združitev Nemčij, ki je zahtevala od Bundes-

banke visoko raven obrestnih mer. Takšne obrestne mere pa niso ustrezale večini preostalih članic EMS, ki so se borile z visoko stopnjo brezposelnosti. Finančni investitorji so začeli v pričakovanju devalvacije valut s prodajami le-teh, centralne banke pa so na napade reagirale s povečanjem obrestnih mer. Tako se je obrestna mera za čez noč povečala na Švedskem celo do 75 odstotkov (na letni osnovi). Povečanje obrestnih mer pa ni bilo zadostno, da bi preprečilo beg kapitala in velike izgube deviznih rezerv centralnih bank, ki so bile pod pritiskom. Do prvega špekulativnega napada je prišlo 8. 9. 1992, ko so bile napadene valute skandinavskih držav. Finske oblasti so se odločile opustiti fiksno vezavo na nemško marko in prepustiti tečaj trgu brez centralnobančnih intervencij. Finska marka je devalvirala za 13 odstotkov v primerjavi z nemško marko.

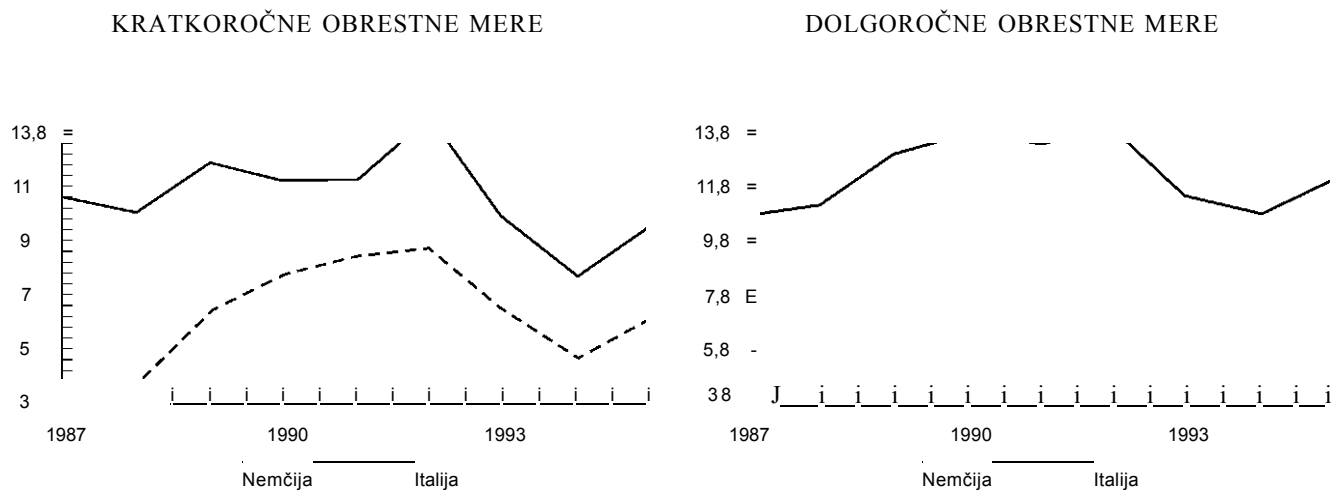
V drugem valu napadov je Banka Italije nekaj dni uspevala z intervencijo vzdrževati pariteto lire, vendar ob

velikih izgubah deviznih rezerv, ko je bila končno prisiljena devalvirati za 7 odstotkov v primerjavi z nemško marko.

V tretjem valu je bil napaden še funt ter ponovno italijanska lira (kljub predhodni devalvaciji). Obe državi sta se odločili za začasno prekinitvev sodelovanja v mehanizmu deviznih tečajev - MDT (angl. *exchange rate mechanism - ERM*) ter deprecirali za 15 odstotkov v primerjavi z marko. Napadalci so se znova obrnili proti drugim valutam: Švedska je v borbi za ohranitev paritete povečala obrestno mero za čez noč (angl. *overnight rate*) na 500 odstotkov, Irska pa na 300 odstotkov. Španija se je odločila, da ostane v evropskem mehanizmu menjalnih tečajev, hkrati pa je devalvirala za 5 odstotkov.

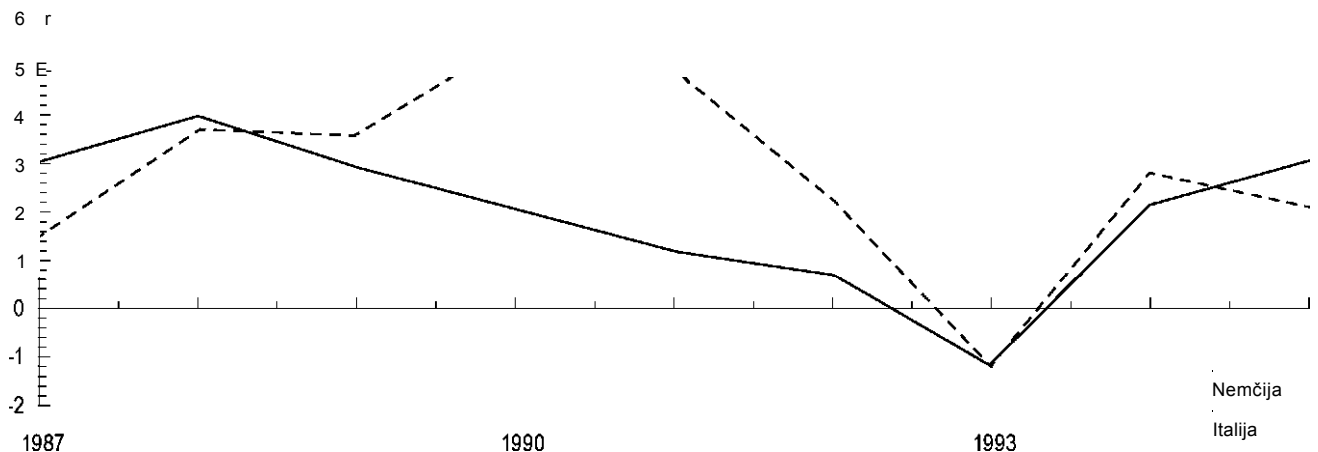
Iz dosedanje analize je razvidno različno obnašanje držav v zvezi z napadom: nekatere države so izstopile iz evropskega mehanizma menjalnih tečajev; druge so devalvirale, vendar ostale v Evropskem mehanizmu menjalnih tečajev

Slika 2: Gibanje kratkoročnih in dolgoročnih obrestnih mer

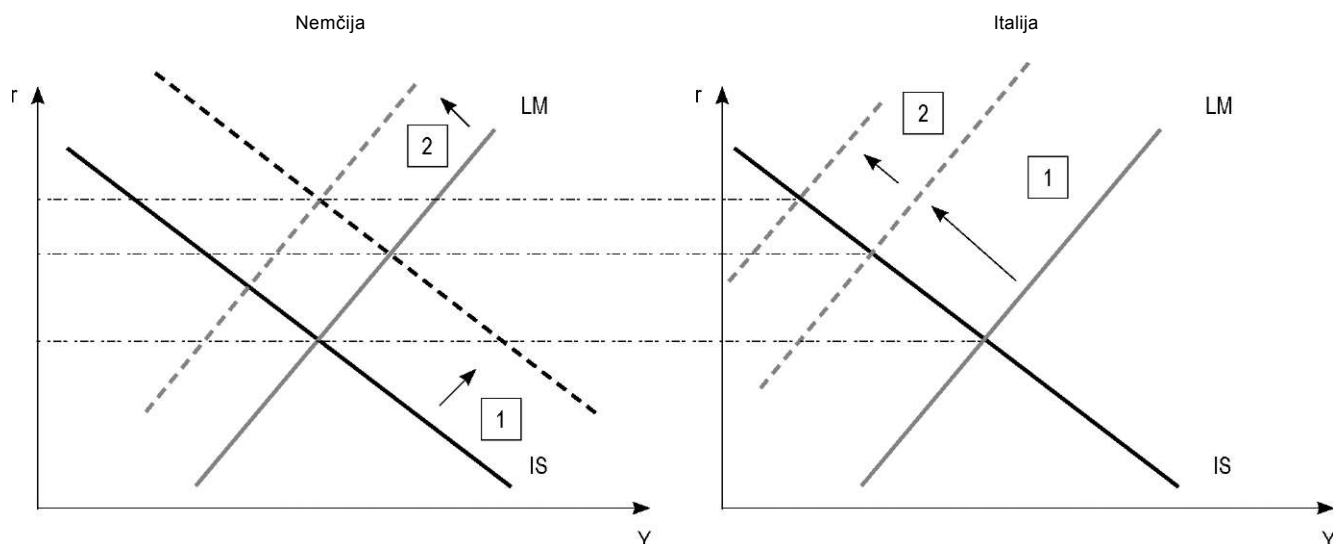


r: Fatas (2004).

Slika 3: Rast realnega BDP



Slika 4: Premiki v modelu IS-LM v krizi EMS



(npr. Španija), preostale pa so ohranile pariteto in pokazale odločnost ostati v evropskem mehanizmu menjalnih tečajev navkljub visokim stroškom, ki so bili povezani z visokimi obrestnimi merami (Francija). Julija 1993 so države evropskega mehanizma menjalnih tečajev sklenile, da dovolijo širok pas nihanja tečajev (plus oz. minus 15 odstotkov) od centralne paritete, kar je dejansko pomenilo premik v sistem, ki dopušča zelo visoke tečajne fluktuacije. Povečanje obrestnih mer so je odražalo v hitrem padanju rasti BDP.

Kriza evropskega mehanizma menjalnih tečajev je tipični predstavnik druge generacije plačilnobilančnih kriz, ko se mora monetarna oblast odločiti o negativni povezanosti (angl. *trade off*) med stroški vzdrževanja paritete (Francija je morala vzdrževati raven obrestnih mer nad nemško) in devalvacijo.

Krizo EMS je moč analizirati tudi v luči t. i. »nemogoče trojnosti« (Wyplosz 1998), ki pravi, da so v skupini naslednje karakteristike nekompatibilne, medtem ko so v paru kompatibilne: (1) polna mobilnost kapitala; (2) fiksni devizni tečaji; (3) neodvisnost denarne politike. Gre za princip, ki je direktna implikacija Mundell-Flemmingovega modela IS-LM: v razmerah popolne kapitalne mobilnosti je obrestna mera določena eksogeno s tujo obrestno mero, krivulja LM pa s kumulativnimi neto prilivi.

Iz slike 4 je razvidno, daje ekspanzivna fiskalna politika v Nemčiji morala biti kompenzirana s kontrakcijsko denarno politiko v Italiji. Kontrakcijska denarna politika je vodila višje obrestne mere in prisilila Banko Italije v nadaljnje višanje obrestnih mer. Kriza EMS je pokazala, da so fiksni devizni tečaji slaba rešitev, če monetarna politika ni dovolj disciplinirana. V tem smislu so bile Italija in Španija prisiljene v devalvacijo, saj so vzdrževale previsoko inflacijo v obdobju 1987-1991 in pri tem utrpeli izgubo konkurenčnosti. Obrestne mere v napadenih državah so morale biti povišane znatno nad raven nemške obrestne mere, predvsem zaradi izgube kredibilnosti sistema.

V začetku obdobja je kriza EMS lahko preživela zaradi prisotnosti kapitalskih kontrol. V tej prvi fazi je dovoljevala sočasnost fiksnih deviznih tečajev in neko raven monetarne neodvisnosti, ko je različne stopnje inflacije po članicah kompenzirala z občasnimi spremembami tečajev. V drugi fazi je bil cilj uveljaviti enako denarno politiko v vseh članicah - ob vodilni vlogi nemške centralne banke. To je bilo tudi obdobje razgrajevanja kapitalskih kontrol. Poskus ignoriranja pravila »nemogoče trojnosti« se je v razmerah šoka nemške združitve in svetovne recesije odrazil v neizogibnem - v krizi EMS.

Mehiška kriza

V drugi polovici osemdesetih let je Mehika začela z gospodarsko reformo in makroekonomsko stabilizacijo. Eden izmed elementov programa je bilo znižanje inflacije. V tem procesu dezinflacije je Mehiki uspelo znižati inflacijsko stopnjo od 159 odstotkov v letu 1987 na približno 20 odstotkov v letu 1991, zato se je odločila, da bo vzdrževala devizni tečaj pesa v razmerju do dolarja več ali manj konstantno. Takšna odločitev je predstavljala temelj za izbruh krize v letu 1994.

Tabela 2: Nominalni in realni devizni tečaj med Mehiko in ZDA, 1990-1994

	1990	1991	1992	1993	1994
Peso glede na dolar	2,81	3,01	3,09	3,11	3,37
Raven cen Amerika	100	100,2	100,8	102,3	103,6
Raven cen Mehika	100	120,5	136,7	148,8	158,9
Realni menjalni tečaj	100	89	81	76	78
Mehiška trgovinska bilanca/BDP %	-1,8	-3,8	-6,4	-5,4	-7,2

Vir: Blanchard (1997).

Visoka realna apreciacija pesa je do leta 1994 podražila mehiški blagovni izvoz za 22 odstotkov glede na ZDA in to samo v petih letih. Posledica je bil visok trgovinski deficit Mehike, ki je v letu 1994 že znašal 7,2 odstotka BDP. Financiranje deficita je potekalo ob visokih kapitalskih prilivih nemoteno, dokler v letu 1994 niso postala razmišljanja o močni apreciaciji in neizogibni devalvaciji vse bolj prisotna.

Mehika se je trudila vzdrževati pariteto pesa z visoko obrestno mero, vendar pa so jo veliki kapitalski odlivi decembra 1994 prisilili v 50-odstotno devalvacijo. Leto dni kasneje, v decembru, je bil tečaj pesa 7,75 za dolar v primerjavi s 3,45 pesa v novembru 1994. Kapital, ki se ni odločil za umik, je zahteval visoke obrestne mere, le-te so močno porasle tako v nominalnem kot v realnem izrazu.

Pomemben dejavnik, ki je pripeljal v mehiško finančno krizo, je po mnenju Mishkina (1998) poslabšanje bančnih bilanc zaradi povečanja izgub pri posojilih. Ko so bile namreč mehiške banke privatizirane v zgodnjih devetdesetih letih in finančni trgi deregulirani, so takšne razmere vodile v posojilni pok (angl. *boom*), kjer je delež bančnih kreditov privatnemu nefinančnemu podjetniškemu sektorju porasel od 10 odstotkov BDP v letu 1988 na preko 40 odstotkov BDP v letu 1994. Zaradi slabega nadzora poslovnih bank s strani regulatorjev in pomanjkanje ekspertiz o monitoringu posojilodajalcev s strani posojilodajalcev so se začele povečevati izgube na kreditih, pri čemer je to povzročalo erozijo bančnega neto premoženja. Takšen padec bančnega kapitala pomeni, da bodo banke imele manjše vire za posojanje, izpad posojanja pa lahko vodi v kontrakcijo ekonomske aktivnosti.

Dodatni dejavnik mehiške finančne krize je bil tudi porast tujih obrestnih mer. Dvig obrestne mere v ZDA (februar 1994) je pomenil dodatni pritisk na mehiške obrestne mere, kar je vplivalo na povečanje problemov asimetrične informiranosti v mehiškem finančnem sistemu. Posledični porast obrestnih mer v Mehiki (z namenom obrambe pesa pred špekulativnim napadom) pa je še povečal negativno selekcijo v mehiškem finančnem sistemu.

Povečana obrestna izplačila so povzročila zmanjšanje neto denarnega toka podjetij in gospodinjstev, kar je vodilo v poslabšanje njihovih bilanc. Mishkin (1998) ugotavlja, da so mehiške dolžniške pogodbe imele zelo nizko dospelost, običajno krajše od enega meseca. Takšne implikacije rastočih obrestnih mer so torej zaradi poslabšanja problemov negativne selekcije in moralnega hazarda vodili v razmere, ko so bili posojilodajalci manj pripravljeni dajati posojila. Finančna kriza je bila tako rekoč neizbežna.

5. Slabosti finančnih trgov: tretja generacija

V zadnjem desetletju se pojavljajo novi pristopi pri obravnavi plačilnobilančnih kriz, ki jih poimenujejo tretja generacija kriz (Weber 1999). Ta pristop povezuje pomanjkljivosti finančnih trgov z deviznimi trgi. Karakterizirajo ga tri pomembne značilnosti: asimetrična informiranost na

finančnih trgih, liberalizacija finančnih trgov brez ustrezne regulacije in nadzora, slabosti finančnega sektorja in obnašanje investitorjev. Izhodišče pristopa je predpostavka, da so informacije na finančnih trgih asimetrično porazdeljene, kar posledično otežuje učinkovito razporejanje virov. Informacijska asimetrija med upniki in dolžniki vodi v negativno selekcijo (zaradi asimetrične informiranosti investitorji ne morejo natančno ovrednotiti podjetij, zato dobra podjetja emitirajo manj, slaba pa več) in moralni hazard z uničujočimi učinki na omejevanje kreditnega posredništva (Mishkin 1999). V razmerah rastočih in visokih obresti se za kredite odločajo subjekti z bolj tveganimi projekti. Slabi kreditorejci torej izpodrivajo dobre. V takšnih razmerah utegnejo posojilodajalci izigrati posojilodajalce. Državni in mednarodni bail-out vzbujajo upe za eventualno pomoč. Posledica je torej, da so krediti in investicije na neoptimalni ravni, ker posojilodajalci reducirajo obseg kreditiranja.

Problem na porajajočih trgih pa je predvsem ta, da liberalizacija finančnih trgov poteka brez ustrezne regulacije in nadzora. Delne finančne reforme so ustvarile pogoje za nekontrolirani priliv kratkoročnega kapitala, ki je bil v veliki meri uporabljen kot dolgoročne naložbe v nepremičninski trg in v nemenjalni sektor. Nedograjena finančna liberalizacija pa je omogočila hkrati tudi stampečni odliv kapitala.

Po letu 1997 dominirata v obravnavi finančnih kriz tretje generacije dva večja pristopa. Prvega so predstavili McKinnon in Phil (1996) pa tudi Krugman (1998, 1999); definirali so »sindrom prezadolženosti« in poudarili vlogo moralnega hazarda pri nereguliranih bankah in finančnih institucijah (Corsetti, Pesenti in Roubini 1998). V skladu s tem pristopom lahko pričakujemo pomoč države za večje banke in korporacije z dobrimi političnimi vezami v primeru problemov s solventnostjo. To ima dve implikaciji: pričakovanje bodočega reševanja pomeni prikrito denarno pomoč, kar pa stimulira napihovanje in pok balona (angl. *ciklus boom-bust*) na premoženjskem trgu. Na drugi strani pa prezadolženost privatnega sektorja lahko interpretiramo kot potencialni državni dolg. Valutno stran finančne krize lahko tako tolmačimo kot posledico pričakovanih proračunskih stroškov fiskalnega restrukturiranja in delne monetizacije.

Ta pristop v nekaterih pogledih spominja na model prve generacije kriz, ki poudarjajo pomen osnovnih variabel. Razlike se kažejo predvsem v tem, da so se modeli prve generacije finančnih kriz posvečali proračunskim in monetarnim dejavnikom, ki so pripeljali do špekulativnega napada, pri modelih tretje generacije pa so analize dobile še mikro-ekonomsko plat.

Alternativni pogled predstavljata Radelet in Sachs (1998), ki navajata samoizpolnjujoč pesimizem mednarodnih posojilodajalcev kot razlog za finančno krhkost azijskih držav. Avtorja poudarjata, da kljub temu da se je azijska ekonomija soočala z resnimi problemi tako na makro- kot na mikro-ekonomskem nivoju, da neravnovesja vendarle niso bila tako ostra, da bi povzročila finančno krizo takšnih razsežnosti. Avtorja krivita kombinacijo dejavnikov, kot so: panika

v mednarodnem investitorskem okolju, politične napake v menedžmentu kriz, slabo izoblikovani programi reševanja kot razlog, ki je vodil v finančno paniko, ta pa v valutno krizo, naval na banke, masivne bankrote in politični nered. Chang in Velasco (1998) sta uporabila podoben pristop, saj sta razložila azijsko krizo kot rezultat navala na banke.

Chari in Kehoe (1996) poudarjata pomen čredenja pri pojasnjevanju mehanizma širjenja krize. V razmerah nepopolnih informacij so menedžerji zaradi njihovega nagrajevanja vezanega na uspešnost vzpodbujeni, da sledijo obnašanju oz. ravnanju svojih kolegov, da bi obdržali svojo učinkovitost pri opravljanju s kapitalom vsaj na povprečju.

Na osnovi prej opisanih pristopov ter čredne teorije je Krugman (1999) izdelal model tretje generacije kriz, tako da se je osredotočil na mikroekonomske slabosti (kot so moralni hazard in prezadolženost), ki utegnejo sprožiti v razmerah visoke mobilnosti kapitala špekulativni napad na devizni tečaj. Ta model upošteva tako osnovne dejavnike kakor tudi eksistenco multiplih ravnovesij na trgu.

Tretja generacija kriz opozarja tudi na obnašanje sodobnih investorjev v povezavi s slabostmi finančnega sektorja. V središču pozornosti je vloga finančnih posrednikov, ki se kratkoročno zadolžujejo v tujini in dolgoročno investirajo doma. V primeru eksogenega šoka nastopi problem likvidnosti, kar pogosto povzroči ali okrepi odliv kapitala preostalih investorjev.

Azijska kriza 1997 predstavlja tipično pojavno obliko tretje generacije finančnih kriz. Krize, ki so ji sledile npr. v Rusiji (1998), Braziliji (1999), Turčiji (2000), Argentini (2001), pa so bile krize, pri katerih so se močno prepletale karakteristike tretje generacije z elementi prve in druge generacije. Upravičeno se zato ponujajo stališča, da prihaja v zadnjem desetletju do dramatične spremembe geneze in strukture finančnih kriz, ki zahtevajo nadaljnja empirična proučevanja.

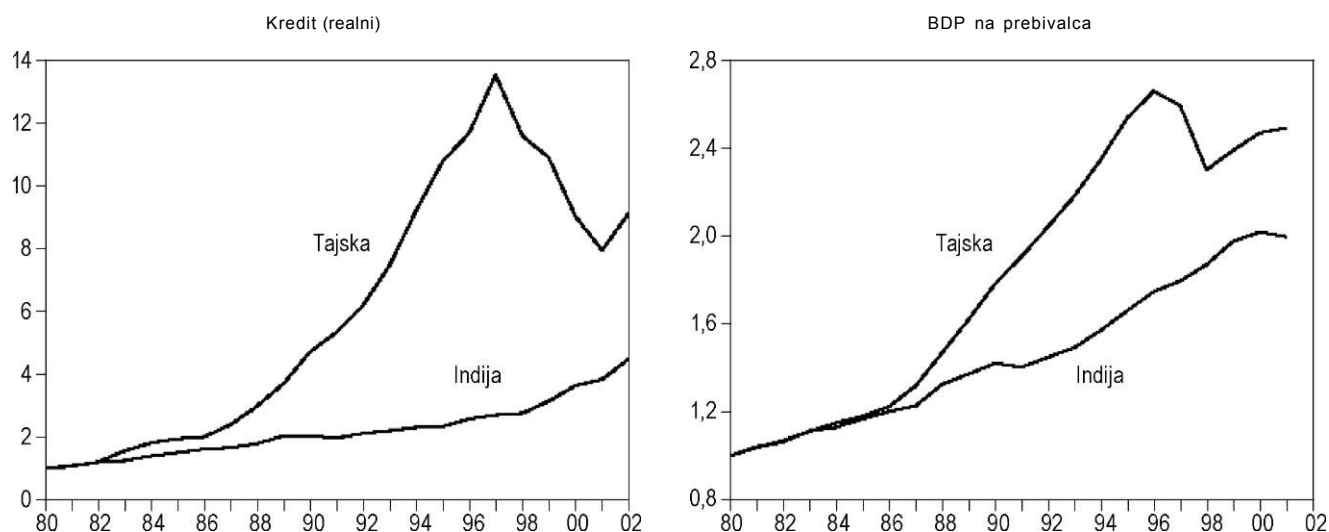
V pogledu finančne liberalizacije si stališča analitikov niso enotna: v nasprotju s skupino, ki finančno liberalizacijo povezuje z okrepljenim finančnim razvojem in s prispevkom k višji dolgoročni rasti, pa druga skupina zastopa stališča, da liberalizacija vodi v prekomerno prevzemanje tveganja, povečuje makroekonomske volatilitnost in vodi v večjo pogostost kriz. Medtem ko npr. Bekaert, Harveya in Lundblada (2005) z empiričnimi testi ugotavljajo, da liberalizacija borznih trgov vodi v povečanje povprečne rasti BDP za 1 odstotek, in tudi testiranja Henryja (2000) potrjujejo ta rezultat na ravni podjetja, s tem ko kažejo, da finančna liberalizacija vodi v investicijski zamah povezan s padajočimi stroški kapitala, po drugi strani Glick in Hutchinson (2001) ugotavljata, da se nagnjenost k bančnim in valutnim krizam povečuje v obdobju po finančni liberalizaciji.

Kontrastni primer Tajske in Indije ilustrira dualni učinek finančne liberalizacije. Na Tajskem je finančno liberalizirano gospodarstvo doživljalo obdobje kreditnih ekspanzij in kriz, medtem ko se je Indija, neliberalizirana ekonomija, soočala s počasno, vendar varno rastjo. Indijski BDP na prebivalca je v obdobju 1980-2001 porasel samo za 99 odstotkov, medtem ko je tajski BDP na prebivalca porasel za 148 odstotkov, kljub temu da so bili soočeni z veliko finančno krizo.

Finančna liberalizacija običajno vodi v finančno krhkost in k priložnostnim finančnim krizam. Ranciere, Tornell in Westermann (2006) ugotavljajo, da je neto učinek finančne liberalizacije vendarle dolgoročnejša hitrejša gospodarska rast, kajti na dolgi rok pozitivni učinki večjega finančnega poglobljanja in večjega obsega investicij prevladajo nad negativnimi učinki finančne krhkosti in večje pogostosti kriz.

Empirična literatura pri obravnavi mehanizmov kriz razlikuje med različnimi tipi finančnih kriz: bančne krize, valutne krize, dolžniške krize in kombinacije vseh treh. Tretjo generacijo kriz definirajo tudi kot dvojno krizo (angl.

Slika 5: Tajska v primerjavi z Indijo (kreditni in BDP (1980-2002))



Vir: Ranciere, Tornell in Westermann (2003).

twin crisis) spremljano z dolžniškim zlomom. Najnovejše empirične ocene (Bordo 2007) potrjujejo spremembo v vzorcih finančnih kriz in sugerirajo pojav novih mehanizmov in sprožilcev kriz.

Wei in Frankel (2004) poskušata raziskovati modele finančnih kriz z vidika vzročnika krize. Čigava napaka je izbruh krize? Prva generacija trdi, da je povzročitelj domača makroekonomska politika. Druga generacija je mnenja, da gre kriviti volatilne finančne trge, tretja generacija pa trdi, da je to finančna struktura. V nevtralnem jeziku so torej pojasnila naslednja: prekomerna makroekonomska ekspanzija, multiplo ravnovesje in moralni hazard. Z vidika identificiranja subjekta odgovornosti pa so »oboženci« ne-disiplinirani domači nosilci ekonomske politike, »nori« mednarodni investitorji in »kronski« kapitalisti (Rajan 2004).

