



IB Revija
Revija za strokovna in metodološka
vprašanja trajnostnega razvoja
ISSN 1318-2803

št. 1-2 / letnik XXXIX / 2005

Glavna in odgovorna urednica:
dr. Alenka Kajzer

Tehnična urednica:
Dragica Šuc

Uredniški odbor:
dr. Reiner Eichenberger
dr. Pavle Gmeiner
dr. Boštjan Jazbec
dr. Drago Kos
mag. Stanka Kukar
dr. Jože Pavlič Damijan
dr. Boris Pleskovič
dr. Janez Potočnik
mag. Bojan Radej
dr. Marjan Ravbar
dr. Matija Rojec
dr. Tine Stanovnik
dr. Pavle Sicherl
dr. Janez Šušteršič

Lektoriranje:
Slavica Remškar
Murray Bales

Oblikovanje:
Sandi Radovan

Izdajatelj:
Urad Republike Slovenije za
makroekonomske analize in razvoj,
Ljubljana, Gregorčičeva 27

Računalniška postavitev in prelom:
Aleš Brečko

Tisk:
Tiskarna Štok, Ljubljana

Vse pravice pridržane.

Naklada:
300 izvodov

Naročila na revijo sprejemamo pisno na
naslov izdajatelja.

Revija je vpisana v mednarodno
podatkovno bazo EBSCO in Internet
Securities.

IB revijo subvencionira Ministrstvo RS za
šolstvo, znanost in šport.

Kazalo

Štefan Bojnec, Matjaž Novak: Metodologija za ugotavljanje konkurenčnih prednosti in pozicioniranje sektorjev slovenskega gospodarstva po konkurenčnosti blagovne menjave	4
Stanislav Černoša: Horizontalna in vertikalna znotrajpanožna trgovina Slovenije v obdobju od leta 1994 do leta 2003	26
Marjan Ravbar: Dejavniki regionalnega razvoja v pokrajinski členitvi Slovenije	34
Tine Stanovnik, Miroslav Verbič: Prispevek k analizi dohodkovne neenakosti v Sloveniji	50
UVOD	67
Globalizacije in male države	
Marjan Svetličič: Male države v krempljih ali na krilih globalizacije?	68
Tine Stanovnik: Diskusija ob predstavitvi knjige Marjana Svetličiča, Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu	79
Art Kovačič: Industrijski razvoj Slovenije	81
Matjaž Nahtigal: Alternativne poti globalizacije	85
Bogomir Kovač: Nekatere teoretske dileme razumevanja globalizacije in njeni izzivi za Strategijo razvoja Slovenije	88
Matija Rojec, Janez Kušar: Tuja in državna lastnina ter kontrola podjetij v državah OECD (EU) in Sloveniji	101
Marko Kos: Globalizacijska sposobnost slovenskih podjetij	107
Štefan Bojnec: Pretekli gospodarski razvoj in globalna konkurenčnost	109
Ferdinand Trošt: Strategija razvoja Slovenije: kako se odzivati na izzive globalizacije	114
Lucija Mulej: Janusov obraz globalizacije	117
Rudi Rizman: Diskusija ob predstavitvi knjige Marjana Svetličiča, Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu	121

Spoštovane bralke in bralci,

Pred vami je prva, hkrati tudi dvojna številka 39. letnika IB - revije. V njej najdete štiri strokovne članke in prispevke, ki so nastali ob posebni priložnosti, in sicer organizaciji okrogle mize na temo Globalizacija - izzivi za male države, ki smo jo organizirali 20. marca 2005 v prostorih velike vladne dvorane, na Gregorčičevi 27, in je doživela velik obisk in odziv udeležencev in medijev.

Najprej Štefan Bojnec in Matjaž Novak prikazujeta metodologijo za ugotavljanje konkurenčnih prednosti in pozicioniranje sektorjev slovenskega gospodarstva po konkurenčnosti blagovne menjave. Prvi del prispevka prikazuje metodologijo za računanje štirih skupin kazalcev mednarodne konkurenčnosti in mednarodnih primerjalnih prednosti na temelju trgovinskih podatkov ter metodologijo za kompozitni kazalec za njihovo rangiranje in celoviti prikaz v matrični obliki. Drugi del predstavlja rezultate, ki so rangirani in prikazani v matrični obliki na temelju kompozitnega kazalca, ki upošteva konkurenčnost posamezne dejavnosti po štirih skupinah kazalcev konkurenčnosti in mednarodnih primerjalnih trgovinskih prednosti. Prispevek se sklone s pomenom rezultatov analize za potrebe ekonomske politike.

S podobno temo se ukvarja tudi Stanislav Černoša, ki horizontalno in vertikalno znotrajpanožno trgovino Slovenije na ravni petih števil STMK v obdobju od leta 1994 do leta 2003 meri z Greenaway-Hine-Milnerjevo metodo. Rezultati meritev kažejo, da delež znotrajpanožne trgovine ni presegel 50 % skupne trgovine Slovenije, razen v letu 2003, ko je delež znotrajpanožne trgovine predstavljal približno polovico skupne trgovine Slovenije. Analiza je potrdila, da prevladujoči delež slovenskih izvozov predstavljajo proizvodi nižje kakovosti v primerjavi s sočasnimi uvozi v obdobju od leta 1994 do leta 2003.

Marjan Ravbar se v svojem članku ukvarja z dejavniki regionalnega razvoja v pokrajinski členitvi Slovenije. Pri tem ugotavlja, da je funkcioniranje pokrajinskih območij odvisno od socialno-ekonomskih razmer, od dostopnosti do tistih urbanih središč, ki so si v hierarhiji mest "priborile" vlogo razvojnih generatorjev, predvsem na področju oblikovanja (javnih) institucij, zaposlovanja, poslovno-oskrbnih funkcij, ter od politično-administrativnih faktorjev. Položaj, velikost in obseg regij so strateškega pomena za regionalno in prostorsko politiko države. Vzporedno z regionalizacijo mora skladno s sodobnimi principi vodenja regionalne politike potekati tudi proces devolucije oblasti v smislu partnerskega odnosa in subsidiarnosti. Izhajajoč iz policentričnega sistema bi bilo potem mogoče izoblikovati mrežno zasnovo upravljanja, ki bi po eni strani onemogočala centralizacijo in na drugi strani vzpostavljala možnosti za skladen razvoj.

Članek Tineta Stanovnika in Miroslava Verbiča podaja pregled analiz dohodkovne neenakosti v Sloveniji, ki je plod dolgoletnega raziskovanja Tineta Stanovnika.

Izbranim štirim strokovnim člankom sledijo prispevki tistih udeležencev okrogle mize o Izzivih globalizacije, ki so bili pripravljeni svoje misli tudi zapisati.

Prijetno branje!

Dr. Alenka Kajzer
Urednica

Metodologija za ugotavljanje konkurenčnih prednosti in pozicioniranje sektorjev slovenskega gospodarstva po konkurenčnosti blagovne menjave¹

Povzetek

Prvi del prispevka prikazuje metodologijo za računanje štirih skupin kazalcev mednarodne konkurenčnosti in mednarodnih primerjalnih prednosti na temelju trgovinskih podatkov in metodologijo za kompozitni kazalec za njihovo rangiranje in celoviti prikaz v matrični obliki. Prvič, na kazalcih za izračun izvozne in uvozne strukture po sektorjih narodnega gospodarstva. Drugič, na indeksih znotrajpanožne trgovine, ki vključujejo statični Grubel-Lloyd indeks, dinamični mejni znotrajpanožni trgovinski indeks in njegovo dekompozicijo na horizontalni in vertikalni indeks. Znotrajpanožna trgovina je opredeljena kot delež trgovine v sorodnih proizvodih. Tretjič, na metodologiji za izračun medna-

rodnih trgovinskih prednosti, pri čemer so prikazani trije indeksi: primerjalnih izvoznih prednosti, uvozne penetracije in primerjalnih trgovinskih prednosti. Četrtič, na metodologiji za izračun razmerja izvozne do uvozne cene za tri specifične primere za njihov izračun: razmerje med slovensko izvozno ceno v državi EU-15 glede na slovensko uvozno ceno iz držav EU-15; razmerje med slovensko izvozno ceno v državi EU-15 z notranjimi uvoznimi cenami v trgovini med državami EU-15; in razmerje slovenske izvozne cene v državi EU-15 z zunanji uvoznimi cenami v trgovini EU-15 s preostalim svetom. Petič, na izdelavi kompozitnega kazalca, ki upošteva predhodne štiri skupine kazalcev konkurenčnosti in

mednarodnih primerjalnih prednosti ter metode za njihovo rangiranje z namenom, da se celovito prikažejo v matrični obliki. Drugi del prispevka povzema rezultate analize o strukturi slovenskega blagovnega izvoza in uvoza, znotrajpanožni trgovini, mednarodnih trgovinskih prednostih in razmerju izvozne do uvozne cene. Rezultati so rangirani in prikazani v matrični obliki na temelju kompozitnega kazalca, ki upošteva konkurenčnost posamezne dejavnosti po štirih skupinah kazalcev konkurenčnosti in mednarodnih primerjalnih trgovinskih prednosti. Prispevek se zaključuje s pomenom rezultatov analize za potrebe ekonomske politike.