6. Sklepne misli

Sodobne finančne krize zahtevajo ukrepanje na treh medsebojno povezanih področjih, tj. v makroekonomski politiki, v politiki finančnega sektorja ter na področju upravljanja podjetij. V luči transmisijskih kanalov novejših finančnih kriz se v fokusu obravnave vse bolj upravičeno pojavlja pomen regulacije in nadzora finančnega sistema. Občutljivost ekonomij, ki jih povzroča valutno in dospelostno neujemanje (angl. *mis-match*) v razmerah liberalizacije kapitalnega računa, še dodatno potencira pojav in razmah moralnega hazarda. Azijska lekcija opozarja na pomen skrbnega upravljanja tveganj v bančnem sistemu; prehod valutne krize v krizo dvojčka namreč enormno poviša stroške finančne krize, merjene z izgubo outputa. Zato se nam zdi utemeljeno priporočilo, da se preventiva kriz začneja z regulacijo finančnega sektorja.

Prikazane pojavne oblike kriz, njihova geneza in struktura ter ekonomsko-politične implikacije sugerirajo pomembne razlike med generacijami finančnih kriz:

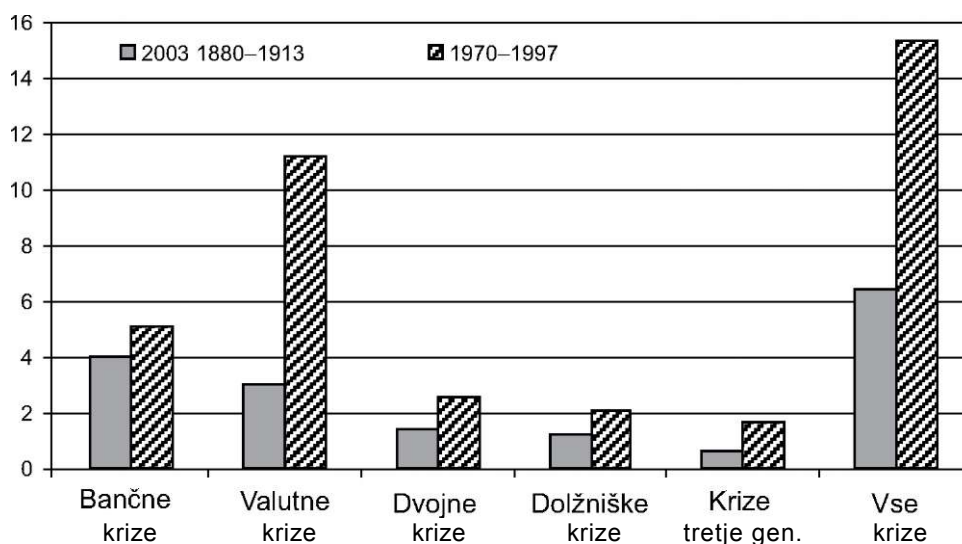
Prvo generacijo lahko definiramo kot finančno krizo, ki je zaslužena, napovedljiva in brez hudih učinkov. Povzročena je s kontradiktorno in nevzdržno politiko. Ko se zgodi, postanejo slabe ekonomske variable dobro vidne, sama kriza pa dejansko ne poslabša stanja ekonomije.

Pri drugi generaciji postane dosti manj jasno, da je kriza zaslužena. Vendar pa postane kriza nepredvidljiva, čeprav še vedno večinoma brez vidnih učinkov.

S tretjo generacijo kriz pa kriza dejansko pridobi negativno konotacijo - v glavnem zato, ker ni več samo posledica denarne politike. V tej krizi postane deprecijacija nominalnega deviznega tečaja bolj simptom kot pa osnovni dejavnik kriz. Zato je upravičeno pričakovanje, da četrta generacija kriznih modelov morda sploh ne bo več valutna kriza, pač pa bolj splošna finančna kriza, kjer bodo glavno vlogo igrale netečajne cene.

Empirične raziskave sodobnih finančnih kriz kažejo, da se geneza in mehanizmi spekulativnih napadov spreminjajo v takšni meri, da postajajo krize vse manj napovedljive. Nepredvidljivost nastanka makroekonomskih neravnovesij in izbruha gospodarskih kriz je povezana z dejstvom, da ni moč predvideti vnaprej, katere osnovne variable se bodo pokazale kot slabotne oz. kateri dejavniki bodo delovali kot povodi. V pogledu osnovnih dejavnikov so se npr. v krizi ERM 1992-1993 kot slabotne variable pokazale brezposelnost in nekonkurenčnost; v mehiški krizi 1994-1995 kratkoročni nezavarovani javni zunanji dolg, v azijski krizi (Tajska, Indonezija, Koreja) kratkoročni nezavarovani privatni zunanji dolg; v Braziliji pa rastoči fiskalni deficit in

Slika 6: Sprememba v vzorcih finančnih kriz



Vir: Bordo (2007).

valutno vezan domači dolg. Dejstvo je, da tako rekoč vsaka kriza izpostavi novo osnovno variabla, na katero mora biti ekonomska politika pozorna.

Tudi v pogledu povodov za nastanek kriz obstajajo nejasnosti. Popolnoma nejasno je, kaj utegne sprožiti paniko pri investitorjih. Empirična evidenca sugerira celo paletu povodov: v krizi ERM 1992-1993 je bila to zavrnitev mastrichtske listine, v mehiški krizi 1994 porast ameriških obrestnih mer, na Tajskem 1997 močan padec izvoza itd.

Sodobne krize se občutno razlikujejo od kriz v prejšnjih desetletjih. Medtem ko je bil v krizah šestdesetih in sedemdesetih letih poudarek na nekonsistentnosti med fiskalno in monetarno politiko in sistemom deviznega tečaja, pa krize v devetdesetih letih karakterizirajo samoizpolnitvena pričakovanja in čredno obnašanje na mednarodnih kapitalskih trgih. Nekdanje plačilnobilančne krize so bile posledice dejstva, da je država financirala fiskalni deficit s tiskanjem denarja, kar je vodilo v presežno rast kreditov in v zlom fiksne režima. Šlo je torej za neravnovesja v domačih osnovnih variablah. Sodobne krize pa se porajajo tudi v razmerah, ko domače osnovne variable niso nujno zelo slabe. Krize so posledica okužbe iz tujine. V takšnih razmerah se domača ekonomska politika nahaja pred popolnoma novimi izzivi. Globalizacija v vseh sferah gospodarstva ustvarja razmere, ko ni dovolj, da ekonomska politika zagotavlja solidne osnovne variable; upoštevajoč dejstvo, da so napadi prisotni v coni, ko so osnovne variable še solidne, vendar že ranljive, zahteva, da ekonomska politika nenehno stremi k doseganju takšne kakovosti osnovnih variabel, ki možnost napada reducirajo na minimum.

LITERATURA

1. Abel, B. Andrew in Bernanke S. Ben. (2005). *Macroeconomics*. Pearson Education.
2. Bekaert, G., C. Harvey in R. Lundblad (2005). Does Financial Liberalization Spur Growth? *Economic policy*: 77.
3. Blanchard, Oliver (1997). *Macroeconomics*. Prentice Hall.
4. Bordo, Michael (2007). Growing up to Financial Stability, NBER Working Paper No. 12993, NBER.
5. Calvo, Guillermo in Enrique G. Mendoza (1997). Rational Herd Behaviour and the Globalisation of Securities Markets. Mimeo. University of Maryland, November.
6. Connolly, M. in B. Taylor (1984). The Exact Timing of the Collapse of an Exchange Rate Regime and its Impact on the Relative Price of Traded Goods. *Journal of Money, Credit and Banking*. Vol. 16.
7. Flood, Robert in Peter M. Garber (1984). Collapsing Exchange Rate Regimes: Some Linear Examples. *Journal of International Economics*: 17.
8. Flood, Robert, Peter Garber in Charles Kramer (1996). Collapsing Exchange Rate Regimes: Another Linear Example. *Journal of International Economics*: 41.
9. Flood, Robert in Nancy Marion (1998). Perspectives on the Recent Currency Crisis Literature. *NBER Working Paper No. 6380*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
10. Glick, R. in M. Hutchinson (2001). Banking Crises and Currency Crises: How Common are the Twins. V: *Financial Crises in Emerging Markets*. (ur.) Glick, Moreno in Spiegel. New York: Cambridge University Press.
11. Henry, P. (2000). Stock market liberalization, economic reform, and emerging market equity prices. *Journal of Finance*: 55.
12. Krugman, Paul (1998). Asia: What Went Wrong. *Fortune*. March 2.
13. Krugman, Paul and James Rotemberg (1991). Speculative Attacks on Target Zones. V: *Target Zones and Currency Bands*. ur. P. Krugman in M. Miller. Oxford: Oxford University Press.
14. Krugman, Paul (1979). A Model of Balance of Payments Crises. *Journal of Money, Credit and Banking* IV. 11: 311-325.
15. Masson, P. (1998). Contagion: Monsoonal Effects, Spillovers, and Jumps between Multiple Equilibria. *IMF Working Paper*: 142.
16. McKinnon, Ronald in Huw Pill (1996). Credible Liberalizations and International Capital Flows: The Overborrowing Syndrome. V: *Financial Deregulation and Integration in East Asia*, ur. Takatoshi Ito in Anne O. Krueger. Chicago. University of Chicago Press.
17. Obstfeld, Maurice (1986). Rational and Self-Fulfilling Balance of Payments Crises. *American Economic Review*, IV. 76: 72-81.
18. Rajan, Raghuram (2004). Dollar Shortages and Crises, *NBER Working Paper No. 10845*.
19. Ranciere Romain, Aaron Tornell in Frank Westermann (2006). Decomposing the Effects of financial liberalization: Crise. Vs. Growth, *NBER Working Paper No. 12806*.
20. Ranciers, R., A. Tornell in F. Westermann (2003). Crises and Growth: A Re-evaluation. *NBER Working Paper No. 10073*.
21. Salvatore, Dominic (2001). *International Economics*. New York: John Wiley & Sons.
22. Weber, R. (1999). *Währungs und Finanzkrisen: Lehren für Mittel- und Osteuropa?*. Stuttgart: Lucens.
23. Wei, Shang-jin in Jeffrey Frankel (2004). Managing Macroeconomic Crises: Policy Lessons, mimeo, International Monetary Fund.
24. Wyplosz, Charles (1998). Globalised Financial Markets and Financial Crises. *Working Paper*. London: CEPR.

mag. Laura Južnik Rotar, asist.

Gea College

Visoka šola za podjetništvo

VKLJUČEVANJE MLADIH BREZPOSELNIH OSEB V AKTIVNE POLITIKE ZAPOSLOVANJA

Inclusion of Young Unemployed Persons into Active Labour Market Policies

Izvleček

UDK: 331.572

Aktivne politike zaposlovanja predstavljajo ključno intervencijo države na trgu dela in so namenjene določenim skupinam ljudi. Ukrepi za mlade se na primer nanašajo na posebne programe za mlade in so namenjeni lažjemu in hitrejšemu prehodu iz šole na delovno mesto. Cilj aktivnih politik zaposlovanja je v osnovi povečanje zaposljivosti ali povečanje prihodnjih obetov glede dohodka za brezposelne osebe oziroma skupine ljudi, ki imajo težave z vstopom na trg dela. V skladu s tem prihaja do vidnega prehoda od pasivnih k aktivnim ukrepom. V članku poskušamo z uporabo modelov binarne izbire ugotoviti, kateri dejavniki vplivajo na vključenost mladih brezposelnih oseb v programe zaposlovanja.

Ključne besede: aktivne politike zaposlovanja, logit, probit

Abstract

UDC: 331.572

Active labour market policies are essentially public interventions in the labour market that target particular groups in the labour market. Measures for young people, for example, include only special programmes that are aimed at making the transition from school to work easier and quicker. Active labour market policies basically aim to increase the likelihood of employment or improve income prospects for the unemployed persons or groups who find it difficult to enter the labour market. According to this, the transition from passive to active measures becomes evident. With the use of binary choice models in the article we try to find the determinants of young unemployed persons' inclusion into employment programmes.

Key words: active labour market policies, logit, probit

JEL: J01

1. Uvod

V zadnjih petnajstih letih se je pomembnost aktivnih politik trga dela kot instrumenta politike zaposlovanja ves čas povečevala. Na to opozarja tudi dejstvo, da se priporočila raznih mednarodnih organizacij nanašajo zlasti na preusmeritev sredstev od pasivnih k aktivnim ukrepom, pri čemer naj se podrobneje analizirajo tudi interakcije med davčnim sistemom in sistemom socialnih transferjev. V zadnjem času pa je pod pritiskom proračunskih omejitev, staranja prebivalstva in drugih izzivov, povezanih zlasti z globalizacijo in inovativnostjo, prišlo do premika tudi v smiselnosti izvajanja programov zaposlovanja, saj ti programi niso sami sebi namen, ampakje njihov ključni cilj, da se povečajo zaposlitvene možnosti posameznika na trgu dela ter da se sredstva, ki so namenjena izvajanju teh programov, čim bolj učinkovito porabijo. Aktivne politike trga dela imajo pomembno vlogo pri spodbujanju posameznika, da se čim prej vrne na delo in pri tem ustvarjajo takšne razmere in pogoje, da se neaktivni lahko čim lažje vključijo na trg dela. Končni namen aktivnih politik trga dela naj ne bi bil samo povečanje zaposlitvenih možnosti posameznika, zmanjšanje stopenj neaktivnosti ter zmanjšanje odvisnosti od socialnih transferjev, temveč tudi povečanje kakovosti delovnih mest, povečanje produktivnosti in prispevek k večji socialni koheziji (EC 2006a). V tem članku poskušamo s pomočjo empirične analize definirati dejavnike vključevanja mladih brezposelnih oseb v programe zaposlovanja, saj so le-ti del aktivnih ukrepov, ki v nasprotju s pasivnimi ukrepi, najprej poskušajo izboljšati možnosti brezposelnih oseb na trgu dela in jih aktivirati in jih ne takoj prikleniti na denarno podporo. Struktura članka je naslednja: uvodu sledi poglavje, v katerem analiziramo nekatere aktivne politike trga dela. V tretjem poglavju na kratko povzamemo temeljna izhodišča ukrepa razvoja in krepitev aktivnih politik trga dela v Sloveniji, ki je opredeljen v *Enotnem programskem dokumentu* in sovпада s smernicami EU pri poudarjanju prehoda od pasivnih k aktivnim ukrepom. V četrtem poglavju nato predstavimo metodološka izhodišča empirične analize in dobljene ocene. Sklepu sledi še pregled uprabljene literature.

2. Analiza nekaterih aktivnih politik trga dela

V nadaljevanju predstavljamo osnovna teoretična izhodišča, ki so povezana z nekaterimi glavnimi aktivnimi politikami trga dela, kot na primer pomoč pri iskanju zaposlitve, izobraževanje, subvencioniranje zaposlitev ter ustvarjanje delovnih mest v javnem sektorju. Namen je racionalizacija državnih intervencij. Še posebej uporabno orodje za ocenjevanje učinkovitosti aktivnih politik trga dela je model povezovanja (angl. *matching model*).

Proces povezovanja se pojavlja v prisotnosti eksternalij in vključuje transakcijske stroške, ki so posledica nepopolne konkurence (ali asimetričnih informacij). Glede na to, da se lahko s pomočjo državne intervencije ti stroški zmanjšajo in eksternalije odpravijo, lahko proces povezovanja postane veliko bolj učinkovit. Namreč Beveridgeeva krivulja, ki povezuje brezposelnost in

stopnjo prostih delovnih mest, se zaradi tega premakne levo navzdol in se na dolgi rok odzove na padec v stopnji strukturne brezposelnosti. V odsotnosti aktivnih politik trga dela bodo brezposelni alocirali neizrabljene vire v iskanje zaposlitve, medtem ko se bodo podjetja soočala z višjimi stroški zapolnitve delovnih mest in jih bodo posledično tudi manj ponudila.

Proces povezovanja je običajno predstavljen s funkcijo povezovanja, ki predstavlja število na novo najetih delavcev kot funkcijo števila brezposelnih oseb in prostih delovnih mest. Pri funkciji povezovanja se običajno srečamo s pozitivnimi eksternalijami med skupinami (na primer brezposelna oseba ima koristi od ponudbe večjega števila prostih delovnih mest) in negativnimi eksternalijami znotraj skupin oziroma učinkom prenatrpanosti (v interesu iskalcev zaposlitve in v interesu podjetja, ki objavi prosto delovno mesto je, da je število iskalcev zaposlitve in število objavljenih prostih delovnih mest čim nižje) (Cahuc in Zylberberg 2004).

2.1. Pomoč pri iskanju zaposlitve

Pomoč pri iskanju zaposlitve vključuje niz različnih aktivnosti, od posredovanja prostih delovnih mest do svetovanja. V mnogih primerih so te storitve povezane z nadzorom in izpolnjevanjem zahtev pri iskanju zaposlitve, saj je to dostikrat pogojeno s prejemom podpore za brezposelnost (Martin in Grubb 2001).

Model povezovanja lahko uporabimo za analiziranje vloge agencij, ki posredujejo prosta delovna mesta, ne glede na to, ali gre za javne ali zasebne agencije. Yavas (1994) je dokazal, da lahko te agencije povečajo učinkovitost procesa povezovanja brezposelnih oseb in prostih delovnih mest. Ta učinkovitost izvira iz (fiksni) stroškov postavitve velike mreže posredniških agencij, čeprav so lahko mejni stroški zapolnitve prostega delovnega mesta nizki.

Ekonomska teorija predpostavlja, da naj bi bil trg posredniških agencij zaradi fiksnih stroškov postavitve javnega zavoda za zaposlovanje bodisi reguliran bodisi naj bi javne agencije imele monopol. V nasprotnem primeru bi lahko neregulirana konkurenca pripeljala do neučinkovite ponudbe storitev posredovanja dela (preveč ali premalo), kar bi lahko pripeljalo do oligopolne strukture na trgu posredovanja dela.

V vseh državah članicah EU specializirane javne agencije zagotavljajo storitve posredovanja dela, čeprav imajo nekatere države članice vzpostavljene avtorizirane zasebne organizacije, ki delujejo vzporedno z javnimi agencijami. Zaradi fiksnih stroškov in potencialnih problemov moralnega hazarda,¹ mora država regulirati nastanek t. i.

¹ V odsotnosti državne regulacije se lahko privatne agencije, ki posredujejo delo, usmerijo in skoncentrirajo zgolj na tiste delavce, ki jih je najlažje zaposliti (angl. »creaming off«), čeprav lahko v določenih okoliščinah notranja motivacija delavcev privede do kompenzacije teh učinkov.

»kvazitrga«² pri posredovanju dela in storitev posredniških agencij. V praksi obstajajo različni modeli, kako organizirati »kvazitrg«. Pogoji, ki morajo biti v splošnem izpolnjeni za uspešno organizacijo »kvazi trga«, pa so naslednji: i) konkurenca med ponudniki storitev, vključno s spodbudami za delovanje in možnostjo izbire med temi ponudniki za brezposelne osebe; ii) preprečevanje moralnega hazarda in »creaming off-a« ter iii) učinkovite državne garancije, na primer glede sistema javnega naročanja, tako da imajo tržni subjekti interes za vlaganje (Struyven 2004).³

2.2. Izobraževanje

Izobraževanje predstavlja enega od najbolj dragih ukrepov in v mnogih državah predstavlja visok delež celotnih izdatkov za aktivne politike trga dela. Namen tega ukrepa je, da se izobrazba, sposobnosti in drugo znanje iskalcev zaposlitve čim bolj približajo potrebam trga dela in da se kot rezultat udeležbe v tem programu povečajo stopnje zaposlitve ter možnosti prihodnjih zaslužkov. Poleg povečanja produktivnosti dela, se od izobraževanja pričakuje tudi, da se bo izboljšala kakovost povezovanja brezposelnih s prostimi delovnimi mesti, da se bo povečala stabilnost odnosov med delodajalci in delojemalci, kar naj bi imelo pozitiven vpliv na nadaljnje investiranje v programe izobraževanja. Heckman in Carneiro (2003) v tem smislu na primer govorita o t. i. »učinku Mathew«.

Takšne državne intervencije so upravičene samo v primeru, ko individualne izbire vodijo do neoptimalnih ravni izobraževanja, ki ne dosežejo potreb družbe kot celote in so neustrezne (družbeni optimum). Kot izhodišče učinkoviti razpravi glede državnega interveniranja na tem področju je treba ločiti med dvema pojmom, in sicer *splošno izobraževanje* ter *specifično izobraževanje*⁴ (gl. Becker 1964).

V odsotnosti državne intervencije bo moral zaposleni sam financirati splošno izobraževanje, saj ne more kredibilno zagotoviti, da bo pridobljeno znanje takšnega splošnega izobraževanja delil z zdajšnjim (ali prihodnjim) delodajalcem. Tako delojemalec kot tudi delodajalec nimata večjega interesa, da bi investirala v splošno izobraževanje več kot v primerjavi z družbeno optimalno ravno. Razloge za to

² Na t. i. »kvazitrgu« država sklene pogodbe o posredovanju dela s privatnimi in neprofitnimi organizacijami, pri čemer je brezposelnim osebam omogočena določena izbira med temi ponudniki storitev. V primeru dobro organiziranega (reguliranega) »kvazitrga« se rezultati in uspešnost posredovalcev dela in storitev, povezanih s tem, redno evalvirajo in nadzirajo, medtem ko so neuspešni na trgu izločeni.

³ Zdi se, da lahko kvazikonkurenčen mehanizem zagotovi neke koristi v primerjavi z rigidnimi birokratskimi organizacijami, kjer manjka neki učinkovit mehanizem, ki bi neuspešen menedžment enostavno odstavil (OECD 2005).

⁴ Splošno izobraževanje vključuje investicije, ki povečajo produktivnost posameznika za vse vrste zaposlitev, medtem ko specifično izobraževanje vključuje investicije, ki povečajo produktivnost posameznika za samo eno določeno vrsto zaposlitve.

lahko iščemo v tržnih nepravilnostih, v frikcijah v procesu povezovanja (na primer stroški zasedbe prostega delovnega mesta), v monopolni moči delodajalca (delavec naj bi imel možnost, da se prijavi na prosto delovno mesto pri različnih delodajalcih, pri čemer bi vsak ponudil takšno plačo, ki bi odražala delavčevo večjo produktivnost po izobraževanju).

Nezadostno investiranje v splošno izobraževanje lahko pripelje do začaranega kroga (Acemoglu 1997). Na eni strani podjetja preferirajo uporabo takšnih tehnologij, ki omogočajo najmanjše slabše izobraženih delavcev, na drugi strani pa delavci nimajo interesa, da bi vlagali v izobraževanje, če je povpraševanje po izobraženi delovni sili nizko. Predpostavka, da neravnotežno stanje pripelje do nezadostnega investiranja v izobraževanje, bolj drži za splošno izobraževanje kot pa za specifično izobraževanje. Namreč v primeru specifičnega izobraževanja lahko neravnotežno stanje pripelje do družbeno optimalne ravni investiranja, če delodajalci in delojemalci podpišejo takšne pogodbe, ki so dolgoročne in dokončne v dogovoru.

V skladu z omenjenimi teoretičnimi argumenti so državne intervencije na področju programov izobraževanja potrebne zato, da se zmanjša razkorak med zasebnimi in družbeno optimalnimi ravnimi izdatkov za programe izobraževanja. Empirične raziskave, ki so ugotovljale učinkovitost programov izobraževanja in so temeljile na mikroekonometričnem pristopu, so pokazale, da imajo tovrstni programi zelo nizek pozitiven vpliv na verjetnost nadaljnje zaposlitve ter možne zasluge udeležencev programa (Martin in Grubb 2001). Zato morajo biti državne intervencije primerno zasnovane, če želimo z njimi doseči večje zaposlitvene možnosti udeležencev programa ter večjo stroškovno učinkovitost.

Evropska strategija zaposlovanja (EC 2006b), ki temelji na treh prioritetah, in sicer: i) povečanje števila zaposlenih, povečanje ponudbe dela, modernizacija sistemov socialne varnosti; ii) povečanje prilagodljivosti delavcev in podjetij ter iii) povečanje investicij v človeški kapital, v tem kontekstu namenja veliko pozornost pomenu vseživljenjskega učenja.

2.3. Subvencioniranje zaposlitev

Znotraj programov subvencioniranja zaposlitev običajno najdemo programe, ki so klasificirani glede na tip aktivnosti kot na primer spodbujanje zaposlovanja ali spodbujanje podjetništva oziroma osnovanje lastnega podjetja. Te aktivne politike trga dela vključujejo različne tipe subvencij za delovna mesta v zasebnem sektorju, kjer večji del stroškov dela še vedno krije delodajalec. Poleg tega, da subvencije pripomorejo k ustvarjanju dodatnih delovnih mest, pa lahko predstavljajo pomoč tudi določenim skupinam brezposelnih, ki se soočajo z visokim tveganjem na trgu dela (na primer dolgoročno brezposelni). Tem skupinam ljudi ti programi omogočajo, da ostanejo v stiku s trgom dela ter da ne izgubijo motivacije in zapadejo v status quo (Martin in Grubb 2001).

Učinkovitost subvencioniranja zaposlitev (v smislu neto ustvarjanja delovnih mest) je ovirana zaradi pritiska, ki ga subvencije povzročajo na zviševanje plač (Cahuc in Zylberberg 2004). Model povezovanja predpostavlja, da ima lahko delodajalec le delne koristi od subvencij za zaposlitev, čeprav je pravno gledano on prejemnik. Znotraj določenih okoliščin, kot so nevtralnost tveganja, podpora za brezposelnost, ki je indeksirana s plačami ter izpogajana plača nad minimalno plačo, lahko proces pogajanja o plačah pripelje do tega, da delojemalec prejme celotno subvencijo, ki je bila prvotno plačana delodajalcu.⁵ V tem primeru subvencija za zaposlitev ne spremeni stroškov dela in torej ne ustvari nove zaposlitve. Če se ta primer aplicira na večje število delavcev, potem subvencije ne dosežejo več svojega namena in so tako stroškovno neučinkovite.

V nasprotju z omenjenim, pa tako ekonomska teorija kot tudi evalvacije programov subvencioniranja zaposlitev nakazujejo na to, da lahko subvencije, ki so namenjene točno določeni ciljni skupini (na primer nižje izobraženi delavci), povečajo neto zaposlitve.⁶ Nekateri avtorji (na primer Dreze in Malinvaud 1994) predlagajo, da bi bilo mogoče povečati agregatno zaposlenost tako, da bi subvencije za zaposlitev pripeli nižjim plačam (ali da bi zmanjšali s tem povezane socialne prispevke), ki so financirane z višjimi davki na višje plače (ali da bi povečali s tem povezane socialne prispevke). Takšna politika pa bi škodovala večji elastičnosti povpraševanja po delu za nižje izobražene delavce.