Summary

The first part of this article presents methodology for measuring of four groups of indicators of competitiveness and international comparative advantages on the basis of trade data. The article also presents methodology for construction of a composite ranking indicator of comparative advantages and their evaluation in a matrix form. First, we present indicators for calculation of export and import structures by sectors of

the national economy. Second, we present indices of intra-industry trade, including static Grubel-Lloyd index, dynamic marginal intra-industry trade index and its decomposition on horizontal and vertical parts. The intra-industry trade is defined as a percentage of trade in similar products. Third, we present methodology for measuring of international trade advantages: relative export advantage index, relative import

penetration index and relative trade advantage index. Fourth, we present methodology for calculation of a ratio between export and import prices for three specific case studies: the ratio between the Slovenian export price to the EU-15 countries and the Slovenian import price from the EU-15 countries; the ratio between the Slovenian export price to the EU-15 countries and the internal import price in the EU-15 trade;

* Izredni profesor, Fakulteta za menedžment, Univerza na Primorskem

** Asistent, Fakulteta za menedžment, Univerza na Primorskem

¹ Prispevek je bil pripravljen na Ekonomskem inštitutu Fakultete za menedžment (EIFM) Koper, Univerza na Primorskem, v okviru projekta R1: Metodologija za ugotavljanje konkurenčnih prednosti slovenskega gospodarstva in predlog prednostnih področij, ki ga je financiral Urad za makroekonomske analize in razvoj.

and the ratio between the Slovenian export price to the EU-15 countries and the external import price in the EU-15 trade. Firth, we proposed a composite indicator incorporating the previous four groups of indicators of competitiveness and comparative advantages as well as a method for their ranking and presentation in a matrix form. The second part of this article summarises the results of the analysis of structure of Slovenian merchandise exports and imports, intra-industry trade, comparative trade advantages and a ratio export to import prices. The results are ranked and presented in a matrix form using a composite indicator, which includes the results of four groups of trade competitiveness and comparative advantage indicators. The article concludes with the importance of the results for economic policy.

1. Uvod

Slovenija je 1. maja 2004 postala članica Evropske unije (EU), v kateri konkurenčnost na trgih s prostim pretokom blaga in storitev igra ključno vlogo. To velja tako za sektorje, ki so vključeni v mednarodno menjavo, kakor tudi za lokalne ponudnike proizvodov in storitev, ki posredno vplivajo na stroškovno, kakovostno in cenovno konkurenčnost določenih gospodarskih subjektov in tudi nacionalnega gospodarstva na mednarodnih tržiščih. Za lokalne ponudnike so spremembe v konkurenčnih pritiskih odvisne tudi od lokalnih oddaljenosti potencialnih konkurentov in s tem povezanimi transportnimi stroški. Vendar pa je s sprostitvijo pretoka kapitala in enostavnejših postopkov za tuja vlaganja tudi večja možnost za vstop tujih podjetij na lokalna tržišča. Možni pa so tudi novi vstopi podjetij pod nižjimi oportunitetnimi in transakcijskimi stroški. Pod največjimi konkurenčnimi pritiski pa so bili že do sedaj podjetja in sektorji, ki so vključeni v mednarodno menjavo. Ključno vlogo igra sposobnost konkurirati pod mednarodno primerljivimi pogoji poslovanja na domačih in zunanjih trgih. Zlasti po vstopu Slovenije v EU je pomembna konkurenčnost slovenskega gospodarstva na notranjih EU tržiščih in v zunanji trgovini EU, ki sedaj neposredno pojavlja na slovenskem tržišču.

Urad za makroekonomske analize in razvoj (UMAR) najpogosteje prikazuje mednarodno konkurenčnost s tržnimi deleži, cenovno in stroškovno konkurenčnostjo. Pri tem se zlasti uporabljata gibanje realnega efektivnega tečaja tolara in v različnih oblikah izraženi stroški dela na enoto proizvoda v predelovalnih dejavnostih. Tudi Rojec in ostali (2004) navajajo podobne kazalce konkurenčne sposobnosti slovenskega gospodarstva, s poudarkom na kazalcih zunanje-trgovinskih deležev, znotrajpanožne trgovine in razmerjem slovenskih izvoznih cen na EU tržiščih glede na povprečne uvozne cene v EU.

Naš prispevek prikazuje konkurenčnost slovenskega gospodarstva v blagovni menjavi po posameznih NACE sektorjih in po OECD dejavnostih tehnološke intenzivnosti po

analiziranih štirih vsebinskih področjih: izvozno-uvozni strukturi, razvoju znotrajpanožne trgovine, razvoju primerjalnih trgovinskih prednosti in cenovni konkurenčnosti. V naslednjem, drugem delu prispevka je naprej prikazana metodologija za merjenje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva na temelju metod, ki temeljijo na trgovinskih podatkih na področjih izvozne in uvozne strukture, razvoja znotrajpanožne trgovine, razvoja primerjalnih trgovinskih prednosti in mednarodne cenovne konkurenčnosti. V tretjem delu prispevka je celoviti prikaz rezimiranih rezultatov na vseh štirih analiziranih področjih v matrični obliki. Podrobne analize so bile izdelane na 8-mestni KN klasifikaciji na temelju podatkov Statističnega urada Republike Slovenije (SURS) in na temelju Comext CD-ROM podatkov Statističnega urada EU oziroma Eurostat za trgovino med Slovenijo in državami EU-15. Za vsako od omenjenih štirih vsebinskih področij je bil pripravljen poseben prispevek, ki bolj podrobno v tabelaričnem prikazu prikazuje vrednosti posameznih kazalcev na eno- in dvomestnih dejavnostih in po posameznih letih: Bojnec in Novak (2004) o izvozni-uvozni blagovni strukturi in Bojnec in Novak (2005a, 2005b in 2005c) o razvoju znotrajpanožne trgovine, o razvoju cenovne konkurenčnosti in o razvoju primerjalnih prednosti v blagovni menjavi. V tem prispevku so najprej povzeti rezultati analize štirih skupin kazalcev po NACE dejavnostih in po OECD-jevih dejavnostih po njihovi tehnološki intenzivnosti posameznih sektorjev. V nadaljevanju so v obliki matrike prikazani rezimirani rezultati z izdelanim kompozitnim kazalcem in njegovim rangiranjem konkurenčnosti posameznih sektorjev po analiziranih štirih vsebinskih področjih. Na temelju primarnih izračunov za vsako skupino kazalcev smo izbrali le določene kazalce, ki so uporabljeni za izdelavo integralne matrike. Pri tem smo uporabili enostavno metodo rangiranja po principu največje vsote zbranih točk. Namen je, da se ugotovijo mednarodna konkurenčnost in mednarodne trgovinske prednosti slovenskega gospodarstva v mednarodni blagovni menjavi zlasti v primerjavi z državami EU-15. V zaključnem delu so izvedeni sklepi s prikazom pomena rezultatov za potrebe ekonomske politike.

2. Metodologija za ugotavljanje konkurenčnih prednosti

Metodologija za izračun izvozno-uvozne strukture

Osnovni kazalec izvozne (uvozne) strukture je delež sektorskega izvoza (uvoza) v celotnem slovenskem izvozu (uvozu):

$$(1) \quad X_i \% = \frac{X_i}{\sum_i X_i} \cdot 100 \quad \text{ozioroma}$$

$$(2) \quad U_i \% = \frac{U_i}{\sum_i U_i} \cdot 100,$$

kjer simboli pomenijo: X_i % je v odstotkih izražen delež izvoza i-tega sektorja v skupnem izvozu narodnega gospodarstva, X_i je vrednost izvoza i-tega sektorja narodnega gospodarstva, $\sum_i X_i$ je skupna vrednost izvoza narodnega gospodarstva, U_i % je v odstotkih izražen delež uvoza i-tega sektorja v skupnem uvozu narodnega gospodarstva, U_i je vrednost uvoza i-tega sektorja narodnega gospodarstva in $\sum_i U_i$ je skupna vrednost uvoza narodnega gospodarstva.

Metodologija za izračun znotraj- in medpanožne trgovine

Obstaja več pristopov in metod v izračunavanju znotrajpanožne trgovine. Raven integriranja gospodarstva v mednarodno menjavo je običajno merjena z deležem znotrajpanožne trgovine (intra-industry trade - IIT). Najpogosteje uporabljena formula za merjenje IIT je Grubel-Lloyd (1975) IIT indeks (GLIIT), ki meri strukturo trgovinskih tokov z deležem znotrajpanožne trgovine v celotni trgovini določene proizvodne skupine:

$$(3) \quad GLIIT_i = \left(1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right) \cdot 100,$$

$$(4) \quad GLIIT_i = \left(1 - \frac{\sum_j |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_j (X_{ij} + M_{ij})} \right) \cdot 100,$$

kjer X ponazarja vrednost izvoza in M vrednost uvoza, i in j ponazarjata proizvodne skupine. Znotrajpanožna trgovina na agregatni ravni i je definirana kot tehtano povprečje indeksa v (3), kjer so kot uteži uporabljeni deleži specifičnega proizvoda na 8-mestni ravni kombinirane nomenklature v celotni trgovini proizvodne skupine i. Vrednost GLIIT indeksa je med 0 % in 100 %. GLIIT indeks je enak 0 %, ko je vsa trgovina znotraj proizvodne skupine i medpanožnega značaja (na primer, če je samo izvoz ali pa samo

uvoz). GLIIT indeks je enak 100 %, ko je vsa trgovina znotraj proizvodne skupine i znotrajpanožnega značaja (na primer izvoz je enak uvozu). GLIIT_i indeks torej odraža delež trgovine (izvoz plus uvoz) med državama znotraj proizvodne skupine i, ki so sorodni proizvodi. Kot je znano, so dobljeni rezultati pogojeni tudi z načinom računanja. Velja pravilo, da bolj kot so izhodiščni podatki dezagregirani, nižja je velikost GLIIT indeksa. GLIIT indeks kaže sestavo trgovinskih tokov (delež znotrajpanožne trgovine glede na delež medpanožne trgovine) v posameznem letu po posameznih dejavnostih in njihovo spreminjanje v času. Kot tak nam kaže statične spremembe strukture trgovinskih tokov. Brühlhart (1994) je GLIIT indeksu dodal dinamiko in ga tako preoblikoval v mejni znotrajpanožni trgovinski (Brühlhart's marginal intra-industry trade) (BMIIT) indeks, ki kaže dinamične spremembe v trgovinskih tokovih med dvema različnima časovnima obdobjema:

(5)

$$BMIIT_i = \left(1 - \frac{\left| \sum_j \Delta X_{ij} - \sum_j \Delta M_{ij} \right|}{\left| \sum_j \Delta X_{ij} \right| + \left| \sum_j \Delta M_{ij} \right|} \right) \cdot 100,$$

kjer d predstavlja razliko v spremembi za izvozne in uvozne tokove med dvema letoma. Čeprav je Brühlhart (1994) poimenoval svoj kazalec mejni znotrajpanožni trgovinski indeks, se je kasneje pokazalo, da njegov indeks v bistvu v večji meri zajema horizontalne znotrajpanožne trgovinske tokove in ne celotne znotrajpanožne trgovine. Kot sta pokazala Thom in McDowell (1999), BMIIT indeks podcenjuje pomen znotrajpanožne trgovine in s tem precenjuje pomen medpanožne trgovine in stroškov prilagajanja, ki nastanejo iz procesa zunanjetrgovinske liberalizacije. Prav tako BMIIT indeks ne more razmejiti znotrajpanožne tokove med horizontalno in vertikalno znotrajpanožno trgovino.

Thom in McDowell (1999) sta zato predlagala ekvivalenten mejni znotrajpanožni trgovinski (MIIT) indeks, ki identificira celotno znotrajpanožno trgovino:

(6)

$$MIIT_i = \left(1 - \frac{\left| \sum_j \Delta X_{ij} - \sum_j \Delta M_{ij} \right|}{\left(\sum_j |\Delta X_{ij}| \right) + \left(\sum_j |\Delta M_{ij}| \right)} \right) \cdot 100.$$

Podobno kot dinamični agregirani BMIIT indeks je tudi dinamični agregirani celotni MIIT indeks izračunan ob uporabi trgovinskih uteži. Kot izhaja iz formul (5) in (6), je razlika med dinamičnim agregiranim BMIIT indeksom in dinamičnim agregiranim celotnim MIIT indeksom v imenovalcu posameznih pokazateljev. Dinamični BMIIT indeks tretira vsak podsektor neke industrije kot posamezno industrijo, dinamični MIIT indeks pa meri na ravni industrije in s tem omogoča merjenje neto učinkov možne trgovinske substitucije na ravni industrije. Dinamični agregirani celotni MIIT indeks meri delež spremembe v skupnih trgovinskih tokovih med dvema časovnima obdobjema, ki odpadejo na znotrajpanožno trgovino v primerjavi z medpanožno trgovino. Vrednosti MIIT indeksa bližje 100 % kažejo konvergenčne tendence v sektorskih izvoznih in uvoznih tokovih, vrednosti bližje 0 % pa kažejo divergenčne tendence v sektorskih trgovinskih tokovih z višjimi tranzicijskimi stroški prilagajanja.

Znotrajpanožna trgovina je lahko horizontalna in vertikalna.² Horizontalna znotrajpanožna trgovina je povezana z ekonomijo obsega, ko so sorodni proizvodi diferencirani znotraj posamezne trgovinske skupine in potrošniki izražajo preference za različnost sorodnih proizvodov. Kot na primer, povpraševanje po različnih vrstah sirov, vključno takih, ki se ne proizvajajo doma in obogatijo domačo ponudbo. Vertikalna znotrajpanožna trgovina izkorišča razlike v primerjalnih prednostih in specializacijo na znotrajpanožni ravni in rezultira v realokacijo produkcijskih dejavnikov med različnimi sektorji znotraj iste industrije. $MIIT_i$ je sestavljen iz horizontalnega znotrajpanožnega trgovinskega (HIIT) indeksa in vertikalnega znotrajpanožnega trgovinskega (VIIT) indeksa. HIIT indeks je računat iz Brühlhartovega (1994) dinamičnega indeksa na ravni posameznega proizvoda:

$$(7) \quad HIIT_i = \sum_j w_{ij} A_{ij}, \text{ kjer je } w_i \text{ ustrežna}$$

trgovinska utež:

$$(8) \quad w_{ij} = \frac{|\Delta X_{ij}| + |\Delta M_{ij}|}{\sum_j^N (|\Delta X_{ij}| + |\Delta M_{ij}|)}$$

in A_i je Brühlhartov (1994) dinamični indeks na ravni posameznega proizvoda:

$$(9) \quad A_{ij} = \left(1 - \frac{|\Delta X_{ij} - \Delta M_{ij}|}{|\Delta X_{ij}| + |\Delta M_{ij}|} \right) \cdot 100.$$

Delež $MIIT_i$ indeksa, ki odpade na VIIT indeks, je enak razliki med $MIIT_i$ indeksom in $HIIT_i$ indeksom:

$$(10) \quad VIIT_i = MIIT_i - HIIT_i.$$

Medpanožna trgovina izkorišča razlike v primerjalnih prednostih na ravni celotnega gospodarstva, ki se rezultira v specializacijo in realokacijo produkcijskih dejavnikov med različnimi industrijami. Medpanožni trgovinski (IT) indeks je dobljen kot rezidual med 100 % in $MIIT$ (oziroma $GLIIT$) indeksom:

$$(11) \quad IT_i = 100 - MIIT_i.$$

Običajno velja, da so stroški prilagajanja nižji, če je dinamični $MIIT$ indeks relativno višji, in narobe, če je IT indeks relativno višji.

Metodologija za izračun primerjalnih trgovinskih prednosti

Različni pokazatelji so bili razviti za merjenje konkurenčnosti na temelju tržnih in trgovinskih podatkov, ki so običajno računani za posamezne proizvode ali pa agregirano po posameznih skupinah proizvodov. Večina od teh pokazateljev je računanih na temelju trgovinskih ali pa domačih tržnih informacij (tržni deleži). Prednost uporabe trgovinskih podatkov je v tem, da so reakcije povpraševanja in ponudbe upoštevane simultano. Pokazatelji na temelju trgovinskih podatkov merijo konkurenčnost s primerjavo enega sektorja relativno do drugih (Balassa, 1989; Vollrath, 1990; Scott & Vollrath, 1992). Pokazatelji konkurenčnosti na temelju trgovinskih podatkov so: indeks relativnih izvoznih prednosti (Relative Export Advantage Index - RXA), indeks relativne uvozne penetracije (Relative Import Penetration Index - RMP) in indeks relativnih trgovinskih prednosti (Relative Trade Advantage Index - RTA):

² V literaturi obstajata vsaj dva pristopa, ki razmejujeta vertikalno in horizontalno znotrajpanožno trgovino. Prvi pristop temelji na velikosti razmerja med izvozno in uvozno ceno za sorodne trgovinske skupine (e.g. Bojnec, 2001). Razmerje bližje 1 (ali 100 %) kaže, da je manjša razlika med kakovostjo izvoženih in uvoženih sorodnih proizvodov, kar pomeni, da gre za horizontalne trgovinske tokove, in narobe za vertikalno trgovino, ko so razlike v enotah vrednosti izvoženih in uvoženih sorodnih proizvodih velike. Drug pristop, ki je uporabljen v tem prispevku, temelji na dekompoziciji znotrajpanožne trgovine na horizontalni in vertikalni del glede na osnovo organizacije proizvodnje in razpoložljivost produkcijskih dejavnikov kot pa značilnosti in razlike v kakovosti dobrin.