2.4. Ustvarjanje delovnih mest

Do ustvarjanja delovnih mest običajno pride v zasebnem, javnem in neprofitnem sektorju in se financira iz javnih sredstev. V državah OECD je bil ta aktivni ukrep široko uporabljan v sedemdesetih letih in v začetku osemdesetih let, v zadnjem času pa je opazen trend opuščanja tega ukrepa. Številne evalvacije so pokazale, da ta ukrep ni bil uspešen in da brezposelnim osebam ni pomagal pri ohranitvi delovnega mesta (Martin in Grubb 2001).

Na drugi strani pa se je v državah, ki so se soočale z zelo resnimi problemi na trgu dela (visoka brezposelnost), kot na primer Nemčija v času po združitvi, ta program izkazal za uspešnega pri ustvarjanju delovnih mest na kratek rok in pri

⁵ Ta argument, ki povezuje učinkovitost subvencioniranja zaposlitev s sistemom podpore za brezposelnost, jasno nakazuje na splošni princip komplementarnosti med različnimi politikami zaposlovanja (gl. Coe in Snower 1997, Pissarides 1998).

⁶ Subvencije za zaposlitev nižje izobraženih delavcev so stroškovno bolj učinkovite v ustvarjanju neto zaposlitev iz dveh razlogov: i) elastičnost povpraševanja po nižje izobraženih delavcih je višja kot pa po višje izobraženih ter ii) za delavce, ki prejemajo minimalno plačo, subvencije vedno ustvarijo zaposlitev, saj znižajo stroške dela. Ciljno usmerjene subvencije imajo tudi svoje slabosti, saj lahko zmanjšajo pripravljenost delavca, da išče svoj podjetniški potencial ter lahko privedejo do stigmatizacije teh delavcev, kar je lahko negativni signal njihovim potencialnim delodajalcem.

delni kompenzaciji učinkov cikličnega gibanja gospodarstva, ko je agregatno povpraševanje zelo nizko in je malo prostih delovnih mest. Ta tip intervencije (če ima kratek rok trajanja) lahko pripomore tistim skupinam ljudi, ki imajo težave z vstopanjem na trg dela.

Ena od pomembnih tem, ki je povezana z ustvarjanjem delovnih mest v javnem sektorju, je neto vpliv na celotno zaposlenost, zlasti ko gre za oceno učinka izrinjanja (angl. *crowding-out effect*) v zasebnem sektorju. Iz modela povezovanja sledi, da se z zmanjšanjem brezposelnosti na račun ustvarjenih delovnih mest v javnem sektorju ustvarja dodaten pritisk na zviševanje pogajalskih plač, kar lahko v končni fazi pripelje do izrinjanja zaposlenih iz zasebnega sektorja. Povečanje zaposlenosti v javnem sektorju poveča povprečno učinkovitost procesa povezovanja. Slednje trči ob učinek izrinjanja v zasebnem sektorju, zaradi česar je dejanski vpliv na stopnjo brezposelnosti v gospodarstvu nejasen.

Mnogo evalvacij tako subvencioniranja zaposlitev kot tudi ustvarjanja delovnih mest v javnem sektorju je pokazalo, da ti programi niso stroškovno učinkoviti. Ti ukrepi naj bi se zato uporabljali z vestnostjo dobrega gospodarjenja porabe javnih sredstev ter selektivno v boju proti brezposelnosti, in sicer namenjeni nižje izobraženim delavcem, posameznikom, ki se soočajo s tveganjem izgube zaposlitve, ter posameznikom, ki se soočajo s socialno izključenostjo.

3. Razvoj in krepitev aktivnih politik trga dela v Sloveniji

Stopnja brezposelnosti v Sloveniji postopoma pada, zelo opazne pa so strukturne posebnosti brezposelnosti. Med njimi izstopa dolgotrajna brezposelnost, velik delež mladih brezposelnih oseb, visoka stopnja starejših brezposelnih oseb in koncentracija dolgotrajne brezposelnosti v skupini brez poklicne izobrazbe. Tudi medregionalne razlike glede brezposelnosti so sorazmerno velike. V zahodnem delu Slovenije se stopnja brezposelnosti giblje od 6,5 odstotka v goriški regiji do 7,6 odstotka v osrednji Sloveniji, stopnje brezposelnosti v vzhodnem delu države pa so znatno višje (pomurska in podravska regija) (SURS 2007). Tako stanje je mogoče razložiti s prestrukturiranjem gospodarstva v devetdesetih letih prejšnjega stoletja ter propadom težke in delovno intenzivne industrije (tekstilna industrija, industrija oblačil), ki so delovale predvsem v vzhodnem delu države. Tekoče prestrukturiranje teh panog bo predvidoma privedlo do povečanega priliva v glavnem starejših, nekvalificiranih žensk med brezposelne.

Za obvladovanje izzivov na področju trga dela in zaposlovanja je Slovenija v *Enotnem programskem dokumentu* opredelila ukrep »razvoj in krepitev aktivnih politik trga dela«, katerega cilj je zmanjševati strukturna neskladja in ki je namenjen preprečevanju dolgotrajne brezposelnosti mladih in odraslih. Z zgodnjim posredovanjem in po-

spešenim aktiviranjem naj bi bil nov začetek zagotovljen vsem mladim v šestih, odraslim pa v dvanajstih mesecih od izgube zaposlitve. Pričakuje se, da bo vključitev ciljnih skupin brezposelnih v ustrezne programe (z njimi bodo zagotavljali izobraževanje in usposabljanje, da bi olajšali pot do zaposlitve), ki bodo prilagojeni potrebam obeh strani, brezposelnim in delodajalcem, imeli za posledico zmanjšanje deleža dolgotrajno brezposelnih oseb in brezposelnih oseb brez kvalifikacij, kot tudi deleža mladih brezposelnih oseb in brezposelnih oseb starih nad 50 let. Programi vključevanja brezposelnih oseb v programe zaposlovanja bodo posebno pozornost namenili ženskam. To bo omogočilo ohraniti uravnoteženo strukturo brezposelnosti po spolu. Tak pristop bo terjal še bolj intenzivno svetovanje brezposelnim in tesno sodelovanje z delodajalci v postopkih zaposlovanja in izvajanja programov zaposlovanja za posamezne brezposelne.

4. Model in ocene

4.1. Model binarne izbire

V modelu binarne izbire lahko odvisna spremenljivka y zavzame eno od dveh vrednosti:

$$y = \begin{cases} 1 & \text{verjetnost } p \\ 0 & \text{verjetnost } 1 - p \end{cases}$$

Če se modelira samo verjetnost izida p , potem pri določanju vrednosti 1 ali 0 ne pride do izgube splošnosti. Regresijski model se oblikuje s parametriziranjem verjetnosti p , tako daje ta odvisna od regresijskega vektorja x in Kx parameter vektorjev p . Pogosto uporabljeni modeli so v obliki modela enotnega indeksa (slednji opredeljuje pogojno verjetnost kot neznano skalarno funkcijo linearne kombinacije regresijskih koeficientov (Cameron in Trivedi 2005)) funkcije s pogojno verjetnostjo:

$$p_i = \Pr [y = 1 | x] = F(x_i P) \quad (i)$$

kjer i ponazarja i -to opazovano enoto in kjer je $F(\cdot)$ določena funkcija. Da bi zagotovili $0 < p < 1$ je treba $F(\cdot)$ določiti kot kumulativno distribucijsko funkcijo. V nadaljevanju na kratko povzemamo osnovne značilnosti najbolj pogosto uporabljenih modelov binarne izbire. V logit modelu je $F(\cdot)$ kumulativna distribucijska funkcija logistične porazdelitve, medtem ko je v probit modelu $F(\cdot)$ standardna normalna kumulativna distribucijska funkcija. Pri tem je treba poudariti, da če je $F(\cdot)$ kumulativna distribucijska funkcija, se le-ta uporabi samo za modeliranje parametra p in ne označuje kumulativne distribucijske funkcije za y . Komplementarni log-log model, ki sicer ni tako pogost, pa se od drugih razlikuje po tem, da je asimetričen okrog nič in se uporablja, ko je eden od izidov redek. Na drugi strani pa linearni verjetnostni model ne uporablja kumulativne distribucijske funkcije in dovoljuje, da je $P_i = x_i P$ (Greene 2003, Horowitz in Savin 2001, Maddala 1983).

4.1.1. Logit model

Logit model oziroma logistični regresijski model določa:

$$P = A(\mathbf{x}' |) = \frac{e^{\mathbf{x}'\beta}}{1 + e^{\mathbf{x}'\beta}} \tag{2}$$

kjer je $A(\cdot)$ logistična kumulativna distribucijska funkcija z $A(z) = e^z / (1 + e^z) = 1 / (1 + e^{-z})$. Pogoj prvega reda (odvod funkcije glede na β) na osnovi ocene največje verjetnosti je tako enak:

$$\sum_{i=1}^n (y_i - A(\mathbf{x}_i' \beta)) \mathbf{x}_i = \mathbf{0} \tag{3}$$

saj je $A(z) = A(z)[1 - A(z)]$ Podobno kot pri metodi najmanjših kvadratov, so tudi v logit modelu ostanki ortogonalni na regresorje. Če regresorji \mathbf{x}_i vključujejo odsek, potem se zapis v (3) spremeni v $\sum_{i=1}^n (y_i - A(\mathbf{x}_i' \beta)) = 0$, tako da se logit ostanki seštejejo v nič. Na drugi strani lahko mejne učinke za logit model relativno enostavno izpeljemo iz koeficientov, saj je $dp_i / dx_j = p_i (1 - p_i) \beta_j$ in kjer je $P_i = A(\mathbf{x}_i' \beta)$. Če je na primer $p_i \sim 0,0$, potem je $dp_i / dx_j = p_i \beta_j$ in če se \mathbf{x}_{ij} spremeni, potem β_j pokaže proporcionalni učinek na verjetnost, da je $y_i = 1$.

4.1.2. Probit model

Pogojna verjetnost pri probit modelu je podana z:

$$p = \Phi(\mathbf{x}'\beta) \tag{4}$$

kjer je $\Phi(\cdot)$ standardna normalna kumulativna distribucijska funkcija z diferencialnim koeficientom $\phi(z) = (1/\sigma\sqrt{2\pi}) \exp(-z^2/2)$, ki predstavlja funkcijo standardne normalne gostote. Pogoj prvega reda na osnovi ocene največje verjetnosti je enak:

$$\sum_{i=1}^n \mathbf{x}_i' \phi(y_i - \mathbf{x}_i' \beta) = \mathbf{0}$$

kjer, za razliko od logit modela, utež $w_i = \phi(\mathbf{x}_i' \beta) / [\Phi(\mathbf{x}_i' \beta)(1 - \Phi(\mathbf{x}_i' \beta))]$ variira med opazovanimi enotami. Mejni učinki v probit modelu so definirani kot $\partial p_i / \partial \beta_j = \phi(\mathbf{x}_i' \beta) \beta_j / [\Phi(\mathbf{x}_i' \beta)(1 - \Phi(\mathbf{x}_i' \beta))]$, kjer je $p_i = \Phi(\mathbf{x}_i' \beta)$. Podobnih poenostavitvev kot v logit modelu v probit modelu ni, saj sam probit model ni tako preprost kot logit model. Probit model se pogosteje pojavlja v modelih z latentno spremenljivko (Verbeek 2004).

4.1.3. Modeli z latentno spremenljivko

Latentna spremenljivka je spremenljivka, ki je le delno opazovana. V model binarne izbire lahko latentno spremenljivko vpeljemo na dva načina. Prvi način je ta, da latentna spremenljivka predstavlja indeks neopazovanih nagnjenosti

za dogodek, ki naj bi se zgodil. V drugem primeru pa latentna spremenljivka predstavlja razliko v koristnosti, ki se pojavi, če se dogodek zgodi. Pri tem se predpostavlja, da je binarni izid rezultat individualne izbire. Vzemimo primer, ko se poročena ženska odloča o plačani zaposlitvi. Razlika v koristnosti med plačano zaposlitvijo in brezposelnostjo je odvisna od višine plače, ki bi jo poročena ženska lahko zaslužila, pa tudi od osebnih lastnosti, kot so starost, izobrazba, število otrok v družini ipd. Za vsako osebo i lahko tako zapišemo razliko v koristnosti med plačano zaposlitvijo in brezposelnostjo kot funkcijo opazovanih lastnosti \mathbf{x}_i in neopazovanih lastnosti e_i . Če upoštevamo linearnost, lahko razliko v koristnosti (oziroma indeksno funkcijo) y_i^* zapišemo kot:

$$y_i^* = \mathbf{x}_i' \beta + e_i \tag{5}$$

Ker je y_i^* neopazovana, jo imenujemo latentna spremenljivka. Dodatno predpostavljamo, da posameznik izbere možnost zaposlitve, če razlika v koristnosti presega določeno mejno vrednost, ki jo lahko določimo z vrednostjo nič, ne da bi pri tem prišlo do izgube splošnosti. Posledično opazujemo $y_i = 1$ (zaposlitev), če in samo če je $y_i^* > 0$ in $y_i = 0$ (brezposelnost) drugače. Torej imamo:

$$\begin{aligned} P\{y_i = 1\} &= P\{y_i^* > 0\} = P\{\mathbf{x}_i' \beta + e_i > 0\} \\ &= P\{-\mathbf{x}_i' \beta < e_i\} = F(\mathbf{x}_i' \beta) \end{aligned} \tag{6}$$

kjer F označuje distribucijsko funkcijo e_i oziroma v bolj običajnem primeru simetrično distribucijo, torej distribucijsko funkcijo Φ . Na ta način pridobimo model binarne izbire, katerega distribucija je odvisna od distribucije, ki se predpostavlja za e_i . Čeprav se modeli binarne izbire v ekonomiji pogosto interpretirajo v smislu maksimiranja koristnosti, pa to seveda ni nujno. Običajno se latentna spremenljivka y_i^* neposredno definira, tako da je probit model definiran kot:

$$\begin{aligned} y_i^* &= \mathbf{x}_i' \beta + e_i, \\ y_i &= 1 \quad e_i > 0 \\ &= 0 \quad e_i < 0 \end{aligned} \tag{7}$$

kjer je e_i neodvisen od vseh \mathbf{x}_i . Za logit model se normalna distribucija nadomesti z logistično. Parametri v modelu binarne izbire se običajno ocenijo z metodo največje verjetnosti (Cameron in Trivedi 2005, Wooldridge 2002).

4.2. Ocene modela

Podatki, ki jih uporabljamo v naši analizi, se nanašajo na 2020 naključno izbranih mladih brezposelnih oseb v starosti od 20 do 29 let (podatki Zavoda RS za zaposlovanje), od katerih jih je 1104 vključenih v programe aktivne politike zaposlovanja, 916 pa ne. Na podlagi podatkov smo ocenili dva modela: probit in logit, katerih ocene so prikazane v tabeli 1.

Oba modela binarne izbire, logit in probit, sta ocenjena s pomočjo metode največje verjetnosti. Ker ima logistična distribucija varianco $\pi^2/3$, so ocene za β na podlagi logit

Tabela 1: Modela binarne izbire za vključenost v programe zaposlovanja

Spremenljivka	Probit		Logit	
	Ocena	Standardna napaka	Ocena	Standardna napaka
Konstanta	-0,152348	0,2941291	-0,3020558	0,4916233
Spol	0,375858	0,0627679	0,6318593	0,1036719
Izobrazba	0,2664676	0,0200026	0,4483796	0,0350123
Regija bivanja	-0,0953254	0,0091664	-0,1589825	0,0154325
Starost	-0,0441968	0,0116554	-0,0732279	0,0194809

Vir: Lastni izračuni, podatki ZRSZ.

modela približno za faktor $n^{1/3}$ večje kot tiste na podlagi probit modela. To pa prispeva k zelo majhnim razlikam pri obliki distribucije. Če pogledamo rezultate v tabeli 1, lahko vidimo, da so predznaki koeficientov enaki pri obeh modelih, prav tako pa je primerljiva statistična značilnost pojasnjevalnih spremenljivk. To sicer ni nenavadna ugotovitev, saj kvalitativno gledano različni modeli običajno ne prispevajo k različnim odgovorom. Pri obeh modelih se izkaže, da so vsi koeficienti, razen konstante, statistično značilni pri stopnji tveganja 0,05. Problem, ki se lahko pojavi pri večjem številu opazovanih enot, je ravno določanje stopnje tveganja, ki naj bi bila, v izogib napakam pri statističnem sklepanju, seveda nižja. Vzemimo, da želimo preveriti hipotezo o vplivu izobrazbe na vključenost v programe zaposlovanja. V ta namen lahko uporabimo t. i. LR-test (angl. *likelihood ratio test*), ki se porazdeljuje v X^2 porazdelitvi:

$$LR = -2 (\log l_R - \log U) * X^2$$

Ocenimo model največje verjetnosti z omejitvami l_R , ob upoštevanju modela največje verjetnosti brez omejitev l_U , in dobimo naslednje vrednosti za LR-test:

$$LR = -2 (-1264,8998 - (-1167,0076)) = 195,78$$

Kritična vrednost X^2 pri eni stopinji prostosti in stopnji tveganja 0,05 znaša 3,84, kar pomeni, da zavrnamo ničelno hipotezo in sprejmemo sklep, da izobrazba vpliva na verjetnost vključitve v programe zaposlovanja. Zanima pa nas tudi verjetnost vključitve mlade brezposelne osebe v programe zaposlovanja. Vzemimo, da želimo oceniti verjetnost vključitve v programe zaposlovanja za referenčno žensko in referenčnega moškega, pri čemer je referenčna ženska stara 25 let, ima peto stopnjo izobrazbe in prihaja iz osrednjeslovenske regije (enake lastnosti ima referenčni moški). Najprej ocenimo indeksno funkcijo (x_i, p) in nato verjetnost vključitve v programe zaposlovanja (pri tem upoštevamo, da je standardni odklon pri normalni standardni porazdelitvi enak 1) za

a) referenčno žensko:

$$P(APZ=1 | x_i) = O(x_i | p) = 0,525$$

b) referenčnega moškega:

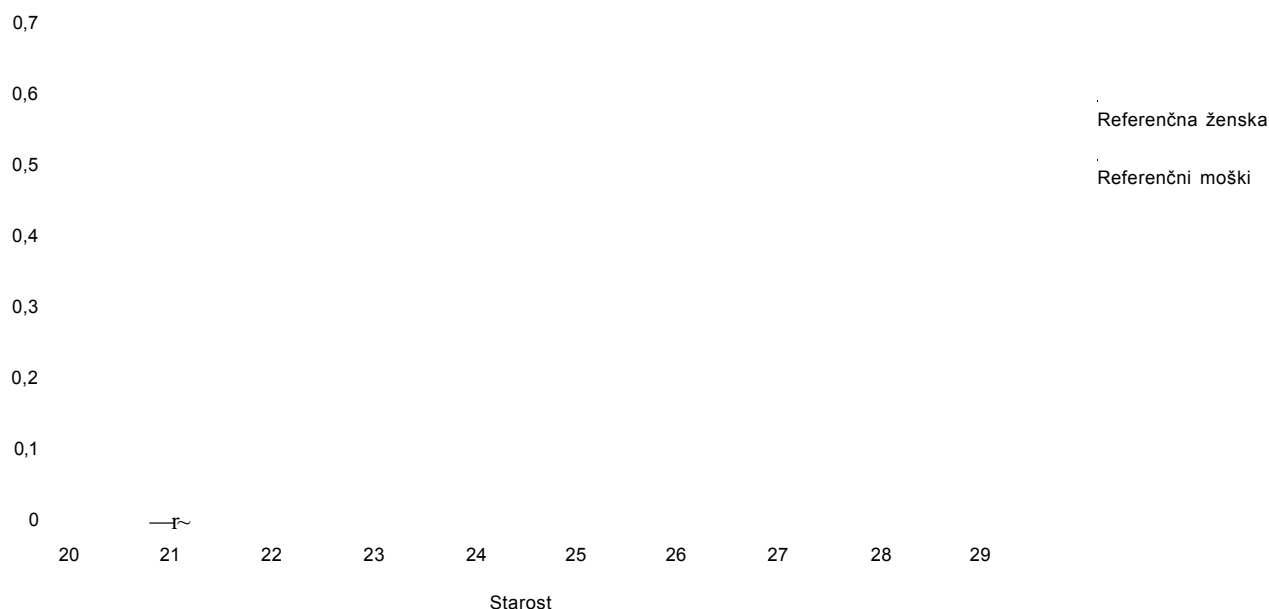
$$P(APZ=1 | x) = O(x | p) = 0,377$$

Na podlagi rezultatov lahko sklepamo, da je verjetnost, da se bo 25 letna ženska s peto stopnjo izobrazbe, ki prihaja iz osrednjeslovenske regije, vključila v programe zaposlovanja enaka 52,5 odstotka, za moškega z enakimi lastnostmi pa 37,7 odstotka. Rezultat je pričakovan in povezan z nekaterimi znanimi dejstvi, ki so trenutno prisotni na trgu dela. Dejstvo je, da mladi, ko končajo šolanje, težje najdejo zaposlitev oziroma je iskanje zaposlitve neki bolj dolgotrajen proces. Prikrto dejstvo je tudi prisotna diskriminacija pri zaposlovanju s strani delodajalcev, saj le-ti raje zaposlijo moškega kot žensko, saj za slednjo pričakujejo, da se bo verjetno kmalu odločila tudi za družino in bo dlje časa odsotna z dela. V skladu s tem so tudi dobljeni rezultati. Povezujejo se z dejstvom, da mladi moški hitreje dobijo zaposlitev kot mlade ženske in je zato tudi verjetnost vključitve v programe zaposlovanja večja za mlade ženske kot pa za mlade moške.

S politikami trga dela in z vključevanjem mladih v te politike, bi morali mladim ponuditi možnost lažjega in hitrejšega vstopa na trg dela in jih na ta način spodbuditi k aktivnemu in samostojnemu oblikovanju njihove zaposlitvene kariere. Namreč, končni cilj izvajanja različnih programov zaposlovanja je čim bolj učinkovita poraba sredstev, ki so namenjena izvajanju teh programov. Ta učinkovitost pa naj bi se pokazala ne samo v povečanju zaposlitvenih možnosti posameznika, pač pa tudi v motiviranju posameznika za čim bolj aktiven pristop pri reševanju zaposlitvenega problema, pa tudi v povečanju kakovosti delovnih mest, produktivnosti in prispevku k večji socialni koheziji. Za doseg tega cilja pa je potreben konsenz in sodelovanje vseh ključnih akterjev na trgu dela. Treba je preprečiti morebitno diskriminacijo in mladim omogočiti enake možnosti pri zaposlovanju.

Slika 1 nam prikazuje porazdelitev verjetnosti vključitve v programe zaposlovanja za mlade brezposelne osebe v starosti od 20 do 29 let. Tudi na podlagi grafa lahko vidimo, da je vseskozi pri vseh starostih verjetnost vključitve v programe zaposlovanja večja za mlade ženske kot pa za mlade moške, pri čemer je v starosti, ko naj bi mlada oseba predvidoma končala srednješolsko izobraževanje, verjetnost vključitve v programe zaposlovanja največja tako za mlade ženske kot za mlade moške. Ta verjetnost za oba spola s starostjo pada. Na podlagi slike 1 lahko vidimo, da za mlade ženske verjetnost vključitve v programe zaposlovanja

Slika 1: Porazdelitev verjetnosti vključitve v programe zaposlovanja



Vir: lastni izračuni, podatki ZRSZ.

nja s starostjo nekoliko hitreje pada kot pa za mlade moške. Slednje je povezano s tem, da mladi moški hitreje in prej najdejo zaposlitev in se tako hitreje vključijo na trg dela, tudi s pomočjo programov zaposlovanja. Mlade ženske pa na drugi strani dlje časa iščejo zaposlitev in se tako kasneje (pri višji starosti) vključijo na trg dela kot mladi moški, poleg tega pa so kasnejše vključitve povezane tudi z odločanjem za družino. Za probit model izračunamo še mejne učinke, in sicer po naslednji formuli:

$$\frac{dP(\text{ }=1|X_{i,t})}{dx} = \Phi(X, \beta) * \beta *$$

$$\Phi(X, \beta) = \frac{1}{1 + e^{-\beta * X}}$$

Tabela 2: Mejni učinki

Spremenljivka	Mejni učinek referenčna ženska	Mejni učinek referenčni moški
Spol	0,1496	0,1428
Izobrazba	0,1060	0,1012
Izobrazba - 7. stopnja	0,0889	0,1037
Regija bivanja	-0,0379	-0,0362
Starost	-0,0175	-0,0167

Vir: lastni izračuni, podatki ZRSZ.

Referenčna ženska ima za 0,68 odstotnih točk večjo verjetnost, da se vključi v programe zaposlovanja kot referenčni moški. Če se izobrazba poveča iz pete na šesto stopnjo, se verjetnost vključitve v programe zaposlovanja za mlado žensko poveča za 10,6 odstotka, za mladega moškega pa za 10,1 odstotka. Mejni učinek izobrazbe dodatno izraču-

namo še za referenčno žensko in referenčnega moškega s sedmo stopnjo izobrazbe in z drugimi sicer enakimi lastnostmi. Lahko vidimo, da sedaj mejni učinek za referenčno žensko s sedmo stopnjo izobrazbe znaša 8,89 odstotka, za referenčnega moškega pa 10,37 odstotka. Na podlagi teh rezultatov bi lahko sklepali, da se z naraščanjem stopnje izobrazbe verjetnost vključitve v programe zaposlovanja za mlado žensko zmanjša, za mladega moškega pa zanimivo rahlo poveča. Mejni učinek regije bivanja je negativen, kar pomeni, da selitev v drugo regijo zmanjša verjetnost vključitve v programe zaposlovanja. Selitev v regije, ki so gospodarsko bolj razvite in omogočajo večje zaposlitvene možnosti, v našem primeru gre za regije zahodne Slovenije, ki so tradicionalno bolj razvite kot vzhodni del Slovenije, je povezana z manjšo verjetnostjo vključitve v programe zaposlovanja, saj imajo mlade brezposelne osebe v tem primeru večje možnosti, da se zaposlijo. Mejni učinek povprečne starosti 24,5 let pa je povezan z zmanjšanjem verjetnosti vključitve v programe zaposlovanja za 1,75 odstotka za mlade ženske in za 1,67 odstotka za mlade moške. Slednje pa je povezano tudi s prejšnjo ugotovitvijo, da se s starostjo verjetnost vključitve v programe zaposlovanja zmanjšuje.