(12)

$$RXA_{ij} = (X_{ij} / \sum_{l,l \neq j} X_{il}) / (\sum_{k,k \neq i} X_{kj} / \sum_{k,k \neq i} \sum_{l,l \neq j} X_{kl})$$

(13)

$$RMP_{ij} = (M_{ij} / \sum_{l,l \neq j} M_{il}) / (\sum_{k,k \neq i} M_{kj} / \sum_{k,k \neq i} \sum_{l,l \neq j} M_{kl})$$

kjer X ponazarja vrednost izvoza in M vrednost uvoza, i in k ponazarjata proizvodne skupine, j in l pa države. Števec je enak izvozu (uvozu) države (na primer Slovenije z EU-15) za določeno proizvodno skupino relativno glede na izvoz (uvoz) tega proizvoda iz vseh držav, ki služijo kot merilo primerjave (na primer EU-15).³ Imenovalec vključuje izvoz (uvoz) določene države (Slovenije) v vseh proizvodih, kot delež izvoza (uvoza) vseh proizvodov v državah, ki služijo kot merilo primerjave (na primer EU-15). Velikost teh pokazateljev kaže stopnjo relativnih izvoznih prednosti/uvozne penetracije. Vrednosti za RXA, ki so večje kot 1, kažejo, da država ima primerjalno prednost v izvozu, oziroma RXA vrednosti, manjše kot 1, kažejo nizko raven izvozne konkurenčnosti. Narobe, vrednosti RMP, ki so večje kot 1, kažejo, da država ima primerjalne pomanjkljivosti pri uvozni penetraciji, oziroma RMP vrednosti, manjše kot 1 kažejo na določeno uspešnost pri uvoznem nadomeščanju za določen proizvod ali sektor. RTA je računana kot razlika med RXA in RMP:

$$(14) \quad RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMP_{ij}$$

Pozitivna RTA vrednost kaže konkurenčno trgovinsko prednost, negativna pa konkurenčno trgovinsko pomanjkljivost. RXA in RMP indeksa računana z uporabo vrednosti izvoza ali vrednosti uvoza, RTA pa hkrati upošteva oboje izvozne in uvozne aktivnosti.

Metodologija za izračun razmerja izvozne do uvozne cene

Za merjenje kakovosti slovenskega blagovnega izvoza v primerjavi z blagovnim uvozom je uporabljeno razmerje med izvozno in uvozno ceno v trgovini z državami EU-15. Izvozna cena (UVX_{ij}) in uvozna cena (UVM_{ij}) so izvedene na temelju vrednosti blagovnega izvoza oziroma vrednosti blagovnega uvoza in količine izvoza oziroma količine uvoza na osem-mestni ravni kombinirane

nomenklature (KN), kjer je posamezna proizvodna raven označena z j znotraj proizvodne skupine i. Razmerje slovenske izvozne do uvozne cene v trgovini z državami EU-15 na osem-mestni KN ravni ($IATT_{ij}$) je definirano kot:

$$(15) \quad IATT_{ij} = \frac{UVX_{ij}}{UVM_{ij}}$$

Tehtane enote vrednosti za soroden izvoz ($UVMX_i$) in tehtane enote vrednosti za soroden uvoz (UVM_{ij}) na eno- ali dvomestni NACE proizvodni skupini i oziroma na ravni eno- in dvomestnih i dejavnosti po tehnološki intenzivnosti so definirane kot:

$$(16) \quad UVMX_i = \sum_j UVMX_{ij} \left(\frac{LIIT_{ij}}{LIIT_i} \right)$$

oziroma

$$(17) \quad UVM_{ij} = \sum_j UVM_{ij} \left(\frac{LIIT_{ij}}{LIIT_i} \right),$$

kjer je utež (ponder) raven znotrajindustrijske trgovine proizvoda j v skupini i ($LIIT_{ij}$) na celotni ravni znotrajindustrijske trgovine proizvodne skupine i ($LIIT_i$). Razmerje med $UVMX_i$ in UVM_{ij} je definirano kot:

$$(18) \quad IAMTT_i = \frac{UVMX_i}{UVM_{ij}}$$

ki je pokazatelj relativne kakovosti slovenskega izvoza v države EU-15 glede na soroden slovenski uvoz iz držav EU-15. Razmerje, večje kot ena, kaže, da je izvoz sorodnih proizvodov dražji in tako boljše kakovosti kot soroden uvoz, in narobe, ko je razmerje manj kot ena.

Za merjenje kakovosti slovenskega izvoza v EU-15 države v primerjavi posebej z notranjim uvozom EU-15 in posebej v primerjavi z zunanjim uvozom EU-15 bo uporabljeno razmerje med slovensko izvozno ceno v države EU-15 s skupno EU-15 posebej uvozno ceno v trgovini med državami EU-15 in posebej s skupno EU-15 uvozno ceno v zunanji trgovini. Ustrezne uvozne cene EU-15 ($EUUVM_{ij}$) so izvedene na temelju vrednosti

³ Kot merilo primerjave so za Slovenijo zanimive države EU-15 (posebej notranja trgovina EU-15 in posebej zunanja trgovina EU-15). Okrog dve tretjini slovenske zunanje trgovine je z EU-15. Delež trgovine z državami EU se bo verjetno nadalje povečal po vstopu Slovenije v EU in z njeno razširitvjo. V primeru, da so EU-15 države vzete kot merilo primerjave, je potem števec enak izvozu Slovenije v EU-15 (uvozu iz EU-15) za specifično NACE proizvodno skupino (oziroma posebej za dejavnosti po tehnološki intenzivnosti) relativno glede na soroden izvoz EU-15 (uvoz EU-15) tega proizvoda znotraj med državami EU-15 oziroma posebej glede na zunanjo trgovino EU-15 s preostalim svetom, z izjemo Slovenije. Imenovalec je enak izvozu EU-15 (uvozu EU-15) vseh proizvodov z izjemo določenega proizvoda iz Slovenije kot delež celotnega izvoza EU-15 (uvoza EU-15) vseh drugih držav, z izjemo Slovenije, z državami EU-15.

in količine uvoza EU-15 na osemestni NACE proizvodni ravni j znotraj proizvodne skupine i . Razmerje slovenske izvozne do EU-15 uvozne cene na osemestni NACE ravni ($IATT_{ij}$) pa je definirano kot:

$$(19) \quad IATT_{ij} = \frac{UVX_{ij}}{EUUVM_{ij}}.$$

Tehtane enote vrednosti za soroden uvoz EU-15 ($EUUVM_i$) na eno- ali dvomestni NACE proizvodni skupini i so definirane kot:

$$(20) \quad EUUVM_i = \sum_j EUUVM_{ij} \left(\frac{LIIT_{ij}}{LIIT_i} \right),$$

kjer je utež (ponder) raven znotrajindustrijske trgovine proizvoda j v skupini i ($LIIT_{ij}$) v celotni ravni znotrajindustrijske trgovine proizvodne skupine i ($LIIT_i$). Razmerje med $UVMX_i$ in $EUUVM_i$ je definirano kot:

$$(21) \quad IAMTT_i = \frac{SIUVMX_i}{EUUVM_i},$$

ki je pokazatelj relativne kakovosti slovenskega izvoza glede na soroden uvoz EU-15. Razmerje, večje kot ena, kaže, da je slovenski izvoz sorodnih proizvodov dražji in tako boljše kakovosti kot soroden uvoz EU-15, in narobe, ko je razmerje manj kot ena.

3. Kompozitni kazalec konkurenčnosti in rangiranje sektorjev

Za oblikovanje celostne podobe pozicioniranja posameznih sektorjev v mednarodni blagovni menjavi smo izdelali kompozitni kazalec, ki upošteva konkurenčnost in perspektivnost posameznega sektorja po analiziranih štirih vsebinskih področjih:

- izvozno-uvozni strukturi,
- razvoju znotrajpanožne trgovine,
- razvoju primerjalnih trgovinskih prednosti in
- cenovni konkurenčnosti v mednarodni trgovini.

Za izdelavo integralne matrike smo uporabili enostavno metodo rangiranja po principu največje vsote zbranih točk. Točkovanje sektorjev po posameznem od izbranih štirih kriterijev konkurenčnosti prikazujemo v nadaljevanju.

Kriterij izvozno-uvozne strukture

Iz enačb (1) in (2) smo izpeljali kazalec, ki kaže delež sektorskega blagovnega izvoza v celotnem slovenskem blagovnem izvozu glede na delež sektorskega blagovnega uvoza v celotnem slovenskem blagovnem uvozu (kazalec XU):

$$(22) \quad XU_i = \frac{X_i \%}{U_i \%},$$

kjer je XU_i delež blagovnega izvoza sektorja i v celotnem blagovnem izvozu v narodnem gospodarstvu glede na delež blagovnega uvoza sektorja i v celotnem blagovnem uvozu narodnega gospodarstva. Kot kriterij rangiranja posameznih sektorjev po tem kazalcu pa nismo upoštevali njegove absolutne vrednosti iz določenega leta, ampak tendenco njegovega razvoja v analiziranem obdobju. Izračunali smo torej koeficiente dinamike od leta 1992 do leta 2002:

$$(23) \quad K_{XU_i} = \frac{XU_{i,t}}{XU_{i,t-1}},$$

kjer je K_{XU_i} koeficient dinamike, ki kaže delež sektorskega blagovnega izvoza v celotnem blagovnem izvozu narodnega gospodarstva glede na delež sektorskega blagovnega uvoza v celotnem blagovnem uvozu narodnega gospodarstva. $XU_{i,t}$ ($XU_{i,t-1}$) je delež sektorskega blagovnega izvoza v celotnem blagovnem izvozu narodnega gospodarstva glede na delež sektorskega blagovnega uvoza v celotnem blagovnem uvozu narodnega gospodarstva v časovni enoti t (v časovni enoti $t-1$).

Da bi izločili vpliv izrazitejših oscilacij po posameznih letih, smo izračunali povprečno stopnjo rasti kot geometrično sredino izračunanih koeficientov dinamike. Koeficient sektorsko specifične povprečne stopnje rasti lahko zavzame pozitivne vrednosti. Vrednosti, večje kot ena, pomenijo rast tega deleža, vrednosti manjše od ena pa kažejo na zmanjševanje sektorsko specifičnega izvoznega deleža glede na sektorsko specifični uvozni delež. Ob tem moramo pri izvajanju rangiranja posameznih sektorjev tudi upoštevati splošno tendenco razvoja vrednosti izvoza glede na vrednosti uvoza, ki je značilna za narodno gospodarstvo kot celoto. Kot končni kazalec, na temelju katerega smo izvedli razvrstitev posameznih sektorjev glede na izvozno-uvožno strukturo, je bil tako relativni koeficient dinamike deleža sektorskega blagovnega izvoza v celotnem blagovnem izvozu narodnega gospodarstva glede na delež sektorskega blagovnega uvoza v celotnem blagovnem uvozu narodnega gospodarstva (K'_{XU_i}):

$$(24) \quad K'_{XU_i} = \frac{K_{XU_i}}{K_{XU}},$$

kjer je K_{XU} koeficient dinamike celotnega blagovnega izvoza narodnega gospodarstva glede na celotni blagovni uvoz narodnega gospodarstva.

Kriterij razvoja znotrajpanožne trgovine

Za rangiranje posameznih sektorjev slovenskega gospodarstva po kriteriju razvoja znotrajpanožne trgovine smo izbrali mejni znotrajpanožni trgovinski (MIIT_i) indeks. Tudi v tem primeru smo za rangiranje uporabili relativni povprečni koeficient dinamike MIIT_i indeksa i-tega sektorja slovenskega gospodarstva (K'_{MIIT_i}):

$$(25) \quad K'_{MIIT_i} = \frac{K_{MIIT_i}}{K_{MIIT}},$$

kjer je K_{MIIT_i} povprečni koeficient dinamike MIIT_i indeksa i-tega sektorja slovenskega gospodarstva in K_{MIIT} povprečni koeficient dinamike MIIT indeksa celotnega slovenskega gospodarstva.

Kriterij razvoja primerjalnih trgovinskih prednosti

Kot kriterij presoje perspektivnosti posamezne gospodarske dejavnosti glede na mednarodne primerjalne trgovinske prednosti smo izbrali kazalec relativne dinamike rasti vrednosti indeksa relativnih trgovinskih prednosti glede na merilo primerjave (na primer notranja trgovina EU-15): (K'_{RTA_i}):

$$(26) \quad K'_{RTA_i} = \frac{K_{RTA_i}}{K_{RTA}},$$

kjer je K'_{RTA_i} relativni povprečni koeficient dinamike relativnih trgovinskih prednosti i-tega sektorja slovenskega gospodarstva, K_{RTA_i} povprečni koeficient dinamike relativnih trgovinskih prednosti i-tega sektorja slovenskega gospodarstva in K_{RTA} povprečni koeficient dinamike relativnih trgovinskih prednosti slovenskega gospodarstva.

Kriterij razvoja cenovne konkurenčnosti

Kot zadnji, četrti kriterij za oceno konkurenčnosti in perspektivnosti posamezne gospodarske dejavnosti je uporabljeno razmerje izvozne do uvozne cene za slovensko blagovno trgovino z državami EU-15. Iz izračunanih koeficientov dinamike razmerja izvozne do uvozne cene za obdobje od leta 1993 do leta 2002 za posamezne sektorje in slovensko gospodarstvo kot celoto smo

izračunali povprečno stopnjo rasti izvozne do uvozne cene. Izračunane povprečne stopnje rasti na sektorski ravni smo primerjali z izračunano povprečno stopnjo rasti na agregatni ravni. Pri tem smo uporabili naslednjo definicijsko enačbo:

$$(27) \quad K'_{IAAT_i} = \frac{K_{IAAT_i}}{K_{IAAT}},$$

kjer je K'_{IAAT_i} relativni povprečni koeficient dinamike razmerja izvozne do uvozne cene i-tega sektorja slovenskega gospodarstva, K_{IAAT_i} povprečni koeficient dinamike razmerja izvozne do uvozne cene i-tega sektorja slovenskega gospodarstva in K_{IAAT} povprečni koeficient dinamike razmerja izvozne do uvozne cene slovenskega gospodarstva.

4. Pozicioniranje sektorjev slovenskega gospodarstva po konkurenčnosti blagovne menjave

4.1. Konkurenčnost in mednarodne trgovinske prednosti po NACE dejavnostih

V tem delu prispevka povzemamo rezultate analize po vsakem od štirih sklopov kazalcev. Podroben tabelarni prikaz vrednosti in dinamike posameznih kazalcev po NACE dejavnostih po posameznih letih v obdobju 1992-2002 je prikazan v Bojnec in Novak (2004, 2005a, 2005b in 2005c).

Izvozno-uvozna struktura

Podrobni rezultati o izvozno-uvozni strukturi slovenske blagovne menjave po NACE dejavnostih in po OECD dejavnostih tehnološke intenzivnosti so prikazani v Bojnec in Novak (2004). Na tej podlagi so bili izračunani delež sektorskega izvoza v celotnem slovenskem izvozu glede na delež sektorskega uvoza v celotnem slovenskem uvozu (kazalec XU). Kot izhaja iz tabele 4.1, se je omenjeni kazalec povečal za B, ribištvo, v splošnem za D, predelovalne dejavnosti in K, poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve. Znotraj D, predelovalne dejavnosti, pa to velja za DF, proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva, DG, proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaknin, DI, proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov, DK, proizvodnja strojev in naprav, DM, proizvodnja vozil in plovil, in DN, proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža. Za vse druge NACE dejavnosti velja znižanje.

Razvoj znotrajpanožne trgovine

Izmed predlaganih kazalcev razvoja znotrajpanožne trgovine se v tem prispevku omejujemo le na mejni znotrajpanožni trgovinski (MIIT) indeks. Izračunani MIIT indeksi za celotno slovensko trgovino po NACE dejavnostih so v splošnem večji kot 50 %, kar kaže na konvergenčne tendence v sektorskih izvoznih in uvoznih tokovih. MIIT indeksi za obdobje 1996-2002 so po višini nižji kot za obdobje 1992-1996, kar kaže na to, da je bil proces prestrukturiranja v obojestranskih trgovinskih tokovih bolj dinamičen takoj po slovenski osamosvojitvi kot v kasnejšem obdobju, ko so bili uvedeni različni prostotrgovinski sporazumi in se je Slovenija formalno prilagajala na članstvo v EU. Izjema od omenjene splošne ugotovitve so dejavnosti B, ribištvo, CA, pridobivanje energetskih surovin, CB, pridobivanje rud in kamnin, razen energetskih, in delno predelovalne dejavnosti DD - obdelava in predelava lesa, DF, proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva, DM, proizvodnja vozil in plovil, in DN, proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža, ter K, poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve, in Q, eksteritorialne organizacije in združenja. Pogosto so tudi prisotni enosmerni trgovinski tokovi.