5. Sklep

Aktivne politike zaposlovanja predstavljajo ključno intervencijo države na trgu dela in so namenjene določenim skupinam ljudi. V skladu s smernicami EU in priporočili raznih mednarodnih organizacij se čedalje bolj poudarja prehod od pasivnih k aktivnim ukrepom. Zastavlja se namreč vprašanje, kakšno učinkovitost dosežemo s tem, da brezposelni osebi namenimo zgolj denarno podporo, ne da bi jo aktivirali in vključili v razne programe zaposlovanja. Z analiziranjem dejavnikov vključevanja

mladih brezposelnih oseb v programe zaposlovanja pa se ukvarjamo v empirični analizi. Z modeli binarne izbire smo ugotovili, da se verjetnost vključitve v programe zaposlovanja s starostjo zmanjšuje, pri čemer je ta verjetnost pri vseh starostih večja za mlade ženske kot pa za mlade moške. Mladi moški hitreje in prej dobijo zaposlitev in se hitreje vključijo na trg dela kot mlade ženske. Prisotna je tudi prikrita diskriminacija, ki mlade ženske postavlja v podrejeni položaj, zaradi česar dlje časa iščejo zaposlitev, poleg tega pa je kasnejše vključevanje na trg dela povezano tudi z odločanjem za družino.

6. Literatura

1. Acemoglu, D. (1997). Training and Innovation in an Imperfect Labour Market. *Review of Economic Studies* 64: 445-467.
2. Becker, G. (1964). *Human Capital*. Chicago: University of Chicago Press.
3. Cahuc, P. in Zylberberg, A. (2004). *Labour Economics*. MIT Press.
4. Cameron, A. C. in Trivedi, P. K. (2005). *Microeconometrics*. Cambridge: Cambridge University Press.
5. Coe, D. in Snower, D. (1997). Policy Complementarities: The Case for Fundamental Labour Market Reform. *IMF Staff Papers* No 44(1).
6. Dreze, J. in Malinvaud, E. (1994). Growth and Employment. The Scope of European Initiative. *European Economic Review* 38: 489-504.
7. EC (2006a). *Employment in Europe 2006*. European Commission. Dostopno na:
8. http://ec.europa.eu/employment_social/employment_analysis/employ_2006_en.htm.
9. *Enotni programski dokument*. Vlada RS. Dostopno na:
10. http://www.svlr.gov.si/si/delovna_podrocja/podrocje_evropske_kohezijske_politike/enotni_programski_dokument_2004_2006/.
11. EC (2006b). *European Employment Strategy*. European Commission. Dostopno na:
12. http://ec.europa.eu/employment_social/employment_analysis/employ_2006_en.htm.
13. Greene, W. H. (2003). *Econometric Analysis*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
14. Heckman, J. in Carneiro, P. (2003). Human Capital Policy. *IZA Discussion Paper* No. 821.
15. Horowitz, J. in Savin, N. (2001). Binary Response Models. *Journal of Economic Perspectives* 15 (4): 43-56.
16. Maddala, G. S. (1983). *Limited-Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*. Cambridge: Cambridge University Press.
17. Martin, J. in Grubb, D. (2001). What Works and for Whom: A Review of OECD Countries' Experiences with Active Labour Market Policies. *Swedish Economic Review* 8: 9-56.
18. OECD (2005). *Employment Outlook*.
19. Pissarides, C. (1998). The Impact of Employment Tax Cuts on Unemployment and Wages. The Role of Unemployment Benefits and Tax Structure. *European Economic Review* 42: 155-183.
20. Podatki (interni) Zavoda Republike Slovenije za zaposlovanje.
21. SURS (2007). *Slovenske regije v številkah 2007*. Statistični urad Republike Slovenije.
22. Dosegljivo na: http://www.stat.si/doc/pub/slovenske_regije_2007-koncna.pdf.
23. Struyven, L. (2004). Design Choices in Market Competition for Employment Services for the Long-Term Unemployed. *OECD Social, Employment and Migration Working Paper* No. 21.
24. Verbeek, M. (2004). *A Guide to Modern Econometrics*. Chichester: Wiley.
25. Wooldridge, J. M. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
26. Yavas, A. (1994). Middlemen in Bilateral Search Markets. *Journal of Labour Economics*, 12: 406-429.

Adnan Rovcanin, Ph.D, prof.

Muamer Halilbasic, Msc., assist.

Kasim Tatic, Ph.D., prof.

University of Sarajevo

School of Economics and Business

THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN RAISING NATIONAL COMPETITIVENESS

Vloga tujih neposrednih naložb pri izboljševanju konkurenčnosti gospodarstva

Abstract

UDK: 339.727.22

In our paper we analyse the appropriate role of FDI policy in raising national competitiveness. The first section discusses the role of FDI in technology transfer, learning and competitiveness. Here we analyse the benefits and costs of internalised technology transfer through FDI flows. In general, this mode of technology transfer is a very efficient means of transferring a package of capital, skills, information, networks, and brand names to developing countries. For many technologies, internalised transfers are the only possible mode of transfer. Also, internalisation may be the most efficient way of transferring the tacit knowledge involved and in the case of rapid technology changes.

Key words: foreign direct investment policy, competitiveness, Bosnia and Herzegovina

Izvleček

UDC: 339.727.22

V članku analiziramo ustrezno vlogo politike tujih neposrednih naložb (TNN) pri izboljševanju konkurenčnosti gospodarstva. Prvi del razpravlja o vlogi TNN pri prenosu tehnologij, učenju in konkurenčnosti. Tukaj analiziramo stroške in koristi internaliziranega prenosa tehnologije na osnovi tokov TNN. Na splošno je ta oblika prenosa tehnologij zelo učinkovita za prenos paketa kapitala, spretnosti, informacij, omrežij (angl. networks) in blagovnih znamk v razvijajoča se gospodarstva. Za številne tehnologije so internalizirani prenosi edina možna oblika prenosa. Internalizacija utegne biti najbolj učinkovit način prenosa tudi za implicitno ali tiho znanje (angl. tacit knowledge), povezano s prenosom, in v primerih hitrih tehnoloških sprememb.

Ključne besede: politika tujih neposrednih naložb, konkurenčnost, Bosna in Hercegovina

JEL: F21, G24

INTRODUCTION

Renewed confidence in the positive benefits of FDI to the economic development of the host country has led many countries to be more open towards FDI since the beginning of the 1990s.¹ As a result of increased liberalisation and technological advances, FDI flows have increased rapidly during the last few decades. FDI increased as a ratio of domestic investment and GDP in many countries (UNCTAD, 2006a). However, while some countries attracted large FDI flows, others were less successful, even though they had liberalised FDI regimes.

A huge number of different studies on the impact of FDI on economic growth and productivity of domestic economy have been published.² A general conclusion of these studies is that the benefits of foreign companies are by no means automatic in terms of economic development, even though they possess a bundle of desirable assets (including long-term external financing, new technology, skills, management practice and market access), and in general they are more productive, pay higher wages and are more export intensive than local firms. In addition, research shows that FDI can also lead to some less desirable or undesirable outcomes, such as rising inequality between individuals or groups of individuals in the society and between the regions, direct or indirect crowding-out of local capabilities or an erosion of the tax base or labour and environmental standards. Development of the local absorptive capacity (skills, R&D, infrastructure, etc.), according to these analyses, is of key importance in shaping the ultimate effect of FDI, suggesting an important role of complementary policy. Different programmes of encouraging linkages between transnational corporations (TNC) and local firms, programmes supporting clusterisation and upgrading FDI are also considered important.

This paper is organised as follows. The first section discusses the role of FDI in technology transfer, learning and competitiveness. Here we analyse benefits and costs of technology transfer through FDI flows and TNC subsidiary characteristics which enable them to contribute more to the national competitiveness of their host country. In the second section, we discuss the rationale for FDI policy and present the experience of Ireland and Singapore since these two countries have been highlighted for using the best-practice policies toward attracting FDI. In the third section of the paper, using benchmarking methodology, we analyze FDI policy in Bosnia and Herzegovina by comparing it with the experiences in Ireland and Singapore. Finally, in the fourth section we draw conclusions and give some policy recommendations.

It is important to mention that a more open approach toward FDI has become a necessity, keeping in mind WTO rules and the importance of technology transfer, because they have made it almost impossible for developing countries to build up an industrial capacity behind closed doors.

These studies focus on different levels of analysis (country, sector or company) and they are different by the number of countries included in the analyses. For a detailed review of the results of this research see Te Velde (2003).

1. THE ROLE OF FDI IN RAISING NATIONAL COMPETITIVENESS

Global FDI flows are dominated by transnational corporations. TNCs are also the main source of innovation and innovation is often the main competitive factor that allows them to become and remain multinational (UNCTAD, 1999). As the major innovators, TNCs are the main source of international technology transfer. Their role is naturally higher in high-technology activities where production and exports grow much faster than the total world production and exports (Lall, 2003).

In general, technology flows between TNC affiliates (hereinafter: internalized technology flows) are a very efficient means of transferring a package of capital, skills, information, and brand names to developing countries. For many technologies, internalised transfers are the only possible mode of transfer since innovators are unwilling to part with them to unrelated parties. Even where technologies are available at arm's length, internalisation may be the most efficient way of transferring the tacit knowledge involved because of the commitment of the transferer and its capability to support learning. If the technology is changing rapidly, internalisation provides the most direct access to improvements. If the activity is export oriented, internalised transfers offer the additional advantages of international marketing skills and networks, established brand names or, of increasing relevance, access to integrated production structures spanning several countries.

However, internalised technology transfer may also have some expenses. Profits are realized by the MNC on the package as a whole rather than just the innovation component. If the host country already possesses other elements of the package, it is cheaper to buy the technology separately. In general, the more standardised and diffused the technology and the more capable the buyer, the more economical will externalised modes be. However, there is a more subtle reason: the existence of learning benefits, deepening and externalities may tilt the choice in favour of externalisation even for relatively complex and difficult technologies. In such activities, reliance on foreign investment can shorten the learning period but reduce the other benefits of technology transfer and capability building.

Costs of internalised technology transfer are especially expressed on the top level of technological capabilities where local innovative efforts become viable. On this level there can be a conflict of interest between the host country and foreign investor. There are good reasons for international investors to keep innovative work centralised at home or in a few developed countries; these include ease of coordination, skill availability, proximity to main markets, and more advanced science and technology infrastructures. At the same time, it is important for countries at a certain stage of industrial development to deepen their capabilities and move into the innovation-led competitive-

ness phase, according to Porter's classifications.³ There is clear scope for a clash between the social interests of the host economy and the private interests of MNCs. At this stage, there is a case for restricting reliance of internalised forms to promote local R&D capabilities based on externalised forms, or for intervening in the FDI process to induce MNCs to transfer more advanced technological functions.

The above discussion also implies that TNC subsidiaries with certain characteristics are able to contribute more to raising and sustaining the national competitiveness of the host country. O'Donnell and Blumentritt (1999) point out the following characteristics: (1) the level at which the subsidiary has an active role in creating and implementing corporate strategy and the level in which it is a creator and user of the knowledge within company; (2) the type of industry, i.e. the level of technology which the subsidiary is using in its business processes; (3) the volume of the formal and informal training of the subsidiary's employees; and (4) the degree to which the activities and outcomes of the foreign subsidiary affect or are affected by the activities of headquarters or other foreign subsidiaries. The subsidiary characteristics stressed here involve a high degree of knowledge and skills transfer from the parent company to its foreign location. In that way they impact the innovative capability of the host country and its competitiveness. They also may have a synergetic effect. A subsidiary that is both high-tech and knowledge-intensive as well as having a global mandate role will develop to an even greater extent the firm-level resources that contribute to national competitiveness.

2. FOREIGN DIRECT INVESTMENT POLICY

As already mentioned, FDI flows as well as their share in total investments grow continuously. However, while some countries managed to attract large FDI flows, others were less successful, even if they had liberalised their FDI regimes. The objectives of FDI attraction differ by country (e.g., access to modern technology, market access, economic growth and poverty alleviation). Also, while some countries pay more attention to the quantity of flows, others change their policy focusing more on the quality of FDI. The term "quality" usually refers to FDI with a high value-added FDI and/or to FDI with positive linkages and spillover effects for the domestic economy. Countries that have had successful development based on FDI continued with their activities on further FDI upgrading by encouraging the existing MNC affiliates to develop into strategic independents, or by targeting higher value-added FDI.

The key question economic policy makers in one country should discuss is how FDI can be incorporated into the country's development strategy. Since the im-

For detailed insight into national competitiveness development phases, see Porter (1990).

plementation of FDI policies require financial resources (through up-front grants, promotion activities, institutional reform, or tax concessions), they should decide if a such an option exists at all, and if using FDI is a more efficient and effective way of realising the objectives set in the development strategy. Finally, they should decide how much the country will rely on FDI in realising its objectives, and also which type of FDI is necessary in this respect.

With respect to FDI, the host country in general has to recognise and remove two specific market failures. The first one refers to the problem of information foreign investors are missing, and the other is the divergence in interests between mobile foreign investors and the host economy. Regarding the degree of country intervention in removing these market failures, Lall (1995) identified four different approaches: (1) passive open-door policy with limited policy interventions and no industrial policy; (2) open door policy with selected interventions to improve supply conditions; (3) strategic targeting of FDI; and (4) restrictive FDI policy. While options (1) and (4) are not sufficient to exploit opportunities for technological learning, the optimum for many low-income countries will be near the second approach and only if local capabilities develop a more strategic and targeted approach may it produce better results.

Selection of certain FDI policies should be followed by adequate implementation. The most successful countries are those that can follow FDI policies consistently and respond in a flexible manner to demands by potential investors. Good and appropriate examples of implementation of this policy are the Economic Development Board (EDB) in Singapore or Ireland Development Agency (IDA).

Finally, it is important to point out that options for domestic FDI policy are limited by some World Trade Organisation agreements, such as the Agreement on Conditions for Foreign Investments, which enables member countries to use so-called Trade-Related Investment Measures (TRIM), the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS), and the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM). However, the general assessment is that there is still some scope for creating corresponding FDI policies and for incorporating them in the development strategy of the country. It is more a question of whether a country desires or is able to conduct a proactive FDI policy.

2.1. FDI policy in Ireland and Singapore

In this part of the paper we present the FDI experience of Ireland and Singapore. Both countries have been singled out for using best-practice policies towards attracting FDI. We first briefly present some data which highlight the importance of FDI in these two economies; then we analyse the role played by policy in attracting and upgrading FDI and enhancing linkages between TNCs and local firms.

2.1.1. Ireland

Economic analysts agree that FDI has played an important role in transforming a largely agricultural Irish society into one of the fastest growing economies in Europe with one of the highest per capita GDPs. FDI has created jobs in new sectors, raised investment and enhanced local and overall productivity. In 1995, foreign affiliates in Irish manufacturing accounted for 47.1 % of the total number of employees, 76.9 % of value added, 52.6 % of wages and salaries, 68.0 percent of R&D expenditure (in 1993), 82.3 % of exports and 77.8 % of imports (OECD, 1999). Value added per employee in foreign-owned firms was over 60 % higher than in domestic firms. Barrell and Te Velde (1999) estimate the impact of FDI on overall technical progress and find it to be significant and positive.

The visible influence of FDI on the Irish economy has resulted in a large number of papers that stress the importance of different factors in attracting FDI, starting from industrial (Ruane and Gorg, 1999) and macroeconomic policy (Fitz Gerald, 2000), and also some other factors (Ruane and Gorg, 1999) such as location. Some papers also focus attention on policies for upgrading FDI and making linkages between TNCs and local firms (O'Malley, 1998).

Industrial policy towards FDI has been implemented by IDA. Initially a part of the Department of Industry and Commerce with powers to issue grants that covered the costs of land and buildings, IDA was established as a separate state agency in 1969 with the responsibility for national industrial development. IDA expanded quickly in terms of staff (230 initially) and location of operation with IDA staff operating worldwide. IDA targeted aggressively and firm-specifically, employing telephone calls, presentations, provision of research, visits and other meetings. The IDA identified electronics and pharmaceutical companies from the US as offering the best opportunities for FDI led industrialisation.⁴

The IDA was also able to award grants to firms covering part of their initial capital expenditure, and these were later coupled to employment generation.⁵ IDA expenditure per job decreased from over IR£35,000 in the period 1981-1987 to IR£10,000 over the 1993-1999 period. Total expenditure of IDA Ireland in 1999 amounted to IR£160 million, with IR£129 million paid in grants and IR£21 million paid towards promotion and administration, of which IR£5 million went towards marketing, consultancy, promotion and advertising (IDA, 2000).

Fiscal incentives have been perhaps more important in attracting FDI (Ruane and Gorg, 1999). There was a fifte-

⁴ These sectors now form the basis of industrial clusters. In 1999, 15 per cent of employment in foreign companies (IDA supported) was in pharmaceuticals/healthcare and 49 percent in electronics/engineering.

⁵ Nowadays, these grants must be consistent with EU rules on state aid, which means that they are still allowed only in low-income regions.

en-year (zero) tax holiday on profits from new export profits beginning in the 1950s, which changed into a 10 % corporate tax to all new firms (compared to around a standard 50 % corporate tax rate by that time) beginning in 1982 to be consistent with EU rules. Under further international pressure, Ireland is now committed to a 12.5 % corporation income tax for all firms starting in 2003, with some concessions until 2010. Thanks to these fiscal incentives and specific targeting, the IDA was in the position to develop key export-intensive sectors (electronics and pharmaceuticals) leading to band-wagon and agglomeration effects.

While specific industrial policies have been very important in attracting FDI, there are also macroeconomic policies and other important factors without which it would have been difficult to attract FDI. The government has consistently followed a policy of skill-upgrading by providing education (Fitz Gerald, 2000). The availability of skills further improved recently through net immigration of Irish and other nationals. While the physical infrastructure was initially neglected until the late 1980s, EU structural funds (6 % of GDP in the early 1990s) have helped to develop the infrastructure since then. IDA Ireland also develops land and industrial parks for foreign investors.

Other important factors have been strong historical ties with the US, which helped to attract US investment, use of English as the official language, and more recently the boom in the US electronics sector.

Last but certainly not least, the opening-up of the Irish market, first with the signing of the Anglo-Irish Free Trade Agreement in 1965, and then EU membership in 1973, combined with proximity to the huge EU market, have been of crucial importance for the development of Ireland as an export platform to the EU. However, we must notice that Portugal and Greece are also close to the EU, but have been less successful in attracting FDI. Economic (as opposed to geographical) distance becomes more important as transportation costs fall and the 'weightless' economy gains in importance.

Up to the early 1990s, Ireland focused more on attracting quality FDI rather than on upgrading existing FDI. Firms in high-value added sectors were targeted (e.g. through higher grants) more because they added new, high-value exports, rather than because they could link in with (non)existing local manufacturing capabilities. Starting in the early 1990s, there was also concern about developing affiliates (as 'strategic independents'), focusing on raising the level of R&D in foreign and also domestic firms. While business R&D as a percentage of GDP has been rising from 0.7 in 1981 to 1.4 % in 1997, it is rather low according to international standards (OECD, 1999).

While attracting export-intensive TNCs ensures fewer fears of crowding-out of domestic operations, there was considerable concern that the economic distance between local and foreign firms was too great to lead to significant spillovers and linkages. As a reaction to this, the National

Linkage Programme has been launched. The aim of this programme is to improve organisational and marketing skills as well as quality and productivity of local firms to bring them up to the standard required by TNCs. TNCs helped to upgrade local suppliers by providing technical know-how. Partly as a result of the NLP, but also because TNCs were present in the market for a longer time, Irish raw material purchases rose between 1988 and 1998, from 15.4 % to 21 % in non-food manufacturing, and from 13.2 to 22.8 % in electronics (Ruane and Gorg, 1998). A key strategy for developing local capabilities was to develop sub-supply industries along the value-added chain, not only for supply of TNCs in Ireland but also to be able to compete internationally, thereby also reducing dependence on TNCs.

2.1.2. Singapore

There are many stories about Singapore's remarkable development path and the role that FDI has played.⁶ Singapore developed from a struggling low-income colony in the 1960s to a modern and developed high-tech country. GDP growth rates have continued to be 10 % on average over the past four decades. At the same time, the accumulated stock of FDI as a percentage of GDP has risen from 5.3 % in 1965 to 98.4 % in 1998 (Yeung, 2001). In 1997-1998, foreign firms employed 50.5 % of workers in manufacturing, 29.1 % in trade and 25.7 % in finance.

Singapore became independent after a two-year stint with Malaysia failed in 1965. Singapore, though traditionally an important trading port, was now isolated from its hinterland, as Indonesia refused to import goods and Malaysia wanted to cut out the middleman Singapore in its trading activities. Singapore also lacked natural resources and an entrepreneurial business elite. Furthermore, there was the impending withdrawal of the British armed forces, which contributed an estimated 20 % to the economy. All these made an import-substitution strategy virtually impossible. Singapore had no policy option but to industrialise, relying on TNCs to bring their expertise and technologies.

Singapore's industrial strategy was partly based on a 1960 UNDP study on the future of Singapore. This study recommended the establishment of the Economic Development Board (EDB) to be responsible for the industrialisation of Singapore. The EDB was founded in 1961 as a one-stop agency with a budget of around US\$ 25 million (over 4 % of GDP). In the beginning of its work the EDB focused on ship repair, metal engineering, chemicals, and electrical equipment and appliances.

The EDB has acted proactively (developing sites, seeking promotion) and responded to market forces ever since it began operations. The EDB's aim was to promote industries (mainly foreign after 1965) in Singapore and begin to build up offices abroad. It had four divisions: investment promotion,

⁶ For detailed insight into FDI policy in Singapore, see Lall (2000).

finance, projects and technical consultant service, and industrial facilities. It was set up as an autonomous government agency which could set its own wages, had a board comprising business and other agencies, and had an international advisory board comprising executives of major foreign companies located in Singapore. While in the initial stages the notion of a one-stop centre was helpful to attract FDI, the operations became more complex over time and resulted in the specialisation towards FDI promotion while other activities were left to other agencies. The EDB has maintained close links with those new agencies ever since and still acts as a one-stop service.

The EDB decided to spend a significant share of allocated funds on the development of the Jurong Industrial Estate. An uncultivated piece of land was quickly transformed into an industrial estate with adequate infrastructure and factories, and a new port was built. However, the estate was unsuccessful in the early years and with only twelve pioneering firms in 1961, it had a slow start (activity remained sluggish until 1965). The EDB had invested vast sums in joint ventures, some of which had failed. Nevertheless, there have never been real doubts about the FDI-led industrialisation, in contrast to the view of other developing countries that TNCs only exploit developing countries.

The industrial strategy proved to be successful by the late 1960s and early 1970s and was able to reduce the unemployment rate fairly quickly. While employment generation was a major focus of policy in the 1960s and early 1970s, this shifted to capital-intensive projects in the 1980s, and knowledge-intensive sectors in the 1990s. The incentive structure is complex and has developed over time. A significant incentive was the Pioneer Industries Ordinance of 1959, with firms exempted (or significantly reduced) from the 40 % corporation tax for a fixed period of time provided that firms developed new products. As a result, the share of manufacturing output by firms with pioneer status increased from 7 % in 1961 to 51.1 % in 1971, and to 69 % in 1996. Another important tax incentive was the reduction in the corporation tax for capital-intensive industries that were to replace labour-intensive industries.

Over time wages rose, especially in the period 1985-1986, when the county faced its first postwar recession. It was obvious that Singapore could only cope with rising wages if local firms developed capabilities (technical and human resources) and if TNCs continued to upgrade (using R&D incentives, incentives to set-up high skilled headquarters and encouraging joint research institutes through government funding). A special programme was launched in 1986, under which TNCs were encouraged to enter into long-term supply contracts with local firms, leading to upgrading. The EDB began to target knowledge-intensive industries that could pay higher wages.

As part of a number of relevant skill-upgrading schemes (Lall, 1996), the EDB is responsible for the Skill Development Fund. Set up in 1979, it imposed a levy on the payroll

for every worker earning less than a pre-determined amount. It is an efficient way to enhance within-firm skill upgrading of unskilled workers because firms themselves do not have sufficient incentives to do so.

More recently, the EDB has followed a cluster approach, targeting firms around the electronics/semi-conductor, petrochemical and engineering industries.⁷ The cluster approach also leads to enhanced linkages and spillovers to the local economy. The government further enhances the value of the cluster through investment in R&D centres.

While the above indicates a strong role for industrial policy, macroeconomic policies have also played a role. Infrastructure has been built with regard to the needs of TNCs. Trade policies have always been very liberal with very low tariffs and, thanks to an increase in ISO certificates, also low non-tariff trade barriers. Besides training, general education has also been important (Lall, 1996).

However, there are also some external factors which have shaped policies towards FDI or have been important in attracting FDI, and which may make the case of Singapore less general in its application to other countries. Singapore is a city-state with a relatively authoritarian state that can formulate policies without much resistance from either other levels of government or from civil society. Furthermore, Singapore never runs government deficits, which is helpful in finding capital for (profitable) investment (in part financed out of a high statutory pension levy). Perhaps another factor for attracting FDI is that the working language is English. Furthermore, its time zone enabled financial services to fill the gap between the US and Europe during the 24-hour day.

3. BOSNIA AND HERZEGOVINA

In this section first we will give an overview of the economic situation in Bosnia and Herzegovina. Then we will turn to the FDI performance and policy in BiH and its comparison with the experiences of Ireland and Singapore.

Since the declaration of independence from the former Yugoslavia in the beginning of 1992, Bosnia and Herzegovina suffered from a conflict that lasted more than three years. According to the Dayton Peace Agreement, which was signed in 1995, Bosnia and Herzegovina was to remain a single state comprising two constituent entities: the Federation of Bosnia and Herzegovina, and the Republic of Serbska. In the post-war period economic reconstruction was at the centre stage of activities, and the transition to a market economy was to be enhanced.

Bosnia and Herzegovina has a relatively stable macroeconomic climate, characterised by sustained economic growth, stable currency and low inflation (see Table 1). In 2005, nominal GDP reached 8.05 billion EUR. Real growth

⁷ The EDB began a S\$ 1 billion Cluster Development Program in 1994, and has recently tripled in size.

was 5.5 %, continuing the underlying trend of growth of around 5.5 - 6 %. The Central Bank of Bosnia and Herzegovina (CBBH) that started its operations in August 1997, pegged its currency (the convertible mark) first against the German mark and later the euro through the Currency Board System.⁸ The average inflation rate is the lowest in the Southeast European (SEE) region. BiH has a liberal trade regime with an average tariff rate of 6 percent, the lowest in SEE after Croatia. BiH has also signed free trade agreements with all SEE countries.

Table 1: BiH main economic indicators

Indicators	2003	2004	2005
Nominal GDP (million EUR)	6,812	7,495	8,052
GDP per capita (EUR)	1,778	1,950	2,095
Real GDP growth rate (%)	3.0	6.0	5.5
Annual inflation rate (%)	0.6	0.4	3.7
Annual unemployment rate (%)	42.0	43.2	31.1*
Trade balance (million EUR)	-3.035	-3.227	-3.781
Inward FDI (million EUR)	*	534	421

* Revised estimates based upon the annual Labour Force Survey carried out for the first time in April 2006

Source: Agency for Statistics of BiH; Central Bank of BiH

The other side of the economic situation in BiH is as follows: the real GDP in 2005 was only 63 percent relative to 1989, which is much lower compared to the average of transition countries (EBRD, 2005). The unemployment rate is incredibly high. A liberal trade policy compounded with the lack of international competitiveness has resulted in a huge trade deficit. Export to import coverage has been growing slightly in the last few years but is still less than 40 %. The current account deficit in 2004 was about 17 percent relative to GDP (World Bank, p. 24). BiH's revealed comparative advantage in EU markets is concentrated in products with a low level of processing. In addition, BiH exports to the EU are heavily concentrated in natural resource-based and unskilled labour-intensive products. Resource-based products are the dominant category, accounting for 45 % of EU-bound exports in 2002, while unskilled labour-intensive products accounted for 42 %. Unlike experiences in other advanced SEE countries, BiH witnessed limited restructuring in the factor intensities of its exports. The combined share of skilled labour-intensive and capital-intensive products in EU-destined sales remained virtually unchanged at about 13 % over the 1997-2003 period (World Bank, 2005, p. 36-37).