Večina znotrajpanožne trgovine je vertikalne vsebine. To kaže na to, da je v večini predelovalnih dejavnosti prišlo do prestrukturiranja proizvodenj med različnimi poskupinami proizvodov znotraj iste dejavnosti. Zanimivo je, da nobene od NACE dejavnosti ni možno vključiti v skupino s prevladujočo horizontalno znotrajpanožno trgovino. Najbližje temu primeru je dejavnost CA, proizvodnja energetskih surovin, v obdobju 1992-1996, ki je povezana s prestrukturiranjem te dejavnosti znotraj sorodnih proizvodov te dejavnosti. Poseben primer je dejavnost Q, eksteritorialne organizacije in združenja, v obdobju, za katero je značilna medpanožna trgovina, ki kaže na specializacijo v posamezne proizvodne podskupine v izvozu, medtem ko je poudarek na uvozu drugih podskupin proizvodov. Zanimivo pa je, da znotrajpanožna trgovina, ki se pojavi v okviru te dejavnosti, horizontalnega značaja, kar pomeni, da so domači proizvodni procesi, ki sodelujejo pri izvozu teh proizvodov dokaj podobni proizvodnjam sorodnih proizvodov znotraj te dejavnosti, ki se pojavljajo pri uvozu v Slovenijo. Medpanožna trgovinska specializacija, vendar z vertikalno-znotrajpanožno vsebino, delno velja za dejavnosti DM, proizvodnja vozil in plovil (izjema je obdobje 1992-1996), DN, proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti ter reciklaža (izjema je obdobje 1992-1996) in DF, proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega

goriva (izjema je obdobje 1996-2002). V teh dejavnostih prihaja do iskanja tržnih niš, s pomočjo katerih se poskušajo koristiti ekonomije obsega, kar vodi do večje prisotnosti medpanožne trgovine z izvozom določene proizvodne podskupine in uvozom proizvodov iz drugih poskupin v teh dejavnostih. V primeru znotrajpanožnih proizvodov pa prihaja do mednarodne menjave v sorodnih proizvodih, katerih domača proizvodnja se v večji meri razlikuje od proizvođenj, ki jih uvažamo. Kot rezultat različnosti v dejavnostih in proizvodnih usmeritvah bi posledično lahko bile prisotne tudi večje razlike v kakovosti izvoženih in uvoženih proizvodov, z večjim poudarkom na kakovostni diverzifikaciji proizvodov.

Zanimiva je ugotovitev, da je v obdobju 1992-1996 bil prevladujoč delež horizontalne znotrajpanožne trgovine v dejavnostih A, kmetijstvo, lov in gozdarstvo, B, ribištvo, CA, pridobivanje energetskih surovin, CB, pridobivanje rud in kamnin, razen energetskih, in za nekatere predelovalne dejavnosti. Z izjemo dejavnosti B, ribištvo, to ne velja za obdobje 1996-2002, ko je večina znotrajpanožne trgovine bila vertikalnega značaja. Delno bi to lahko bil odraz procesa trgovinske preorientacije od tradicionalnih jugoslovanskih tržišč na druge trge. V tem procesu so prišle do izraza nekatere strukturne težave, povezane s procesom transformacije in prestrukturiranja v predelovalni industriji.

Tabela 4.1. potrjuje, da za vse NACE dejavnosti velja prevladujoča mejna znotrajpanožna trgovina, ki je vertikalnega značaja. Delež vertikalne znotrajpanožne trgovine se pogosto znižuje. Zlasti obstaja ozka povezanost med zniževanjem mejne znotrajpanožne trgovine ob hkratnem zniževanju deleža vertikalne znotrajpanožne trgovine. Povečanje deleža mejne znotrajpanožne trgovine je porazdeljeno po dejavnostih na tiste, pri katerih se je hkrati tudi povečal delež vertikalne znotrajpanožne trgovine, in na tiste, pri katerih se je le-ta delež znižal.

Razvoj primerjalnih trgovinskih prednosti

V primeru slovenske blagovne trgovine z notranjim trgom EU-15 veljajo izvozne trgovinske prednosti za naslednje predelovalne dejavnosti: DB - proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, DC - proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil, DD - obdelava in predelava lesa, delno DE - proizvodnja vlaknin, papirja, založništvo in tiskarstvo, DF - proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva, DH - proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas, DI - proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov,

DJ - proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov, DK - proizvodnja strojev in naprav, DM - proizvodnja vozil in plovil, in DN - proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža.

Večina slovenske predelovalne D dejavnosti je uspešna pri uvozni penetraciji z državami EU-15. Kot izjeme z bolj neugodnimi gibanji in relativnimi primerjalnimi pomanjkljivostmi pri uvozni penetraciji (indeks večji kot ena) so se pokazale naslednje NACE dejavnosti: DD - obdelava in predelava lesa, DI - proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov, DJ - proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov, DK - proizvodnja strojev in naprav in DN - proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža. V primeru primerjave z notranjo trgovino EU-15 to velja tudi za DB - proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, in DC - proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil, kar implicitno kaže na to, da tako proizvajalcem EU-15 kot slovenskim proizvajalcem teh proizvodov največje konkurenčne pritiske ustvarjajo svetovni izvozniki, ki sodelujejo v zunanji trgovini EU-15. V teh primerih gre zlasti za proizvajalce iz nekaterih srednje- in vzhodnoevropskih držav, zlasti pa iz azijskih držav, kjer so praviloma stroški dela nižji kot v Sloveniji ali pa v državah EU-15. Do določenih sprememb pa je seveda lahko prišlo z vstopom nekaterih drugih srednjeevropskih držav v EU, ki prav tako razvijajo določene od teh industrij v obstoječih ali na novo postavljenih koncernih s pomočjo tujih neposrednih investicij.

V določeni meri je presenetljivo, da kaže indeks relativnih trgovinskih prednosti v povprečju za predelovalno dejavnost (D) relativne trgovinske pomanjkljivosti v trgovini z državami EU-15. Kljub temu obstajajo razlike znotraj predelovalne dejavnosti. Glede na predznak indeksa relativnih trgovinskih prednosti lahko NACE dejavnosti razdelimo v tri skupine. V prvi skupini so dejavnosti, pri katerih je indeks pozitiven in kaže konkurenčne prednosti v primerjavi z notranjo in zunanjo trgovino EU-15: A - kmetijstvo, lov, gozdarstvo (delno presenetljivo, glede na razdrobljeno kmetijsko strukturo in naravne možnosti za kmetijsko proizvodnjo), B - ribištvo, CB - pridobivanje rud in kamnin, razen energetskih, DA - proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobaknih izdelkov, DF - proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva, DG - proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken, K - poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve in Q - eksteritorialne organizacije in združenja.

V primerjavi z notranjo trgovino EU-15 in v zadnjih letih tudi v primerjavi z zunanjo EU-15 trgovino

to velja tudi za DM - proizvodnja vozil in plovil. V primeru zunanje trgovine EU-15 in v novejših letih tudi v primerjavi z notranjo trgovino EU-15 pa to tudi velja za DB - proizvodnjo tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, kar je rezultat prevladujoče izvozne trgovinske prednosti v zunanji trgovini EU-15 in delno tudi v primerjavi z notranjo trgovino EU-15, kar bi lahko kazalo na to, da z določenimi proizvodi z višjo dodano vrednostjo Slovenija lahko ohrani določene tržne deleže, ki so se začeli na EU-15 tržiščih usihati. Vendar pa pri teh proizvodih prihaja do zelo močne zlasti notranje EU konkurence, kjer se je Slovenija zaenkrat pokazala za manj uspešno, vendar z določenimi izboljšanimi po letu 1995. Razlog je verjetno pomanjkanje lastnih blagovnih znamk in pristajanje na nižje cene v primerjavi z notranjimi EU-15 proizvajalci. Tudi DL - proizvodnja električne in optične opreme v določeni meri kaže večjo konkurenčnost v zunanji EU-15 trgovini kot pa notranji EU-15 trgovini, kjer se slovenski proizvajalci z vstopom v EU soočajo s konkurenčnimi notranjimi proizvajalci. Blizu nič, kar kaže na odsotnost izrazite konkurenčne prednosti oziroma pomanjkljivosti, je indeks relativnih trgovinskih prednosti za dejavnost CA - pridobivanje energetskih surovin.