The enterprise sector of BiH is poorly integrated into international production and distribution networks. Firms in

Convertible mark is pegged to the euro at a fixed exchange rate of KM1 = Euro 0.51129.

BiH are primarily inward-oriented. For example, over 63 % of the surveyed firms in the second World Bank's Business Environment and Enterprise Performance Survey

(BEEPS2) relied on foreign sources for their supplies of material input. At the same time, export receipts were 10.6 % of sales revenue in 2002, a number lower than the SEE regional average of 12.5 %. Only surveyed firms in Serbia and Montenegro reported weaker export intensity among the eight SEE countries. Surveyed firms in BiH also fared worse than the average SEE firm regarding their activities in new international markets. Every fifth surveyed SEE firm exported to new markets between 1998 and 2002, while only 6.6 % of the surveyed firms in BiH had reached new foreign customers during the same period. The reaching of new markets by BiH companies between 1998 and 2002 is similar to the international expansion of firms in Albania and Serbia and Montenegro, but considerably lower than that of firms from Romania and Bulgaria (Broadman et. al., 2004).

3.1. FDI policy in Bosnia and Herzegovina

After the 1992-1995 war, foreign nationals have been encouraged to invest in the country and to take part in the privatisation process. Foreign ownership is generally unrestricted, except in a few sectors where it is limited to 49 % of legal capital. Under the 1998 Law on Foreign Direct Investment Policy, foreign investors are given national treatment, and enjoy the same rights (including property rights) and obligations as local investors. They are free to transfer profits abroad and to repatriate funds related to their investments. No performance requirements are imposed as a condition for establishing an investment. Protection against expropriation is available. A guarantee is given to investors, in the event of a change in legislation, to choose to be subject to the law that is more favourable to them. Moreover, in the event of civil unrest arising from political disturbance, protection against loss incurred by foreign investors is offered by the Investment Guarantee Agency, a state body, and backed by the ING Bank of the Netherlands.

The Foreign Investment Promotion Agency (FIPA), a state body established in July 1999 by the Council of Ministers, is responsible for promoting and attracting foreign investment. With links at various levels of Government and industry, it provides information on legislation and investment opportunities to potential investors, and assists them in establishing joint ventures or greenfield operations.

Bosnia and Herzegovina enhances its attractiveness for FDI by authorizing duty-free imports of capital goods that contribute to the capital base of a foreign-invested enterprise. As the country's taxation rate is under the jurisdiction of each entity, investment incentives offered may vary between the Federation of Bosnia and Herzegovina, and the Republika Srpska. The rate of corporate income tax is 30 % in the Federation of Bosnia. The Federation law on

Table 2: Inward FDI in SEE region

FDI flows	In millions of dollars				As % of gross capital formation			
	1990-2000 (average)	2003	2004	2005	1990-2000 (average)	2003	2004	2005
Albania	63	178	332	260	21.1	13.5	18.5	13.8
Bosnia and Herz.	78	381	606	298	7.8	26.4	34.1	16.0
Bulgaria	301	2,097	3,443	2,223	18.1	54.3	68.1	35.1
Croatia	544	2,133	1,262	1,695	13.1	25.2	12.5	15.4
FYR, Macedonia	59	95	157	100	9.7	12.2	15.9	9.7
Romania	656	2,213	6,517	6,388	9.4	17.4	39.9	28.1
Serbia and Mont.	165	1360	966	1481	13.4	44.9	24.4	35.8
Slovenia	139	333	827	496	3.6	5.1	10.6	5.9

Source: UNCTAD (2006b)

corporate income tax provides that the corporate income tax is reduced for a period of 5 years equal to the percentage of foreign capital invested in the assets of the company, provided that the foreign capital is greater than 20 % of total capital. This incentive includes companies with 100 % foreign capital investment. The rate of corporate income tax is invariably 10 % in the Republic of Serbia. Bosnia and Herzegovina introduced VAT on 1st of January 2006 at a flat rate of 17 % on all goods and services and it is collected at the state level.

Access to any of the nine Free Trade Zones (FTZs), where most activities may be performed, is possible to both local and foreign investors. Additional benefits are granted to firms operating within an FTZ boundary. Goods manufactured or transformed in the zone may also be sold on the local market after payment of duties and taxes on imported items. No taxes and contributions are levied except on salaries paid. Transactions within an FTZ may be expressed in any foreign currency, and investors are permitted to open foreign-exchange accounts in authorized banks.

Despite all of the above efforts, FDI inflows in BiH are among the lowest in the SEE region (see Table 2). What is maybe more important, according to the World Economic Forum Estimates (2006), FDI contributions to BiH technological upgrading, export and competitiveness are rather low.

3.2. Comparison of BiH with Ireland and Singapore

Here we will make some interesting comparisons between FDI policy in BiH and the experiences of Ireland and Singapore.

- As we saw in the second section of the paper, both countries, Ireland and Singapore, had an aggressive one-stop agency with ample political power to swing policies towards foreign investment. The Foreign Investment Promotion Agency (FIPA) in BiH has no political power. It has around twenty employees. Because of relatively low salaries, FIPA is facing the problem of frequent

turnover of its staff. In the last few years its budget has remained unchanged at around 1.5 million KM.

Ireland and Singapore followed a pro-FDI policy consistently and had a strong proactive industrial policy approach (perhaps not always explicit in policy documents) with fiscal incentives and grants. FIPA does not have the strategy of FDI promotion. Every foreign investor is treated equally. It does not matter from which industry it comes, what kind of technology it brings, or if it is export oriented or not. BiH has applied a passive open-door policy with limited policy interventions and no industrial policy, according to the Lall (1995) classification.

Both countries realised that local capabilities did not develop sufficiently, and put in place linkage programmes between TNCs and local firms. Neither FIPA nor any other political entity in BiH has even analysed the issue of potential gaps between TNCs and the local economy. It is left to market forces.

Both countries launched programmes of upgrading established foreign investors to solve the problem of rising factor prices. In BiH there is no political entity which is authorised to follow activities or launch programs directed toward existing foreign investors.

What is maybe the most important is that in the case of both countries, FDI policy was clearly integrated in their development strategies. In this way they were able to develop integrated FDI policies. They have used both macroeconomic and industrial policies and they have used them to attract FDI, upgrade existing FDI and to enhance linkages and spillovers to domestic firms.⁹

Conclusions and policy recommendations

Based upon renewed confidence in the positive effects associated with FDI, many developing countries are inc-

⁹ Both of these countries had favourable external factors, but according to the studies reviewed here they were not decisive in attracting FDI.

reasingly looking for best-practice policies towards FDI. Whilst FDI can bring positive effects (technology, finance, market access or brand names), it can also bring negative effects. Moreover, the positive effects are not automatic for host countries and depend on many other policies and external factors.

The importance of different policies depends on the characteristics of the specific country, the objective of the country and the derived FDI strategy. However, we can identify some common elements. In each country, FDI policy should fit in with a country's development strategy. Also, FDI policy is likely to be some combination of different policies. Macroeconomic policies, as we saw in the case of Ireland and Singapore, are often combined with specific industrial policies. Both are used to affect the locational decision of foreign investors, the upgrading of established foreign investors and affecting linkages and spillovers to domestic firms. Realising that FDI policy should comprise policies in each of these categories is a positive step towards enhancing the benefits of FDI.

By analysing FDI policy in Bosnia and Herzegovina and comparing it with the experience in some other successful countries, we can point out some broad policy recommendations:

- First of all, BiH has to integrate its FDI policy with its development strategy;
- It has to work more on building local capabilities (R&D, education, etc.) and infrastructure to establish economic fundamentals to attract FDI and benefit from FDI;
- It needs to start target specific firms that fit into its development strategy and can be coordinated by a true one-stop investment promotion agency with more political power and resources (human and financial);
- FIPA or some other political entity has to put in place linkage programmes between TNCs and local firms and programmes of upgrading established foreign investors to solve the problem of rising factor prices.

BIBLIOGRAPHY

1. Barrell, R. and te Velde, D.W. (1999): 'Labour Productivity and Convergence Within Europe: East German & Irish Experience,' NIESR Discussion Paper 157.
2. Broadman, H., Anderson, J., Claessenes, C., Ryterman, R., Slavova, S., Vagliasindi, M., and Vincelle, G. (2004): *Building Market Institutions in South Eastern Europe: Comparative Prospects for Investment and Private Sector Development*, Washington, DC: World Bank.
3. CBBH (2006): 'Annual Report for Year 2005,' Central Bank of Bosnia and Herzegovina, http://cbbh.ba/statbilten/bilten_3_2006.zip [Accessed 11.01.2007]
4. FIPA (2006): 'General Economic Indicators,' Foreign Investment Promotion Agency, <http://www.fipa.gov.ba/FipaFiles/File/Publications/Fact-sheets/FIPA%20FS%20Economy.pdf> [Accessed 12.01.2007]
5. FIPA (2006): 'Investment-Related Law Compendium,' Foreign Investment Promotion Agency, <http://www.fipa.gov.ba/FipaFiles/File/Publications/Fact-sheets/FIPA%20FS%20Economy.pdf> [Accessed 12.01.2007]
6. Fitz Gerald, J. (2000): 'Ireland's Failure - and Belated Convergence,' The Economic and Social Research Institute, Research Paper, September 2000.
7. IDA (2000): 'IDA Annual Report,' USC Center for Law, Ida Ireland, <http://www.idaireland.com/uploads/reports/annu00/index.html> [Accessed 15.12.2006]
8. Lall, S. (1995): 'Industrial Strategy and Policies on Foreign Direct Investment in East Asia,' *Transnational Corporations* (4(3)): 1-26.
9. Lall, S. (1996): *Learning from the Asian Tigers*, London: Macmillan Press.
10. Lall, S. (200): 'Export Performance, Technological Upgrading and Foreign Direct Investment Strategies in the Asian Newly Industrializing Economies - With special reference to Singapore,' ECLAC serie desarrollo productivo 88, Santiago, Chile.
11. Lall, S. (2003): 'Foreign Direct Investment, technology development and competitiveness: issues and evidence,' in S. Lall and S. Urata, ed.: *Competitiveness, FDI and Technological Activity in East Asia*, Northampton: Edward Elgar Publishing, pp. 12-56.
12. OECD (1999): *Activities of Foreign Multinationals*, Paris: OECD.
13. O'Donnell, S. and Blumentritt, T. (1999): 'The Contribution of foreign subsidiaries to host country national competitiveness,' *Journal of International Management* (Volume 5): 187-206.
14. O'Malley, (1998): 'The revival of Irish Indigenous Industry 1987-1997,' Quarterly Economic Commentary, ESRI.
15. Porter, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, London: Macmillan Press.
16. Ruane, F. and Gorg, H. (1998): 'Linkages Between Multinationals and Indigenous Firms: Evidence for the Electronics Sector in Ireland,' Trinity Economic Papers Series, 98/13.
17. Ruane, F. and Gorg, H. (1999): 'Irish FDI Policy and Investment from the EU,' in R. Barrell and N. Pain, ed.: *Investment, Innovation and the Diffusion of technology in Europe*, London: Cambridge University Press, pp. 476-7.
18. Te Velde, D.W. (2003): 'Government Policies towards Foreign Direct Investment,' in G. Wignaraja, ed.:

- Competitiveness Strategy in Developing Countries*, London: Routledge Studies in Development Economics, pp. 166-197.
19. UNCTAD (1999): *World Investment Report*, Geneva: UNCTAD.
 20. UNCTAD (2006a): *World Investment Report*, Geneva: UNCTAD.
 21. UNCTAD (2006b): 'World Investment Report 2006' United Nation Conference on Trade and Development, http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf [Accessed 12.01.2007]
 22. UNCTAD (2006): 'World Investment Report 2006 - Country Fact Sheet' United Nation Conference on Trade and Development, <http://www.unctad.org/img/common/pdf.gif> [Accessed 12.01.2007]
 23. Yeung, H.W-C. (2001): *Entrepreneurship and the Internationalisation of Asian firms: An Institutional Perspective*, Cheltenham: Edward Elgar.
 24. World Economic Forum (2004): *The Global Competitiveness Report 2004-2005*, New York: Oxford University Press.
 25. World Bank (2005): *Economic Memorandum for Bosnia and Herzegovina*, Sarajevo: World Bank.

Dr. Art Kovačič

Inštitut za ekonomska raziskovanja,
Ljubljana

SPREMENJEN MODEL KONKURENČNE RASTI

The Modified Model of Competitiveness Growth

1. Uvod

V zadnjem času je kar precej polemik glede tega, kaj povzroča dolgoročno gospodarsko rast. Konkurenčnost je definirana kot sklop institucij, politik ter dejavnikov, ki pogojujejo nivo produktivnosti v državi. Visok nivo produktivnosti omogoča državljanom ugodno kakovost življenja in razvoj. Zdravstvo in izobraževanje vplivata na kakovost življenja ter na sposobnost prebivalstva, da dosega višje rezultate. Različno usmerjene raziskave gospodarske rasti dajejo teoretično podporo za tekoče raziskave o globalni konkurenčnosti. Ker se teoretični argumenti teh dveh raziskovalnih področij pogosto prekrivajo, raziskovalci pogosto nadomestijo moderno besedo konkurenčnost z bolj tradicionalno gospodarska rast. Na ravni ekonomskih sistemov sta determinanti resnično skoraj enaki, vendar pa obstajajo mnoge pomembne razlike. Prva razlika je dejstvo, da je globalna konkurenčnost na ravni podjetij in industrije povezana ali nepovezana z rastjo domačega gospodarstva. Mednarodna mobilnost virov je oslabilo povezavo med globalno konkurenčnostjo podjetij in globalno konkurenčnostjo držav, v katerih se nahajajo podjetja. Globalno konkurenčna podjetja lahko premaknejo svoje delovanje v druge države, če te ponujajo boljše lokalne možnosti. Druga ključna razlika med tema dvema področjema raziskav je poudarek, ki ga raziskavi dajeta organizacijski tematiki. Raziskave konkurenčnosti poudarjajo organizacijsko učinkovitost kot ključno determinanto ekonomskega delovanja poleg produkcijskih virov in tehnologij, ki so na voljo, medtem ko teorija rasti zanemara organizacijsko tematiko. Raziskava gospodarske rasti pade v dve kronološko in metodološko različni struji. Prva je klasična struja, ki staja začela David Hume in Adam Smith v 18. stoletju in ki se je končala z Johnom Stuartom Millom in Karlom Marxom v sredini 19. stoletja. Druga je bila neoklasična struja, ki je znova pospešila raziskovanje rasti z novimi statističnimi podatki, ki so bili na voljo po drugi svetovni vojni. Ustvarjalna dela so v tej struji med drugimi napisali Robert Solow, Simon Kuznets, Moses Abramovitz, Hollis Chenery in Edward Denison. Tretja in najbolj nedavna struja je endogena struja, ki zavrača klasične in neoklasične predpostavke popolnih trgov in zmanjšuje rezultate proizvodnih dejavnikov (še posebej kapitala): endogena teorija rasti se med drugim osredotoča na naraščajoče donose, raziskovanje in razvoj ter na razvoj znanosti, na učenje na podlagi praktičnega dela (angl. *learning by doing*) in na razpršeno tehnologijo. Ključne osebe v tej struji so med drugimi Kenneth Arrow, Paul Romer, Robert Lucas, Gene Grossman in Elhanan Helpman. Vse tri struje, ki teoretizirajo o rasti, so zasnovane na eni ali drugi formulaciji univerzalne proizvodne funkcije. Ta funkcija tipično vključuje nekatere od naslednjih dejavnikov: kapital, delo, naravne vire, tehnologijo in dejavnike, povezane z družbenokulturnim okoljem. Klasični teoretiki so svojo analizo vpletli v bogat družbenokulturni in institucionalni okvir, ki poudarja zgodovinski kontekst ekonomskih dejavnosti.

2. Pomen razvojnih teorij

Glavna pomanjkljivost različnih teorij rasti se nanaša na njihovo pomanjkanje pozornosti do pomembnosti učinkovitosti organizacij in do proizvodnih virov.

Izvleček

UDK: 330.34:339.137

Svetovni ekonomski forum je indeks konkurenčne rasti oblikoval na podlagi treh determinant, ki so bile dolgo časa ključnega pomena za dolgoročno gospodarsko rast ekonomij. Kakovost makroekonomskega okolja, delovanje javnih institucij ter tehnološka pripravljenost odpirajo možnost za dolgoročni gospodarski razvoj. Svetovni ekonomski forum je na podlagi treh determinant indeksa konkurenčne rasti dolgo časa pojasnjeval pripravljenost držav na prihodnje izzive. Jasno je, da dobro delujoča podjetja ne morejo doseči velike rasti, če država nima stabilnega makroekonomskega okolja, dobro delujočih institucij ter ugodne tehnološke ravni. V zadnjem času je pri modelu konkurenčne rasti prišlo do spremembe.

Ključne besede: nacionalna konkurenčnost, primerjalna analiza (benchmarking), razvojna strategija, industrijska politika

Abstract

UDK: 330.34:339.137

The World Economic Forum has created the index of competitiveness growth on the basis of three determinants, which are of key importance for long term economic growth. The quality of the macroeconomic environment, good public institutions and technological readiness give a good chance for long term economic development. On the basis of the three determinants of competitiveness growth, the World Economic Forum has explained the challenges of states in the near future. It is clear that enterprises cannot achieve high growth if the state does not have a stable macroeconomic environment, well developed public institutions and favourable technological readiness. Recently the model of competitiveness growth has been modified.

Key words: national competitiveness, benchmarking, development strategy, industrial policy

JEL: 011, 024, 038, 057

Klasične in neoklasične teorije rasti, ki so gradile na znani metafori nevidne roke Adama Smitha, so predpostavljale, da trgi lahko učinkovito alocirajo in koordinirajo uporabo ekonomskih virov. Te teorije so tudi predpostavljale, da vse organizacije uporabljajo svoje vire na tehnično učinkovit način, na primer v ekonomskem sistemu x -učinkovitosti. Razen pri Marshallu je predpostavka o učinkovitih trgih dovoljevala ekonomistom klasične in neoklasične teorije rasti, da so se osredotočili izključno na učinek akumulacije virov pri gospodarski rasti. Na podlagi tega so nastale dolge razprave klasičnih ekonomistov o proizvodnih dejavnikih in sofisticirane statistične analize deleža naložb, rasti prebivalstva, izobrazbe itd., ki so jih delali njihovi neoklasični nasledniki. Vendar je empirično raziskovanje v neoklasični struji pustilo velik nerazložljiv ostanek, ki ga ni mogoče pripisati funkciji kapitala. Ekonomisti so ta ostanek poimenovali večfaktorska produktivnost (angl. *multi factor productivity* - MFP) rasti. MFP meri vpliv posameznih dejavnikov na rast produktivnosti, ki ni povzročena z dvigom stopnje zaposlenosti ali z dvigom obsega kapitalskih naložb. Pod to spadajo tehnološki napredek, izkušnost zaposlenih, povečana konkurenca in učinkovitejše menedžerske metode. Tudi učinki ekonomije obsega, sinergije med dejavniki, gospodarski cikli in napake pri merjenju so zajete pri MFP (OECD 2001, 113). MFP pojasnjuje do 50 odstotkov ekonomske rasti v razvitih državah in približno od 20 do 30 odstotkov v državah v razvoju. Gospodarska rast v državi je odsev treh ključnih komponent rasti. Te so: vključenost delovne sile, raven kapitalskih investicij in večfaktorska produktivnost. Vsaka od teh komponent predstavlja približno tretjino gospodarske rasti (US Competitiveness 2001, 3). Nedavna neoklasična raziskava rasti je opustila strogo domnevo o učinkovitih trgih, da bi tako dovolila neravnotežje rasti, kjer lahko realokacija virov in njihova bolj produktivna izraba razložita del rasti MFP. Poleg tradicionalnih dejavnikov so te študije vključevale strukturne spremenljivke, kot so realokacija dela in kapitala, rast izvoza, pritek kapitala in stopnja razvoja. Vključitev teh spremenljivk je zmanjšala nerazložljiv del ekonomske rasti, še posebno v deželah v razvoju, v katerih je potekala hitra industrializacija. Kljub temu je še vedno ostal znaten nerazložljiv ostanek. Endogene teorije rasti priznavajo klasično in neoklasično domnevo o učinkovitih trgih z obstojem pomanjkljivosti trgov in s tem z možnostjo alokacijske in dinamične neučinkovitosti. Zato te teorije predvidevajo večjo potencialno vlogo vlad pri zmanjševanju pomanjkljivosti trga. Na žalost pa so vlogo vlade analizirali zelo površno in so zato te domneve bolj splošne. Še posebno teorije endogene rasti so se osredotočile na razkorak med trgom in vlado, ne da bi prepoznale stroške in ugodnosti alternativnih rešitev, ki sta jih proti padcem trgov ponujala zasebni in tretji sektor. Te teorije tudi niso prepoznale možnosti pomanjkljivosti vlad.

Drug problem z endogenimi teorijami rasti je njihov ozek pogled na organizacijsko neučinkovitost. Njihov precej tradicionalen pristop do pomanjkljivosti trgov, kot so javne dobrine in učeča se gospodarstva, sicer upošteva, da

so ekonomije lahko alokacijsko ali dinamično neučinkovite, vendar zanemarja enako pomembno možnost tehnične in koordinacijske neučinkovitosti. Upoštevanje zadnjih dveh neučinkovitosti bi verjetno endogene teoretike rasti vodilo predaleč od njihovih klasičnih in neoklasičnih korenin. Verjetno bi povzročilo fundamentalno kritiko paradigme glavnih vodilnih ekonomistov, ki sloni na trgu. Različni tipi neučinkovitosti bi verjetno povzročili tudi zelo oteženo uporabo elegantnih matematičnih modelov, ki so osnovno orodje preučevanja znotraj prevladujočih teoretičnih paradigem. Neoklasične in endogene raziskave rasti lahko kritiziramo tudi zato, ker premalo upoštevajo družbeno-kulturne in institucionalne spremenljivke, ki so vključene v raziskavah klasičnih teoretikov. Čeprav je te spremenljivke težko prikazati v modelih, so preveč pomembne, da bi jih zanemarili v raziskavah konkurenčnosti in rasti. Vse te struje raziskovanja rasti so posvečale premajhno pozornost načinu, v katerem zunanje ekonomske dejavnosti in pogoji lokalnih trgov oblikujejo vire, razvoj tehnologije in organizacijske procese v ekonomskih sistemih. Ti dejavniki so postali vse bolj pomembni za ekonomsko rast in konkurenčnost, ko je narasla družbena in ekonomska soodvisnost ekonomskih sistemov. Institucionalno okolje močno vpliva na konkurenčnost in gospodarsko rast z brušenjem individualnih in organizacijskih iniciativ. Ta proces izboljševanja procesov zajema akumulacijo virov in nadgradnjo, tehnološki razvoj in aplikacijo inovacij, realokacijo virov ter koordinacijo, interakcijo med kupci in prodajalci na trgu blaga in storitev in internacionalizacijo poslovnih dejavnosti. Preučevanje konkurenčnosti se s časom spreminja. Pri stroškovni konkurenčnosti je bilo najpomembnejše ustvarjati cenene izdelke, kar je v veliki meri odvisno od cene inputov in od konkurenčnosti procesov. Za konkurenčni sistem je pomembno, da ima tako konkurenčno premoženje (aktivo) kot konkurenčne procese. Pri preučevanju konkurenčnih sistemov (podjetje, nacionalni inovacijski sistem, industrijski grozd, regija, država) odkrivamo dejavnike, ki jih modeli gospodarske rasti zanemarjajo. Predvsem organizacijski vidik je tisti, ki precej prispeva h gospodarski rasti, vendar ga modeli gospodarske rasti zanemarjajo. Pri preučevanju konkurenčnosti je organizacijski vidik precej poudarjen. Razlog se skriva tudi v tem, da pri merjenju nacionalne konkurenčnosti uporabljamo anketne vprašalnike in s tem zajamemo tudi statistično težko merljive dejavnike.

Ekonomski sistemi so družbeni in zgodovinski sistemi, katerih konkurenčne determinante so odvisne od določenih okoliščin v času in prostoru. Če upoštevamo tak potek odvisnosti (od časa in prostora), potem razumemo, da je za druge sisteme, ki niso sledili isti zgodovinski poti, pogosto težko podvojiti izvor konkurenčne prednosti svojih konkurentov. Še več, zgodovinski potek odvisnosti in kulturna pogojenost konkurenčnih prednosti lahko naredita njihovo vzročno povezavo z osnovnimi determinantami zelo zapleteno in nejasno; še posebej, če vse to opazujemo zunaj sistema. Trajnostna narava konkurenčne prednosti je odvisna od treh meril (Porter 1998, 49-51):

1. Prvo merilo je vir konkurenčne prednosti. Nizek nivo konkurenčne prednosti, vir katere je nizkokvalificirana delovna sila ali poceni surovine, se da hitro posnemati. V porabniški elektroniki je japonsko prednost izničila poceni delovna sila iz Koreje in Hongkonga. Japonska podjetja so pozneje začela seliti proizvodnjo v Malezijo in na Tajsko. Visok nivo konkurenčne prednosti, kot so inovativni izdelki ali dobra diferenciacija prodajnega programa, je težje izničiti, saj so potrebne precejšnje kapitalne naložbe in dvig človeškega potenciala (inovativnost) pri konkurentih.
1. Drugo merilo je število virov konkurenčne prednosti. Konkurenčne prednosti, ki jih pogojuje več determinant, so običajno systemske konkurenčne prednosti, ki so tudi zgodovinsko pogojene. V tem primeru so konkurenti v zelo težkem položaju, saj je prenos celotnega sistema zelo težak in nepopoln.
1. Tretje merilo so konstantne izboljšave in nadgrajevanje obstoječe tehnologije. Za podjetje je pomembna dinamika in stalno spreminjanje obstoječega stanja. Schumpeter je pred desetletji poudarjal, da so izboljšave in inovacije v industriji nikoli končan proces. (Porter 1998, 70). Podjetje mora postati za svoje konkurente premikajoča se tarča.

Ta tri merila določajo, koliko je trajna posamezna konkurenčna prednost. Bolj kot so viri trajne konkurenčne prednosti dovršeni in lažje, kot so dostopni, bolj jih bodo uporabljali tudi drugi sistemi, saj bodo tako izničili prednost konkurence. In na koncu, viri konkurenčne prednosti naj bodo neločljivi od sistema, zato da omogočajo trajno prednost. Če lahko določen mobilni vir prednosti (npr. človeški viri) zahteva višjo vrednost zunaj sistema, potem verjetno ne bo ostal dolgo časa znotraj obstoječega sistema. Na primer, zelo usposobljeni strokovnjaki bodo verjetno zapustili državo, če bo njihova produktivnost in nagrada višja v drugi državi. Samo takrat, ko so viri konkurenčne prednosti povezani s sistemom, tako da se njihove celotne vrednosti ne da realizirati v drugem okolju, potem ti viri prispevajo k trajni konkurenčni prednosti. Na podlagi kriterijev trajnih prednosti lahko sklepamo, da značilne lokalne prednosti, ki imajo lastnost javnega dobrega, vendar so redke v podjetjih v drugih sistemih, lahko pomenijo za lokalna podjetja trajno konkurenčno prednost.

Taki pogoji, ki jih je težko posnemati, lahko vključujejo kateri koli del (ali vse dele) ogrodja konkurenčnosti in rasti v podjetju: produktivne vire (npr. specifičen izobraževalni sistem), tehnologije (npr. državna infrastruktura R&R), organizacijske dogovore (narodna omrežja ali organiziranje načel), tržne strukture proizvoda (npr. pogoji posebne ponudbe in povpraševanja), mednarodne poslovne dejavnosti (npr. zgodovinsko omrežje odnosov s tujimi državami) in vladno politiko (posebna podpora in načini delovanja). V spodnjem razdelku se bomo usmerili na organizacijske dogovore, vendar bi se bolj ali manj podobna razprava lahko nanašala na kateri koli del konkurenčnosti. Na virih zasnovana teorija se osredotoča na posebne

vire in konkurenčne prednosti. Glede na systemski pristop lahko ugotovimo, da je vsaka posamezna determinanta konkurenčnosti, če jo izvzamemo - ne glede na to, kako je vredna, redka, nenadomestljiva, neločljiva in kako jo je težko oponašati - relativno nepomembna za ekonomsko konkurenčnost in rast. Sestava celotnega sistema proizvodnih virov, tehnologij, organizacijskih ureditev, tržnih struktur, mednarodnih poslovnih dejavnosti, institucionalnega ogrodja in vladne politike je tista, ki na koncu določa dolgoročno uspešnost ekonomskih sistemov. Rezultat trajne konkurenčnosti in ekonomske rasti zahteva dobro delovanje in sinergijo v celotnem ekonomskem sistemu.

Kompleksne interakcije in soodvisnosti znotraj ekonomskega sistema izpolnjujejo mnoge kriterije trajnosti, kot so opis systemskih prednosti, redkost, družbena kompleksnost in vzročna nejasnost: »V najuspešnejših gospodarstvih je pogosto težko določiti, kje začeti z razlago konkurenčne prednosti: medsebojno delovanje in samopoglabljanje determinant sta tako kompleksna, da zameglita vzrok in učinek. Konkurenčno prednost ima država takrat, ko je sistem edinstven. Podvajanje celotnega sistema je težko in zahteva veliko časa, medtem ko ni nujno, da slabe lastnosti ene ali dveh determinant preprečijo konkurenčno prednost države. Najpomembnejše konkurenčne prednosti so močno povezane z razširitvijo in samopoglabljanjem prednosti posameznih determinant.« (Porter 1990, 144-148) Proces grajenja systemske prednosti je pogosto razvlečen proces, ki ga oblikujejo edinstvene zgodovinske okoliščine. Glede na dolgoročnost tega procesa in na njegovo odvisnost od poti, po kateri je šel, ga potencialni konkurenti zelo težko posnemajo, kajti systemska prednost izvira iz specifične interakcije med sestavnimi deli sistema. Ker noben posamezen del sistema ne prinese enake prednosti, bi morali potencialni posnemovalci podvojiti celoten sistem. Prednosti celotnega sistema so veliko trajnejše od tistih, ki so zgrajene na posameznih dejavnikih. Verjetnost, da lahko konkurenti podvojijo katero koli determinanto konkurenčnosti, je pogosto zelo majhna. Potencialni posnemovalec mora upoštevati vsa možna razmerja med temi determinantami, kar dodatno zmanjša verjetnost uspešnega podvajanja. Večje kot je število determinant, na katerih je zasnovana prednost in bolj kot so te med seboj povezane, trajnejša je systemska konkurenčna prednost. To je glavni razlog oblikovanja industrijskih grozdov, saj se s tem oblikujejo systemske konkurenčne prednosti, ki jih težko posnemajo drugi grozdi.

3. Model konkurenčne rasti

Sposobnost konkurenčne rasti je osredotočena na inovacije in tehnološki napredek, ob tem pa upoštevajo tudi finančni sektor in mednarodno odprtost gospodarstva. Indeks trenutne konkurenčnosti izraža trenutno podjetniško klimo, ki omogoča podjetjem, da tekmujejo na svetovnih trgih in v poslovnih okoljih. Ob tem upoštevamo predvsem vladno politiko, razvitost infrastrukture in kakovost človeških virov. Trenutna konkurenčnost

kaže, ali sedanja raven BDP na prebivalca dolgoročno vzdrži glede na vzpostavljeno podjetniško okolje v državi. Ker pomemben del BDP ustvarjajo podjetja, je mikroekonomska okolje nadvse pomembno. Raven dohodka na prebivalca (Y) je običajno odvisna od obsega kapitala na posameznika (k), kar imenujemo kapitalna intenzivnost gospodarstva. Pod kapital lahko uvrščamo tako fizični kot človeški kapital. Človeški kapital ne predstavlja samo ravni izobrazbe, ampak tudi delovne izkušnje zaposlenih in menedžersko znanje.

V enostavnih modelih je bruto družbeni proizvod na prebivalca (BDP/preb.) proporcionalen obsegu kapitala na posameznika: $Y = Ak$, pri čemer A predstavlja raven tehnologije, ki je merjena kot povprečna produktivnost posamezne enote kapitala.

Raven dohodka je tako pogojena z zalogo kapitala in ravno tehnologije. V modelih rasti se zelo poudarja, da se del nacionalnega dohodka privarčuje: $dK = sY$, pri čemer je Y GDP ali dohodek, s stopnja varčevanja in dK sprememba v zalogi kapitala.

Rast dohodka pri tistih državah, v katerih je tehnološki napredek majhen, je odvisna od stopnje varčevanja pomnoženo z ravno tehnologije A . Ker se raven tehnologije pri posameznih ekonomijah zelo spreminja, je gospodarska rast sestavljena iz dveh glavnih komponent - tehnoloških sprememb in povečevanja obsega kapitala:

$$DY/Y = dA/A + sA$$

Rast = tehnološke spremembe + povečevanje obsega kapitala

Pri razvrščanju držav se lahko tako osredotočimo na raven dohodka v ekonomijah ali na gospodarsko rast. Indeks trenutne konkurenčnosti postavlja v ospredje merjenje kapitala (k) in trenutno raven tehnologije (A), medtem ko indeks rasti postavlja v ospredje stopnjo varčevanja (s), trenutno raven tehnologije (A) in tehnološki napredek (dA/A). Države so lahko bogate in hitro rastoče, bogate in počasi rastoče, revne in hitro rastoče ter revne in počasi rastoče. V današnjih ekonomijah so spremenljivke k , A , s in dA/A zelo kompleksne.

Zaloga kapitala ne zajema samo akumuliranega fizičnega kapitala v strojih, strukturah in fizični infrastrukturi (ceste, pristanišča in telekomunikacije), ampak tudi raven izobrazbe, izkušnje delovne sile ter menedžerske sposobnosti. Del zaloge kapitala je tudi institucionalno okolje in regulacija poslovanja v državi. Raven tehnologije je prav tako kompleksna zadeva. Ne predstavlja samo tehnološkega znanja v raziskovalnih in tehničnih institucijah, ampak tudi tehnologijo, ki jo podjetja uvajajo. Pogoji, ki vodijo k hitri gospodarski rasti, ne vključujejo samo bruto naložbe in stopnje varčevanja v ekonomijah, ampak tudi splet javnih in zasebnih institucij, ki podpirajo inovativnost. Difuzija novih idej med sektorji in priliv idej iz tujine v domače gospodarstvo imata pomembno težo. Nekaterim bogatim državam se obeta nizka gospodarska rast v prihodnosti. To so države, ki imajo veliko zalogo kapitala in visoko raven tehnologije ter nizko nagnjenost k varčevanju in inovativnosti. Na drugi strani so revne države, ki se jim obeta hitra rast v prihodnosti. Te države imajo nizko zalogo kapitala in nizko raven tehnologije, ob tem pa sta nagnjenost k varčevanju in sprejemanju novih tehnologij iz tujine precejšnja (transfer tehnologije). V korelacijski matriki je upoštevanih deset držav (Izrael, Španija, Nova Zelandija, Tajvan, Portugalska, Grčija, Slovenija, Koreja, Argentina in Mehika), ki dosegajo BDP na prebivalca med 6.300 USD in 17.000 USD v letu 2001. Slovenija se z 9.306 USD na prebivalca uvršča nekje na sredo te skupine, zato je korelacijska matrika dober prikaz zanjo.

Matrika prikazuje zelo močno povezanost med kakovostjo poslovnega okolja in strategijo in delovanjem podjetij (0,927). Vlada lahko precej izboljša poslovno okolje, preko katerega vpliva na uspešnost podjetij. Ker se bogastvo ustvarja na mikroravni, je razumljiva velika stopnja povezanosti med strategijo in delovanjem podjetij ter BDP-jem (0,794) v državi. Čeprav nivo tehnologije močno vpliva na konkurenčnost držav, kar kaže močna korelacija z globalnim indeksom konkurenčnosti WEF (0,879) in globalnim indeksom konkurenčnosti IMD (0,733), ne smemo pozabiti na podjetništvo. Tudi kakovost poslovnega okolja močno korelira s celovitima indeksoma konkurenčnosti WEF (0,830) in IMD (0,879). Iz predstavljene matrike

Tabela 1: Korelacijska matrika za najpomembnejše podskupine v poročilu WEF

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
1. Tehnološki indeks		0,552	0,733	0,709	0,442	-0,067	0,879	0,733
2. Makroekonomska okolje	0,552		0,236	0,200	0,139	0,430	0,636	0,594
3. Strategija in delovanje podjetij	0,733	0,236		0,927	0,794	-0,091	0,842	0,855
4. Kakovost poslovnega okolja	0,709	0,200	0,927		0,915	-0,139	0,830	0,879
5. BDP	0,442	0,139	0,794	0,915		-0,018	0,697	0,830
6. Rast BDP	-0,067	0,430	-0,091	-0,139	-0,018		0,018	0,079
7. Globalni konkurenčni indeks WEF	0,879	0,636	0,842	0,830	0,697	0,018		0,939
8. Globalni konkurenčni indeks IMD	0,733	0,594	0,855	0,879	0,830	0,939	0,939	

Vir: WEF (2003), lastni izračun.

je razvidno, da ima tehnološki indeks kot makroekonomska okolje precejšnjo korelacijo z WEF-ovim indeksom konkurenčnosti.

Kaj imajo pravzaprav skupnega glavne metode konkurenčnosti, je razvidno pri modelu ekonomije blaginje (angl. *welfare state*) in konkurenčnosti, ki je prirejen po Aigingerju (1998). Ekonomisti velikokrat razmišljajo, da je cilj družbe (države), da maksimizira funkcije blagostanja ob določenem ravnotežju pri gospodarskem razvoju $W(C, S, E)$. Za C vzamemo potrošnjo, ki jo merimo s potrošnjo na posameznika ($Y1$), s kupno močjo v mednarodni valuti ($Y2$) ter z dohodkom in cenovno stabilnostjo ($Y3$) in s prostim časom ($Y4$). S predstavlja socialne cilje ter zajema socialno varnost ($S1$), stabilnost zaposlenosti ($S2$), zdravje ($S3$), izobraževanje ($S4$), enakost ($S5$), življenjsko pričakovanje ($S6$) ter politično stabilnost in demokracijo ($S7$). Na koncu E predstavlja okolje ter se izkazuje v zaščiti narave ($e1$) ter v nizkih emisijah ($e2$). Maksimiranje zelenih funkcij blagostanja je dostikrat otežena zaradi doseganja zunanjega ravnotežja $EB > A$. EB se lahko razume kot tekoči račun, kot devizne rezerve itd. Vrednost je lahko 0 ali več.

$$(1) \quad \text{Max } W[C, S, E] \text{ pod pogojem, da je } EB > A$$

(zunanja ovira)

$$\left. \begin{array}{l} Y = f(K1, L1, R1) \\ S = g(K2, L2, R2) \\ E = h(K3, L3, R3) \end{array} \right\} \text{ (tehnološka ovira)}$$

$$\left. \begin{array}{l} X K_i < K^+ \\ X L_i < L^+ \\ X R_i < R^+ \end{array} \right\} \text{ (razpoložljivost virov)}$$

Da vidimo povezavo med objektivnimi možnostmi in ovirami, moramo postaviti naslednje pogoje:

$$X - M > 0, \quad X, M \dots \text{ izvoz, uvoz}$$

$$C = Y + M - X \quad Y \dots \text{ proizvodnja}$$

W ... funkcija blagostanja, ki je odvisna od potrošnje, socialne učinkovitosti ter okoljske uspešnosti.

$$C = [C1 \dots Cn], S = [S1 \dots Sn], E = [e1 \dots en],$$

EB ... zunanje ravnotežje (trgovinska bilanca, tekoči račun, tržni delež)

A ... kritična meja kot delež v BDP.

K, L, R, K^+, L^+, R^+ ... inputi kapital, delo, viri, razpoložljivost virov

Zgornji model se osredotoča na glavne politike v državi ter pušča ob strani nekatere determinante konkurenčnosti (relativne cene, donosnost naložb), ki so precej vezane na organizacijo proizvodnje. Model prikazuje kvalitativno konkurenčnost, ki ne poudarja nizkih stroškov ali plač. Spre-

minjanje blaginje države skozi čas je odvisno od tehnologije in zaloge kapitala. Obe spremenljivki sta lahko eksogeni (konstantni ali skozi čas naraščata) ali endogeni (pod vplivom strateških odločitev podjetij ali politik). Iz modela je razvidno, da nizki stroški ali uravnotežena zunanjetrgovinska bilanca ne vplivata direktno na glavne cilje. Države z višjimi plačami in stroški si lahko privoščijo večje blagostanje $W(C, S, E)$. Čeprav je ravnotežje pri tekoči bilanci dobro izhodišče za konkurenčnost, imajo države različen odnos do tega. Švica je na primer navajena na presežek, medtem ko Avstrijo nekoliko moti, da se negativna zunanjetrgovinska bilanca popravlja s pomočjo turizma. Tekoča bilanca se lahko izboljša (teoretično) tudi z nižanjem plač. Strategije, ki temeljijo na nizkih plačah, oddaljujejo državo od glavnih ciljev blagostanja $W(C, S, E)$. Vsako tržno testiranje konkurenčnosti (bilanca ZT, tržni deleži, gibanje izvoza) je v povezavi s stroškovno konkurenčnostjo.

V Avstriji je ekonomska politika imela v poznih šestdesetih letih za cilj doseči evropski nivo plač. Zaradi tega cilja se je gospodarsko konkurenčnost opazovalo skozi ta vidik. Če so na primer Portugalci zadovoljni s svojo (nizko) ravno plač, potem bodo svoje gospodarstvo gledali kot konkurenčno. Če pa bo občutek zaostajanja za evropskim nivojem plač porasel, bo težje prikazovati portugalsko gospodarstvo kot konkurenčno. Pri državah ni pomembno samo to, da dosežejo zunanje ravnotežje. Zunanje ravnotežje je precej težje doseči ob močnem zdravstvenem in pokojninskem sistemu, ob zadovoljivih nadomestilih za brezposelne ter ob nizki inflaciji. Če država dosega zunanje ravnotežje ob nizki ravni socialnega varstva, to izčrpava dolgoročne vire konkurenčnosti. Obe poročili konkurenčnosti (IMD in WEF) kot evropsko poročilo konkurenčnosti upoštevajo navedene dejavnike. Evropsko poročilo in WEF precej bolj poudarjata maksimiranje funkcij blaginje $W(C, S, E)$ kot IMD, ki bolj izpostavlja kakovost poslovnega okolja. Razlog, zakaj se Slovenija uvršča višje v poročilu WEF kot poročilo IMD, je ta, da se uvršča višje pri kakovosti življenja kot pri poslovnem okolju. Čeprav se posamezne metodologije merjenja nacionalne konkurenčnosti s sistemom kakovostnih in količinskih indikatorjev (IMD, WEF, UK Competitiveness Indicators) med seboj razlikujejo, imajo vse isto izhodišče. To so štiri različne skupine konkurenčnih indikatorjev:

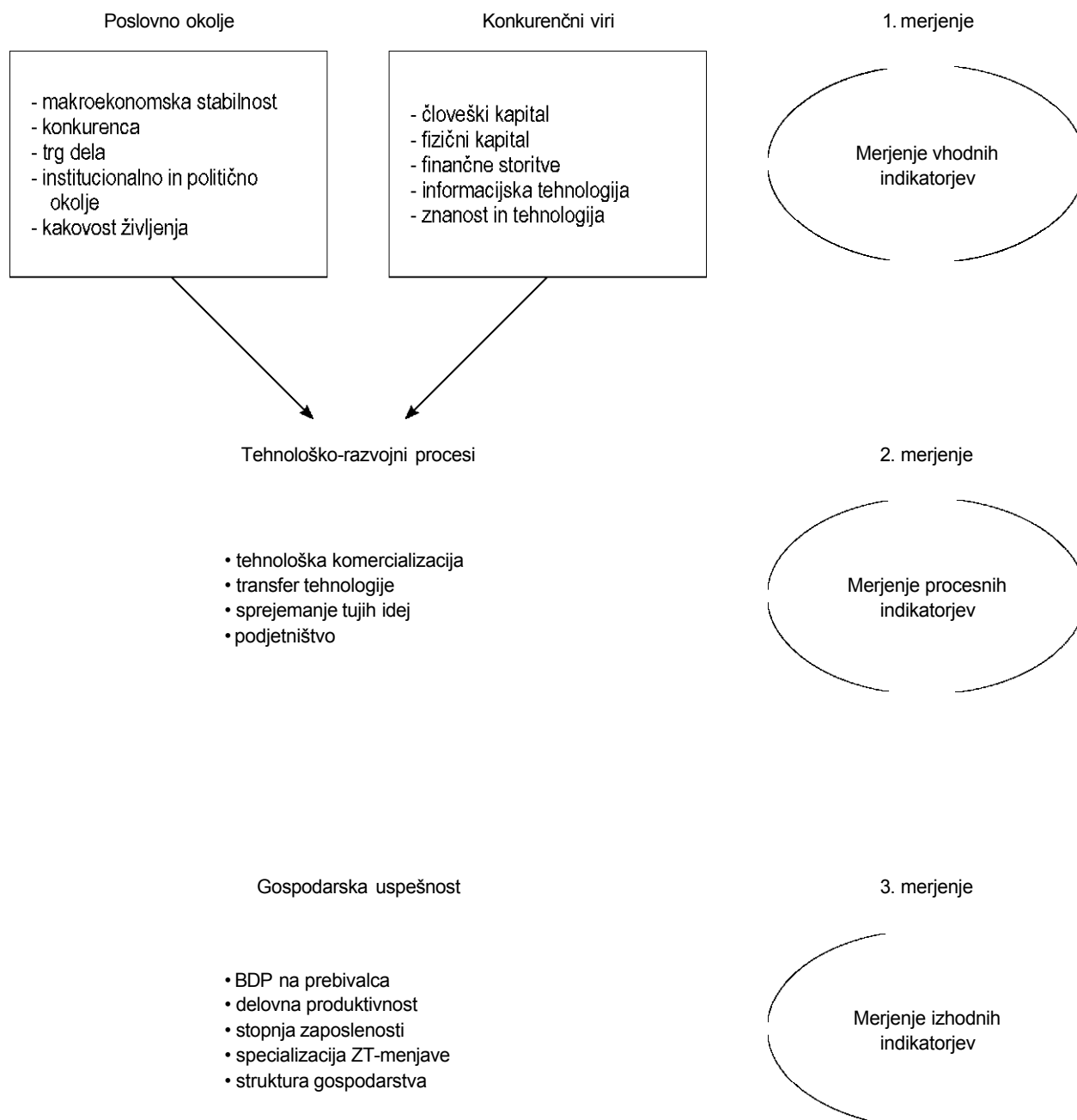
1. poslovno okolje, kjer se ocenjujejo makroekonomska stabilnost, intenzivnost konkurence, poslovne zaznave sprememb in kakovost življenja;
2. konkurenčni viri, kjer se ocenjujejo človeški in fizični kapital, razvitost finančnega sektorja, raven tehnologije in infrastruktura R&R;
3. tehnološko razvojni procesi, kjer se ocenjujejo komercialna izraba znanosti in tehnologije, razmah podjetništva ter difuzija znanja med oddelki in med podjetji;
4. gospodarska uspešnost, kjer se ocenjujejo višina BDP na prebivalca, produktivnost, zaposlenost, ZT-menjava ter sprememba gospodarske strukture (UK Competitiveness Indicators 2001, 7).

Vse štiri skupine indikatorjev se med seboj povezujejo ter tvorijo celotno sliko o konkurenčnosti države.

Pri navedenem modelu merjenja globalne konkurenčnosti držav s kakovostnimi in količinskimi indikatorji se zelo jasno vidijo problemi, ki nastajajo pri metodi merjenja konkurenčnosti s primerjanjem (angl. *benchmarking*), pri katerih se anketni indikatorji konkurenčnosti ne uporabljajo.

Pri metodi primerjanja se posamezne determinante konkurenčnosti v podjetjih in državah primerjajo z domnevo, da je vsaka determinanta nekje na svetu najbolj izpopolnjena. V analizah konkurenčnosti je nujno, da se metoda primerjanja uporablja samo ob dobrem poznavanju zgodovinskih in strukturnih razlik med družbenoekonomskimi sistemi. Razlog, zakaj ne moremo doseči skladne celote samo s se-

Slika 1: Merjenje globalne konkurenčnosti držav s količinskimi in kakovostnimi indikatorji



Vir: Prirejeno po UK Competitiveness Indicators (2000, 7).

Opomba: Ta strukturo so Angleži razvili na podlagi razvojnega modela, ki je bil pred tem razvit v ZDA (Massachusetts Innovation Economy, Massachusetts Technology Collaborative).

stavljanjem posameznih elementov, je ta, da je 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 družbenoekonomskih sistemov lažje prenosljivi v druge države kot drugi.

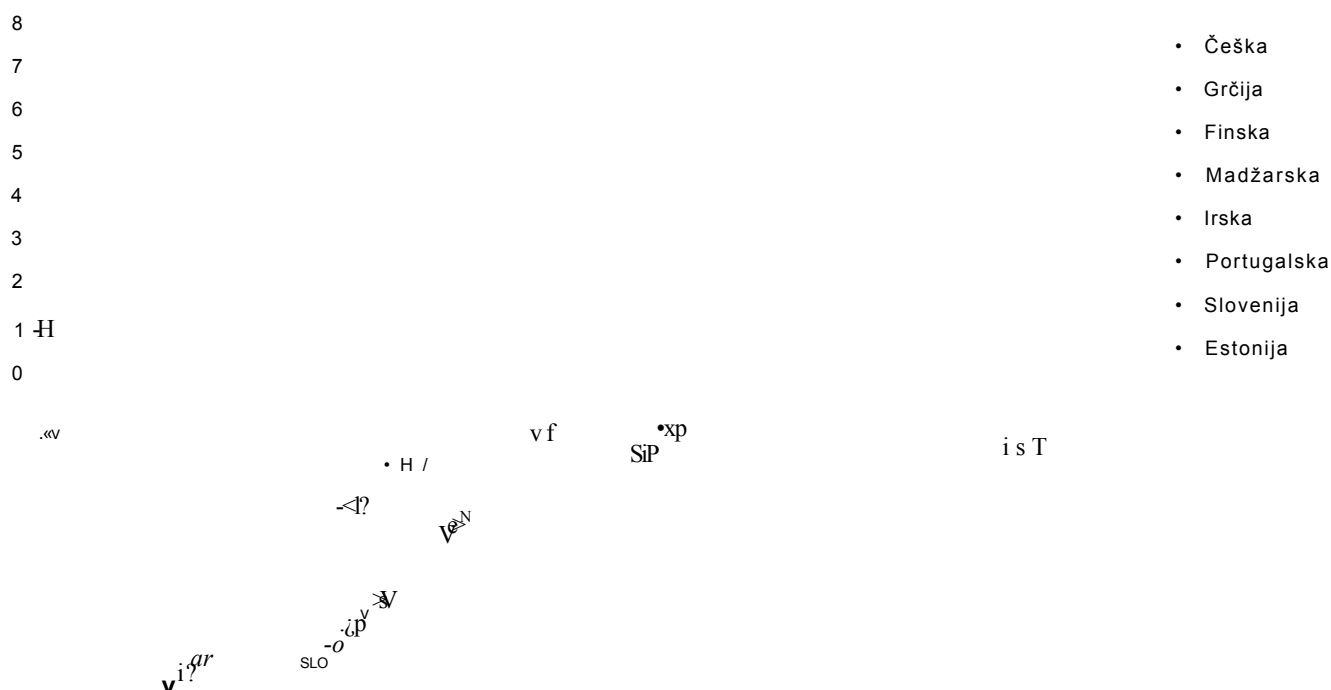
Prednosti merjenja konkurenčnosti s sistemom statističnih in anketnih indikatorjev pred metodo primerjanja je vidna pri determinantah, kot so intenzivnost konkurence, aplikacija akademskega znanja v gospodarstvo, kakovost menedžmenta ter bližina sistema vrednot podjetništvu. Pri teh determinantah je uporaba anketnih indikatorjev skorajda nujna. Še večji problem nastane pri ocenjevanju nove ekonomije in ekonomije, ki temelji na znanju. Mednarodno primerljive statistike za področje, kot sta sektor IT (informacijska tehnologija) ali biotehnologija, še ni. Naložbe v informacijske tehnologije je težko meriti zaradi velike hitrosti tehnoloških sprememb in dvigovanja kakovosti izdelkov (UK Competitiveness 2001, 7). Sploh pri razvoju digitalne družbe si je težko zamisliti merjenje s samo statističnimi indikatorji. Primerjanje slovenske ekonomije je narejeno s Češko, Grčijo, Finsko, Madžarsko, Irsko, Portugalsko in Estonijo. Večina teh ekonomij dosega približno enak razvojni nivo kot Slovenija. Osnovne zahteve za

ekonomski razvoj so: (1) institucije, (2) infrastruktura, (3) makroekonomska stabilnost ter (4) zdravstvo in osnovno izobraževanje. Problem, ki je viden pri slovenski ekonomiji je ta, da se precej dobro uvršča pri osnovnih zahtevah. Ti dejavniki postajajo manj pomembni po slovenski integraciji v Evropsko unijo (EU). Dobro razvita infrastruktura je običajna za članice EU.