V drugi skupini so dejavnosti z značilnimi mešanimi preskoki med negativnimi in pozitivnimi kazalci, čeprav veljajo novejša izboljšava v pozitivni smeri za dejavnosti DC - proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil, DE - proizvodnja vlaknin, papirja; založništvo in tiskarstvo, DH - proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas, in DJ - proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov. To so tudi dejavnosti, ki so imele določene začetne težave z preorientacijo trgov in notranjimi tehnološkimi in strukturnimi spremembami, kar se v novejšem času odraža na povečani konkurenčni sposobnosti v primerjavi z notranjo in zunanjo trgovino EU-15.

V tretjo skupino spadajo dejavnosti s prevladujočim negativnim predznakom indeksa relativnih trgovinskih prednosti v primerjavi s trgovino EU-15. Edina dejavnost, ki kaže v obeh primerih mednarodne konkurenčne pomanjkljivosti, je DN - proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža. Kakovostne zahteve potrošnikov EU-15 po teh proizvodih so visoke. Poleg tega pa so za vsak kakovostni razred prisotni močni konkurenčni pritiski v notranji in v zunanji trgovini EU-15. Negativne tendence prevladujejo tudi za DK - proizvodnjo strojev in naprav, ki so bile bolj izrazite v primerjavi z zunanjo trgovino EU-15, v okviru katere je Slovenija dejansko v tem času trgovala z EU-15. Podobna gibanja so prisotna tudi za DI - proizvodnjo drugih nekovinskih mineralnih

izdelkov. V primeru DD - obdelava in predelava lesa pa so konkurenčne trgovinske pomanjkljivosti bolj izrazite v primerjavi z EU-15 notranjo kot pa EU-15 zunanjo trgovino, kjer je v zadnjih letih prihajalo do izboljšanja v mednarodni konkurenčnosti za slovenske proizvajalce in izvoznike.

Tabela 4.1. potrjuje, da so trgovinske pomanjkljivosti v blagovni menjavi na notranjem tržišču EU-15 opazne za nekatere predelovalne D dejavnosti, kot so DB - proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, DD - obdelava in predelava lesa, DI - proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov, in DN - proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža.

Razvoj cenovne konkurenčnosti

Razmerje izvozne do uvozne cene kaže kakovostne razlike in njene spremembe v času v izvoženih glede na uvožene proizvode, ki so potekali med Slovenijo in državami EU-15. Razmerje, večje kot ena, pomeni, da je bila vrednost na enoto izvoženih proizvodov iz Slovenije v EU-15 večja kot vrednost na enoto uvoženih sorodnih proizvodov iz EU-15 v Slovenijo. Višja izvozna kot uvozna cena pa naj bi tudi pomenila, da je bila kakovost izvoženih proizvodov višja kot kakovost uvoženih sorodnih proizvodov, kar se odraža v razlikah v cenah. Velja seveda tudi obratno, ko velja razmerje, manjše kot ena. Glede na velikost in gibanje razmerja izvozne do uvozne cene lahko NACE dejavnosti razdelimo v pet skupin.

V prvo skupino spadajo dejavnosti, za katere velja, da je razmerje izvozne do uvozne cene višje kot ena. V teh primerih gre za pozitivna gibanja v cenovni oziroma kakovostni konkurenčnosti teh dejavnosti, ki svoje sorodne proizvode izvažajo po višjih cenah v EU-15, kot se podobni proizvodi iz EU-15 uvažajo v Slovenijo. Ugotovili smo tri dejavnosti, ki imajo višje izvozne cene, kot so uvozne cene: DD - obdelava in predelava lesa, DH - proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas (s tendenco zniževanja), in DK - proizvodnja strojev in naprav (prav tako s tendenco zniževanja). Večja od ena, vendar z zadržkom zaradi pomanjkljivih podatkov, je bilo to ugotovljeno tudi za: B - ribištvo, DA - proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov, DI - proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov in DJ - proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov.

Za drugo skupino dejavnosti velja, da je razmerje izvozne do uvozne cene okrog ena. V teh primerih ne bi smelo biti bistvenih razlik v kakovosti in s

tem tudi ne bistvenih razlik med izvoznimi in uvoznimi cenami sorodnih proizvodov. V to skupino z določeno omejenostjo lahko vključimo DB - proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, ki pa dejansko po letu 1996 doživlja zniževanje razmerja izvozne do uvozne cene pod ena, kar kaže na to, da so dejansko te dejavnosti začele izgubljati cenovno konkurenčnost v trgovini z državami EU-15. To je verjetno tudi eden od razlogov zniževanja donosnosti te dejavnosti pri nas, če upoštevamo, da se je ob neugodnih cenovnih gibanjih tudi stroškovna struktura začela poslabševati s stalnimi pritiski po rasti plač v slovenskem gospodarstvu. Tudi za DE - proizvodnjo vlaknin, papirja, založništvo in tiskarstvo, velja, da se je razmerje po letu 1996 začelo zniževati pod ena, kar prav tako kaže na izgubljanje cenovne konkurenčnosti v trgovini z državami EU-15. V primerih, ko se razmerje giblje okrog ena, velja tudi za CA - pridobivanje energetskih surovin, DG - proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken, in DL - proizvodnja električne in optične opreme (z določenimi odstopanji).

Za tretjo skupino velja, da se je razmerja znižalo od večje kot ena na manj kot ena. Gre za očitno poslabšanje cenovne konkurenčnosti Slovenije v trgovini z državami EU-15 v dejavnostih: A - kmetijstvo, lov in gozdarstvo, DM - proizvodnja vozil in plovil, ki pa ostaja blizu ena, DN - proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža (ob pomanjkljivih podatkih), in delno že omenjena DL - proizvodnja električne in optične opreme.

V četrto skupino bi lahko uvrstili dejavnosti DC - proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil, ki doživlja ugodna gibanja, saj je naprej dohitevala in se ugodno približevala razmerju blizu ena, od vključno leta 1999 pa ga je začela presehati, kar kaže na izboljšano cenovno konkurenčnost v trgovini z EU-15 za to dejavnost.

V peto skupino spadajo dejavnosti, za katere velja, da je izvozna cena nižja kot uvozna cena in je zaradi tega razmerje manjše kot ena. To ob pomanjkljivih podatkih velja za CB - pridobivanje rud in kamnin, razen energetskih, in DF - proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva, ki pa se približuje ena.

Kot kaže tabela 4.1, za vse predelovalne D NACE dejavnosti velja znižanje razmerja izvozne do uvozne cene v slovenski trgovini z državami EU-15. V blagovni menjavi Slovenije z EU-15 so izjema dejavnost C - rudarstvo in K - poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve.

Tabela 4.1.: Matrika kazalcev konkurenčnosti in mednarodnih trgovinskih prednosti po NACE dejavnostih za Slovenijo, 1992-2002

NACE	Sprememba strukture izvoza in uvoza ^a	MIIT ^b		Primerjalne prednosti ^c	Razmerje izvozne do uvozne cene ^e
A. Kmetijstvo, lov, gozdarstvo	↓	Z↑	V↓	- + +	↓
B. Ribišтво	↑	Z↑	V↓	- + +	↓
C. Rudarstvo	↓	Z↑	V↓	- + +	↑
CA. Pri. energetskih surovin	↓	Z↓	V↑	- + +	↑
CB. Pri. Rud in kamnin, razen energetskih	↓	Z↑	V↓	- + +	↑
D. Predelovalne dejavnosti	↑	Z↑	V↑	+ + -	↓
DA. Pro. hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov	↓	Z↑	V↑	- + +	↓
DB. Pro. tekstila, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov	↓	Z↑	V↓	+ - -	↓
DC. Pro. usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil	↓	Z↑	V↓	+ - +	↓
DD. Obdelava in predelava lesa	↓	Z↓	V↓	+ - -	↓
DE. Pro. vlaknin, papirja; založništvo, tiskarstvo	↓	Z↑	V↓	+ + +	↓
DF. Pro. koksa, naftnih derivatov, jedrskega goriva	↑	Z↑	V↑	+ + +	↓
DG. Pro. kemikalij, kemičnih izdelkov, umetnih vlaknin	↑	Z↓	V↓	- + +	↓
DH. Pro. izdelkov iz gume in plastičnih mas	↓	Z↓	V↓	+ + +	↓
DI. Pro. drugih nekovinskih mineralnih izdelkov	↑	Z↓	V↓	+ - -	↓
DJ. Pro. kovin in kovinskih izdelkov	↓	Z↓	V↓	+ - +	↓
DK. Pro. strojev in naprav	↑	Z↓	V↓	+ - +	↓
DL. Pro. električne in optične opreme	↓	Z↓	V↓	- + +	↓
DM. Pro. vozil in plovil	↑	Z↓	V↓	+ + +	↓
DN. Pro. pohišva, druge predelovalne dejavnosti; reciklaža	↑	Z↓	V↓	+ - -	↓
K. Poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve	↑	Z↑	V↑	- + +	↑
Q. Eksteritorialne organizacije in združenja	↓	Z↑	V↑	- + +	↓

^a ↑: Delež sektorskega izvoza v celotnem slovenskem izvozu glede na delež sektorskega uvoza v celotnem slovenskem uvozu (kazalec XU) se povečuje, in narobe, znižuje, ko velja ↓.