Iz slike 2 je razvidno, da višja vrednost indeksa pri izbrani determinanti pomeni boljši položaj države.

Druga skupina dejavnikov učinkovitosti je zelo pomembna za evropski notranji trg. Visoko izobraževanje in usposabljanje (5), tržna učinkovitost (6) in tehnološka pripravljenost (7) lahko povečajo učinkovitost nacionalne ekonomije. Estonija je po teh dejavnikih visoko uvrščena, pri Sloveniji pa je opazen problem pri tržni učinkovitosti. Zadnja skupina so inovativnost ter poslovna dovršenost. Češka je uvrščena višje kot Slovenija po teh dejavnikih, finska ekonomija pa najvišje po vseh dejavnikih konkurenčnosti. Nov model konkurenčne rasti lepo prikazuje slovensko pozicijo. Slovenija je prešla na višji razvojni nivo, ko je treba tekmovati z bolj dovršenimi dejavniki konkurenčnosti. Po vključitvi na skupni evropski trg dobra uvrstitev pri infrastrukturi ter pri osnovnem izobraževanju ne doprinese več toliko kot v prejšnjem obdobju.

Slika 2: Ključne determinante konkurenčnosti (vrednost indeksa)



Vir: WEF (2006).

4. Zaključek

Velikokrat se sprašujemo, kaj pogojuje dolgoročno uspešnost držav. Novejše determinante konkurenčne rasti so bolj prilagojene razmeram, nastalim v bolj razširjeni in integrirani EU. Institucije, infrastruktura, makroekonomska stabilnost ter zdravstvo in osnovno izobraževanje so klasične determinante konkurenčnosti, ki izgubljajo na pomenu, ko država doseže višji razvojni nivo.

Slovenija lahko še toliko investira v avtocestni križ, pa to ne prinaša konkurenčne prednosti. Večina evropskih ekonomij ima razvit sistem avtocest. Glede na osnovno izobraževanje je Slovenija uvrščena izredno visoko.

Višje izobraževanje ter usposabljanje, tržna učinkovitost, tehnološka pripravljenost, poslovna dovršenost in inovativnost so determinante konkurenčnosti na nekoliko višjem nivoju. Bolj razvite ekonomije konkurirajo bolj na teh področjih. Iz slike 2 je razvidna precejšnja slabost slovenske ekonomije pri tržni učinkovitosti. Slovenski finančni trgi (borza) ne morejo doseči takšne razvitosti kot na primer Frankfurt. Pri drugi skupini determinant se Slovenija visoko rangira pri poslovni dovršenosti. Konkurenčnost podjetij je na precej visoki ravni. Do spremembe modela konkurenčne rasti je prišlo zaradi nastalih sprememb v bolj integrirani ter višje razviti EU. Spremenili so se pogledi na to, kaj pogojuje dolgoročno uspešnost ekonomij. Samo makroekonomska stabilnost, dobro delujoče institucije ter tehnološka pripravljenost ne morejo napovedati konkurenčne rasti v novih razmerah EU. Nov model konkurenčne rasti zelo dobro prikazuje konkurenčen položaj Slovenije.

5. Literatura

1. Aiginger, K. (1998). *A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries*, Wien: WIFO.
2. DTI (2000). *UK Competitiveness Indicators*, London DTI.
3. DTI (2001). *UK Competitiveness Indicators*, London DTI.
4. Kovačič, A. (2004). *Globalna konkurenčnost Slovenije v času njenega vključevanja v Evropsko unijo*, doktorska disertacija, Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
5. Kovačič, A. in R. Slabe Erker (2005). Z informacijsko družbo k hitrejšemu trajnostnemu razvoju? *Naše gospodarstvo* 51 (1/2): 62-79.
6. Kovačič, A., in R. Slabe Erker (2006). Od koncepta trajnosti k eko-socialnemu modelu tržnega gospodarstva in merjenje njegovega uresničevanja, *Naše gospodarstvo*, 2006, 52 (3/4): 98-109.
7. Kovačič, A. (2006). Competitiveness as a source of development. V: *Shaping EU regional policy: economic, social and political pressures: academic conference programme, 8th & 9th June, Leuven, Belgium*. Leuven: Regional Studies Association.
8. Kovačič, A. (2006). The management competitiveness evaluation of South-East European countries. V: GAJDUSEK, Martin Felix (ur.), MAYR, Andrea Christiane (ur.), POLZER, Miroslav (ur.). *Science policy and human resources development in South-Eastern Europe in the context of European integration*. [Dunaj]: Austrian Federal Ministry for Education, Science and Culture, 63-77.
9. OECD (2001). *Towards a Knowledge based Economy*, Science and Innovation, Paris: OECD.
10. Porter, E.M. (1990). *The Competitive Advantage of the Nations*, New York: MacMillian Press.
11. US Council on Competitiveness (2001). *The US Competitiveness 2001*, Washington: US Council.
12. WEF (2003). *Global Competitiveness Report 2002-2003*, Geneve: World Economic Forum.
13. WEF (2006). *Global Competitiveness-Report 2005-2006*, Geneve: World Economic Forum.

dr. Melita Rant, asist.

Univerza v Ljubljani
Ekonomski fakulteta

RAZLIKE V ORGANIZACIJSKEM PRILAGAJANJU PODJETIJ V SLOVENIJI

Differences in Organisational Adaptations of Companies in Slovenia

1. Uvod

V tem prispevku predstavljamo osrednji predmet preučevanja, to je organizacijsko prilagajanje podjetij v Sloveniji v obdobju 2000-2005. Teoretično izhodišče raziskave je situacijska teorija (Donaldson 1999). Ta pravi, da ni za vsa podjetja ene same, najboljše organizacije, temveč je ta odvisna od značaja dejavnosti podjetja, torej poslovnega programa in tehnologije (Woodward 1965, Perrow 1967, 199-200, Hickson idr. 1979, Miller idr. 1991), s tem pa posredno tudi od panoge in širšega institucionalno-ekonomskega okolja (Lawrence in Lorsch 1967, Galbraith 1973, Burns in Stalker 1961). Razvoji in spremembe na teh področjih pomembno določajo procese organizacijskega prilagajanja.

Poleg tehnologije in razvojev v okolju (panoge, makrookolje) je organizacijsko prilagajanje odvisno tudi od velikosti, poslovne strategije ter obstoječih znanj in sposobnosti zaposlenih (Rozman 2000, Burton, Obel 2004). Vse to situacijska teorija imenuje situacijske spremenljivke.

Naravo poslovne dejavnosti in njeno organiziranost pomembno določajo tudi povezave, ki jih podjetje tvori z drugimi združbami (Jones 1998, 252). Razmerja med združbami tvorijo organizacijo višjega reda (Lipovec 1978, 208-209). Odlikujejo jih podobne značilnosti kot organizacijo nižjega reda, to so hierarhija, formalizacija, jakost in smer povezav ipd. (Hall 1987, 250-256). Tudi organizacija višjega reda (torej razmerja med združbami, ki tvorijo omrežja združb) in spremembe v njej so predmet našega preučevanja.

Osrednje raziskovalno vprašanje je, kako so podjetja zaznavala spremembe v ožjem, panožnem in širšem, ekonomsko-institucionalnem okolju v Sloveniji v obdobju 2000-2005 in kako so se nanje organizacijsko odzivala. Pri tem nas zanima, ali se pri organizacijskem odzivanju na spremembe v okolju med podjetji pojavljajo razlike glede na storitveno-proizvodno naravnost poslovanja (z drugimi besedami, ali gre pri tem za čista storitvena, čista proizvodna ali mešana podjetja). Organizacijsko odzivanje preučujemo v širšem smislu in vključujemo tako prilagajanje organizacije kot razmerij med združbami.

V nadaljevanju bomo najprej podrobneje predstavili teoretična izhodišča, temeljno tezo, namen in cilje raziskave. Sledi predstavitev raziskovalne metodologije in poteka raziskave. Ker so organizacijske spremembe nemerskega značaja, merski konstrukt, postavljen na osnovi teoretične študije, podrobneje predstavljamo. Sledi predstavitev ključnih izsledkov raziskave o splošnih značilnostih in temeljnih razlikah v organizacijskem prilagajanju med storitvenimi, proizvodnimi in mešanimi podjetji. Na koncu predstavljamo tudi omejitve raziskave, v zaključku pa povzemam temeljne ugotovitve in sklepe.

2. Teoretična izhodišča

Ustreznosti organizacije v danih razmerah vrednoti situacijska teorija, ki je postavljena na temelju empiričnih raziskav Burnsa in Stalkerja (1961), Wood-

Izvleček

UDK: 005.33(497.4)

Avtorica v prispevku preučuje razlike v organizacijskem prilagajanju storitvenih, mešanih in proizvodnih podjetij na poslovno okolje. Poslovno okolje je preučevano tako z vidika panoge kot ekonomsko-institucionalnega okolja. Organizacijsko prilagajanje pa je preučevano tako z vidika prilagajanja notranje organizacije kot zunanjih razmerij (razmerij s poslovnimi partnerji). Raziskava izvedena na vzorcu 236 srednjih in velikih podjetij v Sloveniji v obdobju 2000-2005 je pokazala, da se mešana podjetja na okolje odzivajo predvsem preko prilagajanja zunanjih razmerij, proizvodna preko spreminjanja organizacije, storitvena pa usklajeno na oba načina.

Ključne besede: organizacija, razmerja med združbami, proizvodno-storitvena dejavnost, prilagoditve, razlike

Abstract

UDC: 005.33(497.4)

This paper studies differences in organisational adaptations to the environment among service, mixed and product companies. The environment is studied from the perspective of industry as well as the economic-institutional environment. Organisational adaptations are studied from organisational as well as network perspectives (relationships with business partners). Research based on a sample of 236 medium and large firms in the period 2000-2005 in Slovenia showed that mixed companies adapt mainly through external relationships, production companies adapt mainly internally, while service companies use both types of adaptations congruently.

Key words: organisational structure, network structure, service-production focus, adaptations, differences

JEL: L22

wardove (1965), Perrowa (1967), Chandlerja (1962) ter Milesa in Snowa (1978, 1984). Ti so v svojih raziskovanjih potrdili, da je ustreznost organizacije odvisna od razmer, v katerih se podjetje nahaja. Konkretno razmere poslovanja določa okolje (ciljni in nabavni trgi ter širše makrookolje), v katerem podjetje posluje; (proizvodna, informacijska) tehnologija, ki jo uporablja; njegova velikost, cilji in strategije, ki jih uresničuje; ter znanje in sposobnosti njegovih zaposlenih (Daft 1998). Tem dejavnikom, ki določajo poslovno situacijo, pravimo situacijske spremenljivke. Le-te v veliki meri določajo organizacijo (Rozman 2000, 21). Ker je ustreznost organizacije odvisna od situacijskih spremenljivk, ni za vsa podjetja ene same, najboljše organizacije. Za vsako podjetje je to tista organizacija (tako struktura kot proces), ki je v sozvočju s situacijskimi spremenljivkami. V tem primeru se podjetje nahaja v organizacijskem ravnotežju.

V času se pretežno zaradi samodejnih sprememb v situacijskih spremenljivkah manjša ustreznost organizacije in s tem smotrnost delovanja združbe (Donaldson 1999, 59-60). Samodejno se spreminjata predvsem okolje in tehnologija (Burton in Obel 2004, 394-395). V prispevku sta obravnavani obe. Okolje z vidika panoge in širšega institucionalnega okolja, tehnologija z vidika proizvodno-storitvenega značaja proizvodnje (Burton in Obel 2004, 251).

V ta namen so organizacijske prilagoditve na spremembe v okolju preučevane ločeno po proizvodnih, mešanih in storitvenih podjetjih. Organizacijsko prilagajanje obravnavamo kot prilagajanje organizacije glede razmerij med ljudmi (Lipovec 1987, 34-35) in kot prilagajanje razmerij med združbami, ki predstavljajo organizacijo višjega reda (Kovač 2002, 359-362). Prilagajanje organizacije pomeni prilagajanje na spremembe v okolju, spreminjanje razmerij med združbami pa pomeni prilagajanje okolja obstoječi organizaciji podjetja (Rant 2006, 140-142).

Prilagajanje razmerij med združbami na spremembe v okolju predstavlja aktivno ravnanje okolja (Jones 1998, 252). Tega neposredno obravnava predvsem teorija odvisnosti od virov, po kateri podjetje spreminja zunanja razmerja tako, da minimizira negotovosti pritokov ključnih virov v podjetje ob najmanjši možni izgubi neodvisnosti združbe (Pfeffer in Salancik 1978). Kadar so negotovosti velike podjetje s ključnimi poslovnimi subjekti razvija dolgoročne oblike sodelovanja, s čimer stabilizira svoje poslovno okolje. Pri tem želi v razmerjih z njimi razviti čim večjo obvladljivost. Ta raste s stopnjo formalizacije zunanjih razmerij, ki se raztezajo od kooptacije, kartelnih dogovorov, formalnih dolgoročnih pogodb, nakupov lastniških deležev, ustanavljanja skupnih vlaganj do prevzemov in pripojitev, kjer gre za ponotranjanje zunanjih razmerij. Z uveljavljanjem bolj formaliziranih oblik sodelovanja raste mehaniziran značaj strukture zunanjih razmerij.

Child (1972) v teoriji strateške izbire razvije tezo, da sta oba načina prilagajanja na spremembe v okolju, tako prilagajanje okolju preko spreminjanja organizacije kot prilagajanje okolja preko spreminjanja zunanjih razmerij, ustrezna in

da ima vodstvo podjetja prosto izbiro o tem, kako se odzvati na spremembe v okolju. Odločitev je v prvi vrsti odvisna od tržne moči podjetja in od splošnih značilnosti posloводства (izkušnje, znanj, vrednote, osebne lastnosti ipd.).

Temeljna raziskovalna hipoteza je, da se podjetja na spremembe v okolju prilagajajo tako preko organizacije kot razmerjih med združbami ter da je način prilagajanja odvisen od proizvodno-storitvene naravnosti podjetja.

Poleg potrditve temeljne hipoteze želimo raziskati tudi: (1) kako so podjetja v Sloveniji zaznavala razvoje v svojih panogah ter v splošnem makroekonomskem okolju v obdobju 2000-2005 in s katerimi organizacijski in medorganizacijskimi spremembami so se nanje odzivala; (2) ali pri tem med podjetji obstajajo razlike glede na storitveno-proizvodni značaj dejavnosti, to je: ali gre za storitvena, proizvodna ali mešana podjetja; (3) ali obstajajo kakšne spremembe (v okolju, organizaciji in razmerjih med združbami), ki jih odlikujejo enake značilnosti in jih je smiselno združiti v skupine?

3. Koncept in metodologija raziskave

Ker so predmet empiričnega preučevanja spremembe v panogah in v makroekonomskem okolju v obdobju 2000-2005 ter organizacijske prilagoditve nanje, je raziskava presečne narave, vendar posredno, preko sprememb, vključuje tudi dinamično komponento. Podatke za raziskavo smo zbrali z anketnim vprašalnikom, ki smo ga poslali upravam vseh podjetij s sedežem v Sloveniji, ki so imela na dan 1. 1. 2005 več kot 50 zaposlenih.

Prvi del vprašalnika je poizvedoval o značaju dejavnosti podjetja, to je ali gre (a) za čisto storitveno dejavnost (s prodajo storitev se ustvari 95 odstotkov prihodkov iz poslovanja); (b) za proizvodno-storitveno dejavnost (s prodajo proizvodov se ustvari približno polovica prihodkov iz poslovanja, polovica pa od prodaje storitev); (c) za čisto proizvodno dejavnost (s prodajo storitev se ustvari manj kot 5 odstotkov prihodkov iz poslovanja). V drugem delu vprašalnika smo preučevali, kako so podjetja v Sloveniji zaznavala razvoj/spremembe v svojem okolju v obdobju 2000-2005. V vprašalniku je bilo navedenih 22 sprememb v panogi (na področju konkurentov, odjemalcev, dobaviteljev) ter v institucionalnem okolju (na področju trga delovne sile in tehnološkega razvoja, v zakonodajno-pravnem ter kulturnem okolju). Izrazitost sprememb je bila ocenjevana na sedemstopenjski skali. V tretjem delu vprašalnika smo preučevali 17 sprememb v organizaciji, pri čemer je bila velikost posamezne spremembe ocenjevana posredno, glede na to, na kolikih poslovnih področjih je bila uveljavljena. V četrtem delu vprašalnika pa smo preučevali šest sprememb v razmerjih med združbami, pri čemer je bila velikost posamezne spremembe ocenjevana posredno, glede na to, do koliko skupin poslovnih partnerjev je bila uveljavljena. Velikost posamezne spremembe v organizaciji in razmerjih med združbami je bila ocenjena na intervalu od 1 do 7.

Tabela 1: Velikost posameznih sprememb in skupin sprememb

	Samo storitvena dejavnost	Proizvodno-storitvena dejavnost	Samo proizvodna dejavnost
	57	23	99
Razvoji v okolju (1-7):	3,75	3,69	4,00
PANOGA	3,25	3,27	3,43
Segment konkurence	4,06	3,90	4,15
Segment kupcev	3,18	3,23	3,48
Segment dobaviteljev	2,50	2,67	2,65
INSTIT. OKOLJE	3,88	3,93	4,38
Segment del. sile	2,65	3,22	3,65
Segment tehnologija	4,24	4,52	4,79
Segment zakon., norm	4,75	4,04	4,71
Spremembe v organizaciji:			
Vrste sprememb (1-7):	3,98	3,65	4,13
TEHNOL. PRILAGAJANJE	4,30	4,15	4,42
Avtomatizacija	3,33	2,91	3,58
Informatizacija	5,26	5,39	5,25
PROFESIONALIZACIJA	4,09	3,69	4,14
Decentralizacija	3,35	2,96	3,57
Profesionalizacija	5,16	4,91	4,74
Sistem nagrajevanja	4,09	4,04	4,17
Sistem planiranja	3,77	2,83	4,07
STRAT. MASOV. PRILAG.	4,10	3,82	4,41
Rotacija	3,19	2,70	3,43
Timsko delo	4,42	3,83	4,72
Sodelovanje med področji	4,72	4,13	5,18
Prilagajanje P/S	4,09	3,87	4,09
Projekti	3,86	3,78	4,72
Osred. na procese z DV	4,32	4,61	4,32
STRAT. ZNIŽEV. STROŠK.	3,62	3,22	3,71
Zmanjševanje zaposlenih	3,53	2,48	3,42
Zmanjševanje hierarhije	2,60	2,43	2,68

Poleg same velikosti (izrazitosti) posameznih sprememb v okolju, organizaciji in razmerjih med združbami nas je zanimalo tudi, ali dane spremembe izkazujejo sorodno logiko spreminjanja in se vpeljujejo skupaj, torej sočasno (kot večja sprememba). Da bi ugotovili, katere spremembe je smiselno obravnavati skupaj (združiti v skupino), smo naredili analizo glavnih komponent.

Da bi lahko podrobneje preučili razlike pri spreminjanju okolja, organizacije in razmerij med združbami glede na proizvodno-storitveni značaj dejavnosti, smo analizirali omrežja sprememb, pri čemer so bila omrežja skonstruirana iz korelacijskih matrik sprememb v okolju, organizaciji in razmerjih med združbami za vsako od skupin.

	Samo storitvena dejavnost	Proizvodno-storitvena dejavnost	Samo proizvodna dejavnost
Izločanje dejavnosti	3,19	3,09	3,62
Sprememba delovnih mest	4,61	4,65	4,89
Spreminjanje oddelkov	4,16	3,43	3,92
Področja sprememb (0-1):			
Prodaja	0,55	0,51	0,57
Proizvodnja	0,50	0,52	0,61
Nabava	0,47	0,41	0,51
Finance in računovodstvo	0,49	0,41	0,49
Kadri	0,47	0,39	0,47
Štabne službe	0,49	0,42	0,49
Spremembe v razmerjih:			
Vrste sprememb (1-7):	1,70	2,47	1,61
STRATEŠKO POVEZOV.	2,26	2,69	2,35
(Ne)formalni dogovori	2,84	3,43	3,27
Grozdi	2,35	2,65	2,35
Skupna vlaganja	1,58	2,00	1,42
LASTNIŠKO POVEZOV.	1,58	2,52	1,43
Manjš. Last. deleži	1,72	2,70	1,45
Več. last. deleži	1,47	2,17	1,30
Prevzemi in pripojitve	1,56	2,70	1,54
Področja sprememb (0-1):			
Razmerja z dobavitelji	0,18	0,31	0,20
Razmerja z odjemalci	0,17	0,33	0,20
Razmerja s konkurenti	0,22	0,28	0,15
Razmerja s finan. ustan.	0,13	0,23	0,10
Razmerja z razisk. ustan.	0,10	0,24	0,13
Razmerja z drugimi	0,11	0,23	0,12

Vir: Podatki iz raziskave o ustreznosti sprememb z vidika dinamike organizacijskega ravnotežja v obdobju od januarja 2000 do januarja 2005, vzorec srednjih in velikih slovenskih podjetij, maj 2005.

Anketni vprašalnik so prejela vsa slovenska podjetja z več kot 50 zaposlenimi. Dne 1. 1. 2005 je bilo teh podjetij 1370. Od vrnjenih 262 vprašalnikov je bilo 25 nepopolnih. Preučevani vzorec tako predstavlja 237 slovenskih podjetij z več kot 50 zaposlenimi. Vzorec predstavlja 17,3 odstotka celotne populacije. Z vidika izbire enot v vzorec gre za slučajno vzorčenje in vzorec brez ponavljanja.

4. Izsledki raziskave

Izledke raziskave o skupnih značilnostih organizacijskega prilagajanja storitvenih, proizvodnih in mešanih podjetij predstavljamo v tabeli 1 in v nadaljevanju tudi po-

drobneje pojasnujem. Na osnovi analize glavnih komponent smo okolje razdelili na dva dela: na ožje, panožno okolje ter na širše, institucionalno ekonomsko okolje; organizacijske spremembe smo razdelili v štiri skupine: zaposleni, strategija in tehnologija; spremembe v razmerjih med združbami pa prav tako v dve skupini: nelastniško, strateško povezovanje ter lastniško, na moči osnovano povezovanje.

4.1 Storitvena podjetja

Prvo skupino sestavljajo podjetja, ki so imela na dan 1. 1. 2005 vsaj 50 zaposlenih in so ustvarila vsaj 95 odstotkov vseh prihodkov iz poslovanja s prodajo storitev. V preučevanem vzorcu je 57 takih podjetij. Za storitve je značilno, da so abstraktne, da se jih ne da skladiščiti, da potrošnja in proizvodnja potekata sočasno (Rozman 2000). Skupina Aston (Hickson idr. 1979) je pokazala, da je organizacija storitvenega poslovnega procesa ponavadi bolj organska kot organizacija proizvodnega poslovnega procesa.

Zaznavanje razvoja v okolju

Storitvena podjetja so v obdobju 2000-2005 zaznavala velike spremembe zakonodaje in družbenih pričakovanj v smeri večje družbene odgovornosti (4,75). Zaznavala so opazno zaostrovanje konkurence (tabela 1). Na nabavnih trgih so čutila najmanjše zaostrovanje razmer. Razlog je verjetno ta, da igrajo dobavitelji pri storitvenih podjetjih v povprečju manj pomembno vlogo kot v proizvodnih. Prav tako so ta podjetja v povprečju zaznavala najmanjše pritiske na ceno delovne sile. Storitve imajo močan lokalni značaj in so manj občutljive na pritiske k selitvi dejavnosti na trge s cenejšo delovno silo.

Značilnosti organizacijskega prilagajanja

Izmed 17 preučevanih organizacijskih sprememb je bila najbolj izrazita sprememba preoblikovanje opisov delovnih mest in oddelkov v bolj procesni smeri (tabela 1). Poleg tega so storitvena podjetja relativno bolj intenzivno kot drugi dve skupini informatizirala svoje poslovanje. Hkrati so največ vlagala v izboljševanje znanja in sposobnosti zaposlenih. Profesionalizacija zaposlenih se je odvijala enakomerno na vseh poslovnih področjih, zato so v tem obdobju organizacijsko precej preoblikovali tudi kadrovske funkcije.

Značilnosti medorganizacijskega prilagajanja

Storitvena podjetja so se relativno manj intenzivno povezovala z drugimi podjetji (tabela 1). Glede na druge je bilo predvsem strateško povezovanje (grozdenje in skupna vlaganja) skromno. Od lastniškega povezovanja so prevladovali nakupi manjšinskih lastniških deležev. Glede na preostale skupine so se storitvena podjetja relativno intenzivno povezovala s konkurenti, medtem ko so se bolj

proizvodno naravnana podjetja relativno bolj intenzivno povezovala z odjemalci in dobavitelji. V splošnem je v storitvenih podjetjih zelo skromno zastopano povezovanje z raziskovalnimi ustanovami (laboratoriji, inštituti, univerze ipd.).

Povezanost sprememb

Jakost korelacijskih povezav med spremembami v okolju, organizaciji in razmerjih med združbami se v storitvenih podjetjih giblje okoli 0,4 (slika 1). Pri tej jakosti centralno mesto zavzema osredotočanje na aktivnosti z visoko dodano vrednostjo, uvajanje bolj prilagodljivega nagrajevanja ter reorganizacija oddelkov v procesni smeri. Ključni sprožilci organizacijskih sprememb so institucionalne spremembe (spremembe zakonodaje; družbenih norm, pričakovanj).

Pri korelaciji 0,5 ostanejo povezane le še sorodne vrste sprememb (spremembe, ki jih je metoda glavnih komponent uvrstila v iste skupine), to je korelacije med posameznimi spremembami v okolju, korelacije med posameznimi spremembami v organizaciji in korelacije med posameznimi spremembami v razmerjih med združbami.

4.2. Mešana podjetja

V vzorcu je 23 podjetij, ki približno polovico prihodkov ustvarijo s prodajo storitev, polovico pa s prodajo proizvodov. Ta podjetja po večini delujejo v več kot eni dejavnosti in imajo zato najbolj kompleksno okolje. V skladu z Ashbyjevim zakonom zadostne in potrebne raznolikosti (1956) naj bi imela tudi najbolj kompleksno organizacijo.

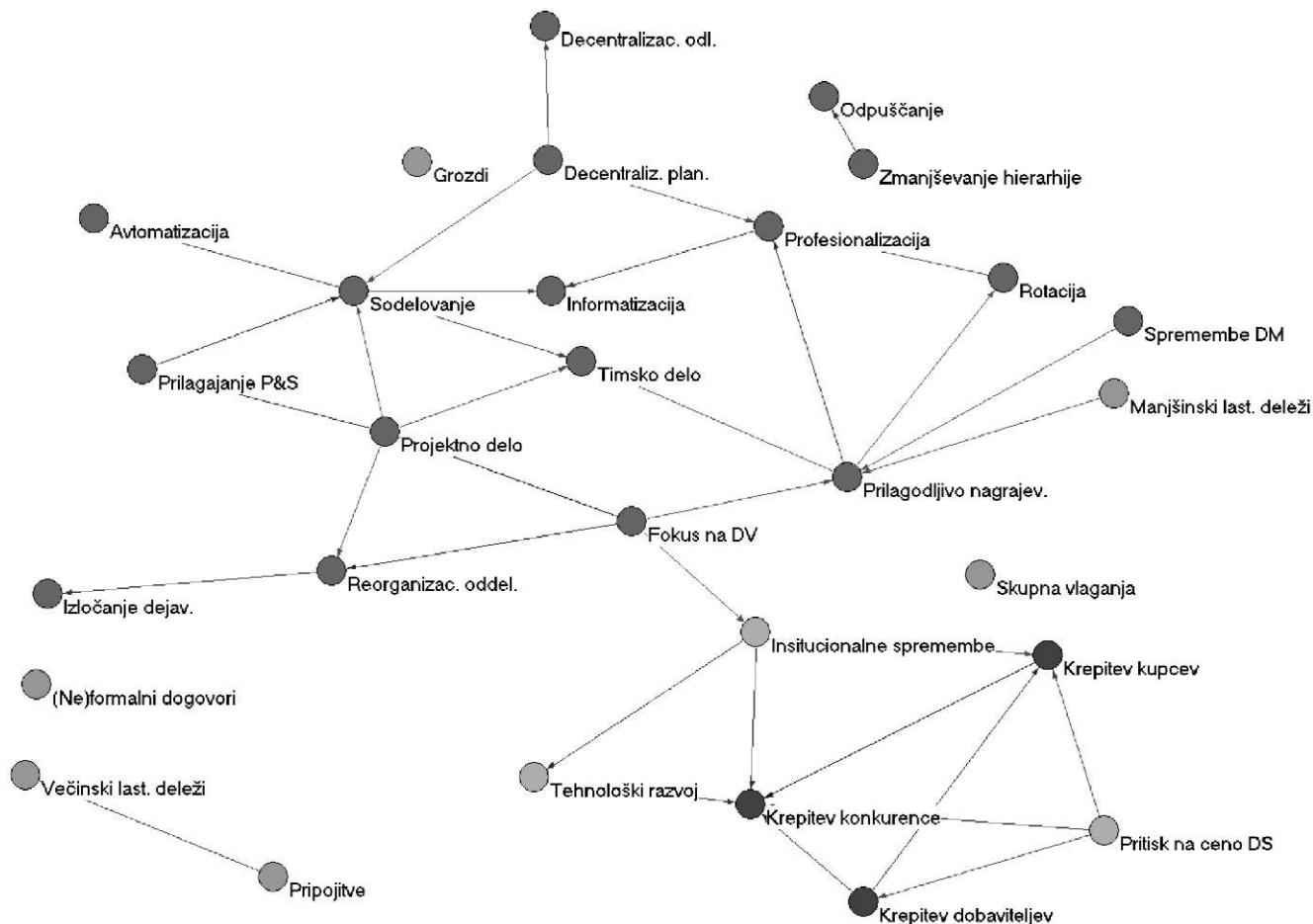
Zaznavanje razvojev v okolju

V primerjavi s preostalima dvema skupinama zaznavajo ta podjetja v okolju v povprečju najmanj intenzivne spremembe (tabela 1). Deloma je to učinek razpršitve portfelja in posledično zaznavanja manjšega poslovnega tveganja. Kot pri drugih dveh skupinah so se tudi tukaj največje spremembe odvile na področju zakonodaje, tehnološkega razvoja in zaostrovanja konkurence, vendar so zaznave le-teh v povprečju statistično značilno nižje. Relativno večje spremembe so se odvile le na nabavnih trgih, to je slabšanje položaja v odnosu do dobaviteljev.

Značilnosti organizacijskega prilagajanja

Mešana podjetja v povprečju manj intenzivno spreminjajo organizacijo kot druge skupine (tabela 1). Največ je tehnološkega prilagajanja, to je informatizacije in avtomatizacije v proizvodnji in prodaji. Izstopa predvsem informatizacija, ki je glede na drugi dve skupini najbolj izrazita (5,4). Na drugi strani je profesionalizacija zaposlenih (izobra-

Slika 1: Struktura povezav med posameznimi spremembami za storitvena podjetja (minimalna korelacija je 0,4)



Vir: Podatki iz raziskave o ustreznosti sprememb z vidika dinamike organizacijskega ravnateljstva v obdobju od januarja 2000 do januarja 2005, vzorec srednjih in velikih slovenskih podjetij, maj 2005. Legenda kratic: DM - delovno mesto; DS - delovna sila; DV - dodana vrednost; P&S - proizvodi in storitve. Legenda vozlišč: • spremembe v panožnem okolju; • spremembe v institucionalnem okolju; • spremembe v organizaciji; • spremembe v razmerjih med združbami.

ževanje, delegiranje in razširjanje pooblastil) v povprečju nižja kot v storitvenih in proizvodnih podjetjih. Skladno s tem je bilo najmanj sprememb na kadrovskega področju, največ pa v proizvodnji - vendar v povprečju manj kot v preostalih dveh skupinah.

Značilnosti medorganizacijskega prilagajanja

Mešana podjetja so se v povprečju najbolj intenzivno povezovala z drugimi poslovnimi subjekti (tabela 1). Zelo izrazito je bilo povezovanje s poslovnimi subjekti znotraj panoge, to je z odjemalci, dobavitelji in konkurenti. Relativno več kot v drugih skupinah je bilo lastniškega povezovanja. Od strateškega povezovanja pa so prevladovali neformalni in formalni dogovori. Za to skupino je značilno tudi nadpovprečno intenzivno povezovanje z zunanjimi raziskovalnimi ustanovami.

Povezanost sprememb

Osrednjo vlogo v procesu spreminjanja igra tehnološki razvoj (slika 2). Ta je povečal obseg sodelovanja med poslovnimi področji, obseg timskega dela, decentralizacijo odločanja. V panogi obstaja močna povezava med zaostrovanjem razmer na nabavnih trgih in trgih prodajnih proizvodov. Med medorganizacijskimi spremembami osrednje mesto zavzemajo pripojitve, ki tesno korelirajo s preostalimi mrežnimi povezavami in tako tvorijo močno, homogeno skupino sprememb, ki jo sestavljajo: skupna vlaganja, prevzemi in združitve ter nakupi manjšinskih in večinskih lastniških deležev. Pri korelaciji 0,4 obstajata dve večinojski povratni zanki: (1) tehnološki razvoj, informatizacija, formalni in neformalni dogovori s poslovnimi partnerji in sodelovanje; (2) krepitev konkurence, izločanje dejavnosti, krepitev moči kupcev, decentralizacija odločanja. Večina teh povezav se ohrani tudi pri korelaciji 0,5. V povprečju je stopnja soodvisnosti med spremembami

pri mešanih podjetjih statistično značilno višja kot pri proizvodnih in storitvenih podjetjih.

4.3. Proizvodna podjetja

V vzorcu je 99 proizvodnih podjetij. Ta vsaj 95 odstotkov prihodkov iz poslovanja ustvarijo izključno s prodajo proizvodov.

Zaznavanje razvoja v okolju

Največje spremembe zaznavajo na področju tehnološkega razvoja (tabela 1). Na splošno proizvodna podjetja od vseh skupin zaznavajo največje spremembe v širšem institucionalnem okolju (na segmentu delovne sile, pri tehnološkem razvoju in na področju zakonodaje, globalizacije in spremembe družbenih pričakovanj v smeri večje družbene odgovornosti). V primerjavi z drugimi so zaznavala največje zaostrovanje konkurence.

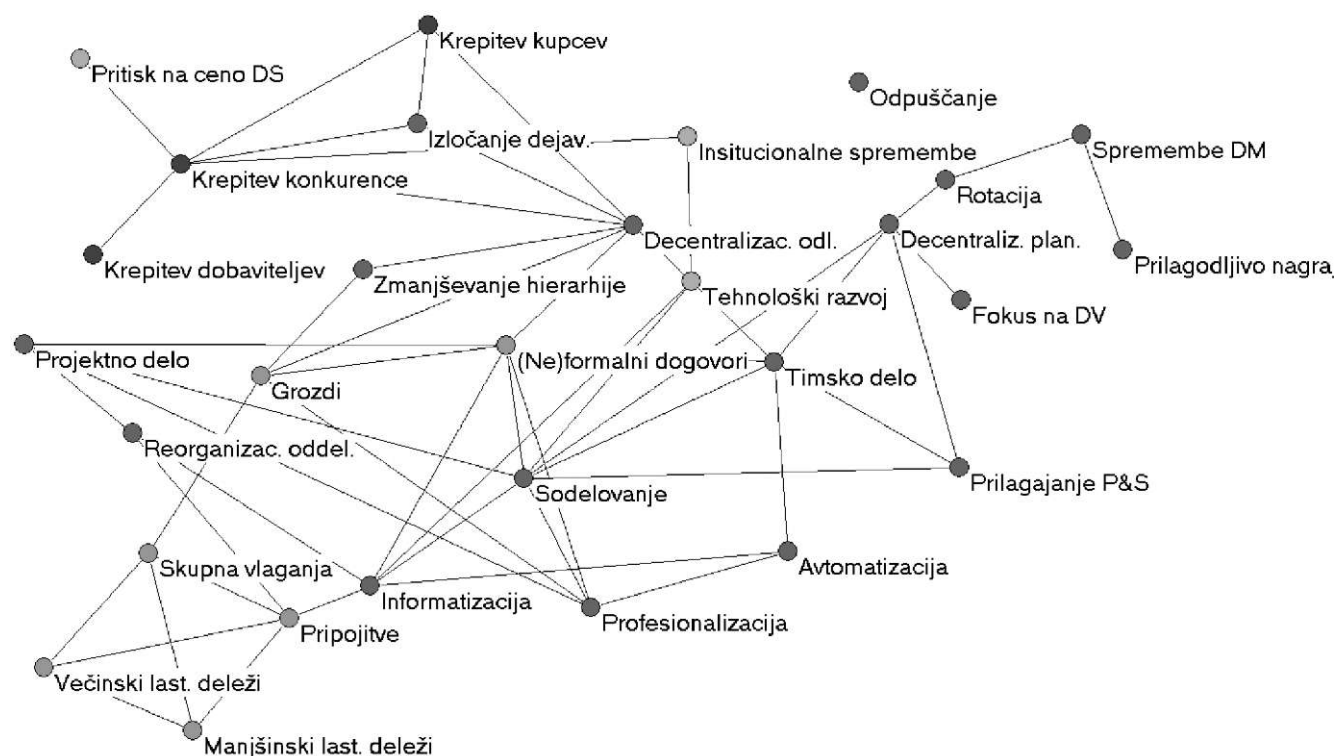
Značilnosti organizacijskega prilagajanja

Proizvodna podjetja so izvajala najbolj obsežne organizacijske spremembe (tabela 1). Izstopajo informatizacija poslovanja, projektno delo, profesionalizacija zaposlenih ter spreminjanje oddelkov v bolj procesni smeri. Od temeljnih skupin organizacijskih sprememb, ki jih je oblikovala analiza glavnih komponent, izstopata skupina tehnološkega prilagajanja in skupina strateškega masovnega prilagajanja. Skoraj vse preučevane organizacijske spremembe so se odvijale na področju proizvodnje, velika večina pa tudi na področju prodaje.

Značilnosti medorganizacijskega prilagajanja

Proizvodna podjetja so v povprečju najmanj izrazito prilagajala razmerja z drugimi združbami (tabela 1). V okviru medorganizacijskih prilagoditev prevladuje grozdenje. To poteka predvsem z dobavitelji in odjemalci.

Slika 2: Struktura povezav med posameznimi spremembami za mešana podjetja (minimalna korelacija je 0,4)



Vir: Podatki iz raziskave o ustreznosti sprememb z vidika dinamike organizacijskega ravnotežja v obdobju od januarja 2000 do januarja 2005, vzorec srednjih in velikih slovenskih podjetij, maj 2005. Legenda kratic: DM - delovno mesto; DS - delovna sila; DV - dodana vrednost; P&S - proizvodi in storitve. Legenda vozlišč: • spremembe v panožnem okolju; # spremembe v institucionalnem okolju; spremembe v organizaciji; spremembe v razmerjih med združbami.

Povezanost sprememb

Osrednjo spremembo predstavlja povečanje obsega timskega dela (slika 3). Ta ima najbolj razvejan vpliv na druge spremembe, saj vpliva na vse spremembe iz skupine masovnega prilagajanja. Centralna sprememba v okolju je zaostrovanje konkurence, ki je tesno povezana z zaostrovanjem razmer na nabavnih in odjemnih trgih. V splošnem so povezave med spremembami v proizvodnih podjetjih razmeroma šibke.

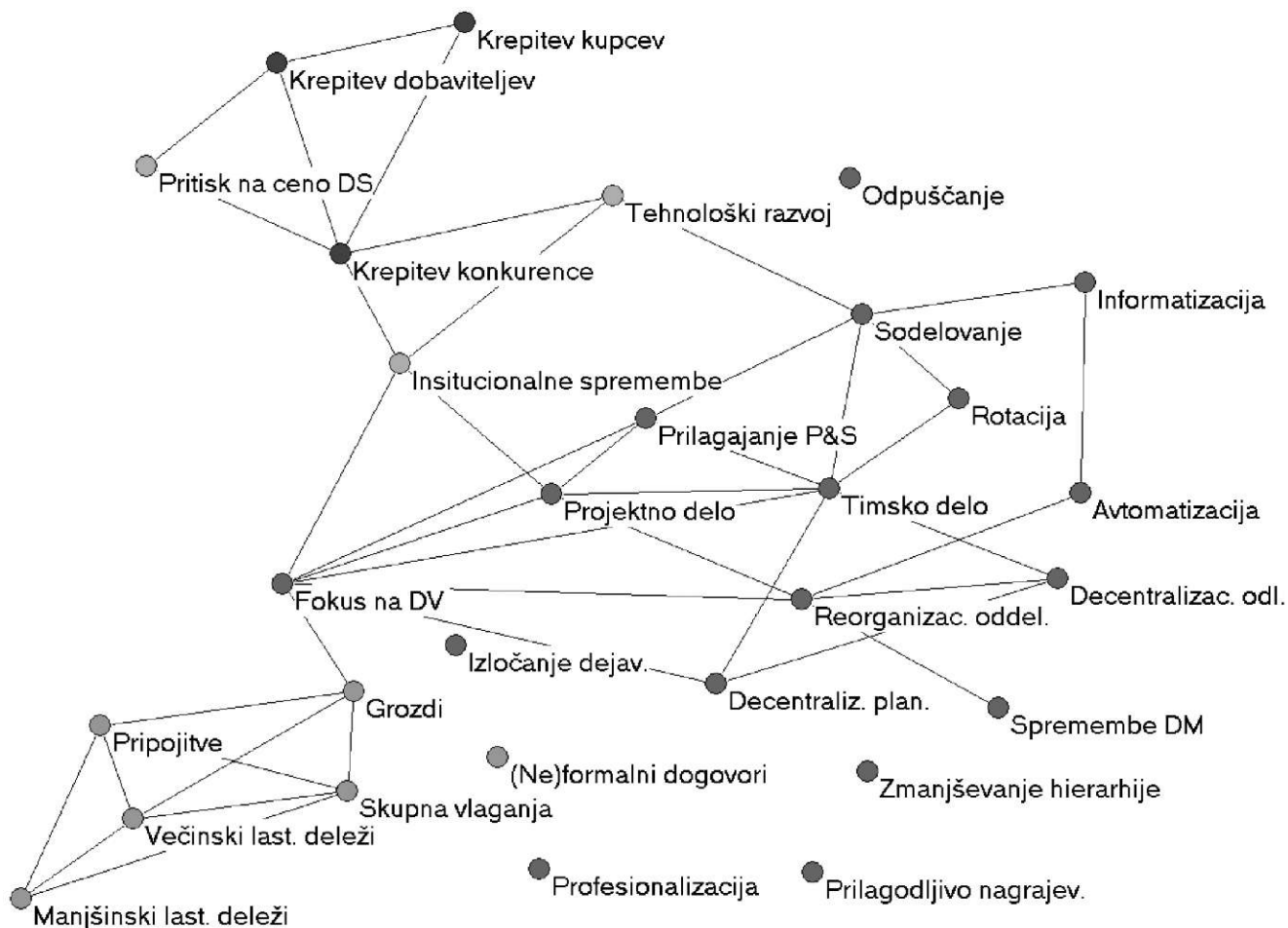
Slabosti in omejitve raziskave

Slabosti in omejitve raziskave o organizacijskem prilagajanju izhajajo iz uporabe le ene metode pridobivanja, to

je anketnega vprašalnika. Eden izmed temeljnih ciljev pri snovanju tega vprašalnika je bila preprostost izpolnjevanja. Ta naj bi zagotovila zadostno število izpolnjenih vprašalnikov in s tem oblikovanje dovolj velikega vzorca za verodostojno sklepanje. Ta namen pa smo lahko dosegli le z vprašalnikom, ki ni bil niti predolg niti prezahteven za izpolnjevanje. Iz tega pa izvirajo mnoge slabosti ter omejitve raziskave, in sicer:

- Postavljene so omejitve pri preučevanju širine in globine sprememb v okolju, organizaciji in razmerjih med združbami. Vprašalnik vključuje le omejen izbor sprememb na teh področjih. Zaradi tega so pridobljeni podatki omejeno veljavni.
- Spremembe so v okolju ocenjene precej subjektivno, saj so dejansko podane le ocene zaznav ravnateljstva

Slika 3: Struktura povezav med posameznimi spremembami za proizvodna podjetja (minimalna korelacija je 0,3)



Vir: Podatki iz raziskave o ustreznosti sprememb z vidika dinamike organizacijskega ravnatežja v obdobju od januarja 2000 do januarja 2005, vzorec srednjih in velikih slovenskih podjetij, maj 2005. Legenda kratic: DM - delovno mesto; DS - delovna sila; DV - dodana vrednost; P&S - proizvodi in storitve. Legenda vozlišč: # spremembe v panožnem okolju; • spremembe v institucionalnem okolju; ◦ spremembe v organizaciji; ◐ spremembe v razmerjih med združbami.

podjetja, pa še to za preteklost, po spominu. Zato so pridobljeni podatki omejeno zanesljivi.

- Pri raziskovanju sprememb v organizaciji oz. razmerjih med združbami zaradi poenostavitve izpolnjevanja vprašalnika se sprašujemo le, ali se e obravnavana sprememba na določenem poslovnem področju ali pri določenih poslovnih partnerjih uveljavila ali ne. Ne zanima nas dejanska razsežnost uveljavitve spremembe na posameznem področju ali pri poslovnih partnerjih. Tudi s tega vidika so podatki omejeno zanesljivi in veljavni.
- Velikost sprememb v organizaciji smo ocenili na podlagi drugačnega merskega instrumentarija kot velikost sprememb v razmerjih med združbami, zato teh dveh ocen med seboj ni moč neposredno primerjati.

Kljub omenjenim slabostim in omejitvam menimo, da je empirična raziskava dobro osvetlila problematiko organizacijskega prilagajanja podjetij v Sloveniji v obdobju 2000-2005.

Sklepi in ugotovitve

Analiza organizacijskega prilagajanja storitvenih, proizvodnih in mešanih podjetij je potrdila, da so vse tri skupine podjetij, ne glede na proizvodno-storitveni značaj, podobno zaznavala razvoj v okolju, vendar so se nanj v mnogih ozirih različno organizacijsko odzivala. Za čista storitvena podjetja je značilno, da so glede na drugi dve skupini izvajala srednji obseg prilagoditev v organizaciji in razmerjih med združbami. Ker se storitvena podjetja na spremembe v okolju prilagajajo tako preko organizacije kot razmerij med združbami - to je odvisno od izbire poslovodstva, njihovo prilagajanje najbolj pojasnjuje Childova (1972) teorija strateške izbire. V okviru organizacijskih prilagoditev je bila ključna informatizacija in profesionalizacija zaposlenih (predvsem v prodaji). V okviru medorganizacijskih prilagoditev pa so bili ključni formalni in neformalni dogovori (predvsem s konkurenti). Stopnja korelacije med spremembami je relativno nizka, kar pomeni, da so se različna podjetja prilagajala različno. Malo je skupnih značilnosti.

Za mešana podjetja je značilno, da so v primerjavi z drugima dvema skupinama najmanj intenzivno prilagajala organizacijo, najbolj intenzivno pa razmerja s poslovnimi partnerji. Prilagajanje mešanih podjetij najbolj pojasnjuje teorija odvisnosti od virov (Pfeffer in Salancik 1978). V okviru medorganizacijskih sprememb je izrazito tako strateško (neformalni in formalni dogovori, grozdi) kot tudi lastniško povezovanje (prevzemi in združitve, nakupi kontrolnih deležev) znotraj dejavnosti (z odjemalci in dobavitelji pa tudi s konkurenti). Zelo izrazito je povezovanje z raziskovalnimi ustanovami. V okviru organizacijskih prilagoditev pa je glede na drugi dve skupini najbolj intenzivno informacijsko posodabljanje. Korelacije med posameznimi spremembami so zelo močne, kar pomeni, da so se podjetja na podobne spremembe v okolju odzivala podobno.

Za čista proizvodna podjetja pa je značilno, da se na spremembe v okolju relativno (glede na drugi dve skupini) bolj intenzivno prilagajajo z organizacijo kot preko spreminjanja razmerij s poslovnimi partnerji. To vrsto prilagajanja najbolj pojasnjuje situacijska teorija (Burton in Obel 2004, 395-410). Ta podjetja so najbolj intenzivno izvajala tehnološke prilagoditve, povečevala profesionalizacijo zaposlenih in uveljavljala strategijo masovnega prilagajanja. Vendar je korelacija med spremembami nizka, kar pomeni, da so razlike v odzivih na enake spremembe v okolju med temi podjetji precejšnje.

Z vidika implikacije raziskave za organizacijsko znanost lahko zaključimo, da specifična dejavnosti podjetja (panoga in proizvodno-storitvena naravnost poslovanja) pomembno določa način prilagajanja podjetij na okolje. Ker se načini prilagajanja razlikujejo glede na proizvodno-storitveno naravnost, se spreminja tudi teoretična osnova, ki najbolj pojasnjuje prilagajanje posamezne skupine podjetij. Prilagajanje storitvenih podjetij najbolj pojasnjuje teorija strateške izbire, prilagajanje mešanih podjetij pojasnjuje teorija odvisnosti od virov, prilagajanje proizvodnih podjetij pa situacijska teorija.

Z vidika implikacije raziskave za poslovno prakso menimo, da bi bilo za mešana podjetja dobro, če bi v nekoliko večjem obsegu prilagajala svojo organizacijo. Za čista proizvodna podjetja pa bi bilo dobro, če bi povečala obseg dolgoročnega povezovanja s poslovnimi partnerji.

Literatura:

1. Ashby, W. Ross (1956). *An Introduction to Cybernetics*. London, Chapman and Hall.
2. Burns, Tom in G. M. Stalker (1961). *The Management of Innovation*. London: Tavistok.
3. Burton, Richard M. in Burton Obel (2004). *Strategic Organizational Diagnosis and Design: Developing Theory for Application*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
4. Chandler, Alfred D. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in American Business History*. Cambridge: The MIT Press.
5. Child, John (1972). Organizational structure, environment and performance: The role of strategic choice. *Sociology* 6: 1-22.
6. Daft, Richard L. (1998). *Organization Theory and Design*. Cincinnati: South-Western College.
7. Donaldson, Lex (1999). The Normal Science of Structural Contingency Theory. *Studying Organization: Theory & Method*, ur: S. R. Clegg in C. Hardy. London: SAGE Publications.
8. Duncan, Robert B. (1979). What is the Right Organization Structure? *Organizational Dynamics*, Winter: 59-79.

9. Galbraith, Jay R. (1973). *Designing Complex Organizations*. Reading (Ma.): Addison-Wesley.
10. Hall, Richard H. (1987). *Organizations: Structures, Processes, & Outcomes*. Englewood Cliffs (NJ): Prentice-Hall.
11. Hickson, D. J., D. S. Pugh in D. C. Pheysey (1979). Operations Technology and Organization Structure. *Administrative Science Quarterly* 24: 375-397.
12. Jones, Gareth R. (1998). *Organizational Theory: Text and Cases*. Reading (Mass.): Addison-Wesley Publishing Company,
13. Knoke, David (2000). *Changing Organizations: Business Networks in the New Political Economy*. Boulder (Colorado): Westview Press.
14. Kovač, Jure (2002). Organiziranost in management v mrežnih organizacijah. *Organizacija* 35 (6): 359-362.
15. Lawrence, Paul R. in Jay W. Lorsch (1967). *Organization and Environment*. Boston: Harvard Business Press.
16. Lipovec, Filip (1987). *Razvita teorija organizacije*. Maribor: Založba Obzorja.
17. Miller, C., H. W. Glick, Y. Wang in G. P. Huber (1991). Understanding Technology-Structure Relationships: Theory Development and Meta-Analytic Theory Testing. *Academy of Management Journal* 34 (2): 370-399.
18. Miles, Raymond E. in Charles C. Snow (1984). Fit, Failure And The Hall of Fame. *California Management Review*, 26 (3): 10-28.
19. Perrow, Charles (1967). A Framework for Comparative Analysis of Organizations. *American Sociological Review* 32: 194-208.
20. Pfeffer, Jeffrey in Gerald R. Salancik (1978). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper&Row.
21. Rant, Melita (2006). *Ustreznost sprememb v organizaciji združb z vidika dinamičnega organizacijskega ravnotežja: Primer slovenskih podjetij*. Doktorska disertacija, Ekonomska fakulteta: Univerza v Ljubljani.
22. Rozman, Rudi (2000). *Analiza in oblikovanje organizacije*. Ekonomska fakulteta: Ljubljana.
23. Woodward, Joan (1965). *Industrial Organization: Theory and Practice*. Oxford: Oxford University Press.

Viri:

Podatki zbrani z anketno raziskavo o ustreznosti sprememb z vidika dinamike organizacijskega ravnotežja, poslano upravam slovenskih podjetij z več kot 50 zaposlenimi, v aprilu in maju 2005.

NAVODILA AVTORJEM

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 trimestno 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). Sprotno 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.
- Poglavje 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, J., J. A. Pastor in J. 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>.

V literaturi ne navajajte internetnih naslovov (URL) brez drugih podatkov. V besedilu se sklicujte na avtorja ali institucijo, ki je objavila spletni vir, in ne na celotne internetne naslove.

Prispevek naj ne bo daljši od avtorske pole (30.000 znakov). Stran naj bo velikosti A4, s tricentimetorskimi robovi in oštevilčenimi stranmi. Izpis naj bo enokolonski z 1,5 razmika med vrsticami. Slike izpišite še posebej, in sicer vsako na svojo stran. Dva natisnjena izvoda prispevka 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.

GUIDELINES FOR CONTRIBUTORS

The review »Our Economy« publishes original scientific papers, review and professional papers, discussions, book reviews, and student contributions 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 V 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>.

The size of the article should not exceed 30,000 characters. 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, Slovenia
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.

The logo consists of the letters 'NG' in a bold, blue, sans-serif font. The letters are set against a light blue gradient background that is part of a larger grey rectangular block.

LETNIK **54**
VOLUME