^b Z↑: prevladuje znotrajindustrijska trgovina, ki se povečuje. Z↓: prevladuje znotrajindustrijska trgovina, ki se znižuje. V↑: Prevladuje vertikalna znotrajindustrijska trgovina, ki se povečuje. V↓: Prevladuje vertikalna znotrajindustrijska trgovina, ki se znižuje.

^c + + +: primerjalne izvozne, uvozne in trgovinske prednosti. + - +: primerjalne izvozne in trgovinske prednosti, vendar uvozne pomanjkljivosti. + - -: primerjalne izvozne prednosti, vendar uvozne in trgovinske pomanjkljivosti. - + +: primerjalne izvozne pomanjkljivosti, vendar uvozne in trgovinske prednosti. - + -: primerjalne izvozne in trgovinske pomanjkljivosti, vendar uvozne prednosti. . - -: primerjalne izvozne, uvozne in trgovinske pomanjkljivosti.

^e ↑: razmerje se povečuje. ↓: razmerje se znižuje.

Vir: Matrika, sestavljena na temelju lastnih izračunov (Bojnec in Novak, 2004; 2005a; 2005b in 2005c) in dodatnih primarnih izračunov, ki so na volju pri avtorjih.

4.2. Konkurenčnost in mednarodne trgovinske prednosti po dejavnostih tehnološke intenzivnosti

V tem delu prispevka najprej na kratko povzemamo rezultate analize po vsakem od štirih skupin kazalcev po OECD klasifikaciji tehnoloških dejavnosti. Bolj podroben tabelarni prikaz vrednosti posameznih kazalcev in njihovo dinamiko v obdobju 1992-2002 najdemo v Bojnec in Novak (2004, 2005a, 2005b in 2005c).

Izvozno-uvozna struktura

Delež sektorskega izvoza v celotnem slovenskem izvozu glede na delež sektorskega uvoza v celotnem

slovenskem uvozu (kazalec XU) kaže tendenco zniževanja za večino dejavnosti po tehnološki intenzivnosti (tabela 4.2.). Izjema so dejavnosti letal in zračnih plovil znotraj visokotehnoloških industrij, dejavnost motornih vozil in podobno znotraj srednje-visokih tehnoloških industrij, dejavnost izgradnje in popravilo ladij in čolnov v okviru srednje-nizkih tehnoloških industrij, in dejavnosti ostale predelave in reciklaže, in lesa, celuloze, papirja, papirnih proizvodov, tiskanja in publiciranje znotraj nizkotehnoloških industrij.

Razvoj znotrajpanožne trgovine

MIIT indeks za visokotehnološke industrije kaže prevladujočo znotrajpanožno trgovino med leti

1992 and 2002 in s tem na usklajenost v spremembi izvoženih in uvoženih sorodnih visokotehnoloških proizvodov. Za srednje-visokotehnološke industrije, srednje-nizkotehnološke industrije in nizkotehnološke industrije pa velja, da je bil delež znotrajpanožne trgovine v spremembi vzajemnih trgovinskih tokov v sorodnih proizvodov večji med leti 1992 in 1996 kot pa med leti 1996 and 2002. Kljub temu, znotrajpanožni blagovni tokovi ostanejo prevladujoči. To še posebej velja za nizkotehnološke industrije med leti 1992 and 2002, ko je kar 95.5 % spremembe v trgovinskih tokovih bilo znotrajpanožnega značaja, kar kaže na to, da je hkrati z izvozom proizvodov domače industrije (na primer obutve, tekstila, prehrabnenih proizvodov in podobno) s procesom delne liberalizacije za te uvozno »občutljive« proizvode vseeno prihajalo do približno enakega uvoza podobnih proizvodov iz tujine. To je na eni strani pomembno prispevalo k cenovni in kakovostni diverzifikaciji ponudbe na domačem trgu, na drugi strani pa ustvarjalo dodatne konkurenčne pritiske na domače proizvajalce pri ohranitvi tržnih deležev na domačem trgu, na katerem so bili v preteklosti v precejšnji meri zaščiteni. Izgubljanje tržnih deležev na določenih segmentih na domačih trgih je verjetno eden od najpomembnejših dejavnikov, ki bodo ustvarjali pritiske na domače proizvajalce, da izgubljeno prodajo na domačih trgih poskušajo uspešno nadomestiti z izvozom na širše evropske in globalne trge, kjer tako povpraševanja obstaja, vendar pa pod bolj konkurenčnimi svetovnimi pogoji in s prisotnostjo konkurentov iz držav z bistveno nižjimi stroški na enoto dodane vrednosti.

Za visokotehnološke industrije, z izjemo dejavnosti pisarniški, računovodski in računalniški stroji v obdobju 1992-1996, MIIT indeksi kažejo prevladujočo znotrajpanožno trgovino. Do največjega porasta v znotrajpanožni trgovini je prišlo v začetnem poosamosvojitvenem obdobju 1992-1996, ko je bil pretežni del porasta v trgovini znotrajpanožnega značaja. Delež znotraj industrijske trgovine in s tem stopnja integriranosti v mednarodne tokove sta se znižala za dejavnost letala in zračna plovila in dejavnost farmacevtski proizvodi ter delno za dejavnost radijska, televizijska in podobna oprema v obdobju 1996-2002, kar kaže na določen odmik od teoretičnih pričakovanj, kar je verjetno kratkoročnega značaja.

Za srednje-visoko tehnološke industrije je prav tako značilna prevladujoča znotrajpanožna trgovina. Z izjemo dejavnosti kemikalije brez farmaceutvskih proizvodov se je MIIT indeks v obdobju 1996-2002 znižal glede na obdobje 1992-1996. Kljub temu, vendar z izjemo dejavnosti železniška oprema in transportna oprema,

znotrajpanožna trgovina ostaja prevladujoča za srednjevisoko tehnološke industrije v celotnem razdobju 1992-2002.

V primeru srednje-nizkotehnološke industrije, z izjemo dejavnosti koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva in dejavnosti izgradnja in popravilo ladij in čolnov, prevladuje znotrajpanožna trgovina. Le ta kaže tendenco povečevanja za dejavnosti koks, rafinirani naftni proizvodi in nuklearno olje, dejavnost izgradnja in popravilo ladij in čolnov, dejavnost bazni metali in dejavnost metalni proizvodi, z izjemo strojev in opreme. V primeru dejavnosti kavčuk in plastični proizvodi in dejavnosti drugi nemetalni mineralni proizvodi je prišlo do rahlega znižanja znotrajpanožne trgovine, vendar je delež znotrajpanožne trgovine še zmeraj čez 86 %.

Za nizkotehnološke industrije velja, da se je MIIT indeks, z izjemo za dejavnost prehrabneni proizvodi, pijače in tobačni izdelki, znižal. Z izjemo dejavnosti druga predelava in reciklaža, trgovinski tokovi ostajajo znotrajpanožnega značaja. Kljub ekonomskim težavam, ki so prisotne v nekaterih nizkotehnoloških industrijskih dejavnostih, to potrjuje, da se delež znotrajpanožne trgovine v bilateralnih tokovih ni občutno znižal.

Za slovensko zunanjo trgovino po tehnoloških dejavnostih najbolj pogosta vertikalna znotrajpanožna trgovina. Zanimivo je, da za nobeno od prikazanih tehnoloških dejavnostih ni bila ugotovljena prevladujoča horizontalna znotrajpanožna trgovina. To kaže na to, da se sorodna trgovina vseeno razlikuje po določenih proizvodno-tehnoloških segmentih in kakovosti. Opazen je preskok med analiziranimi obdobjema iz znotrajpanožne trgovine v medpanožno trgovino za farmacevtske proizvode, motorna vozila in podobno in ostalo predelavo in reciklažo. Za nekatere od teh industrij velja, da so bile privatizirane s pomočjo tujih neposrednih investicij (FDI), kot na primer Lek Ljubljana za farmacevtske proizvode in Revoz Novo mesto pri motornih vozilih. Običajno se v takih primerih lahko zgodi, da se direktni uvoz končnih proizvodov v določeni meri zmanjša s povečano konkurenčno proizvodnjo znotraj države. Poleg tega pa se lahko poveča medpanožna trgovinska specializacija s povečanimi enosmernimi prevladujočimi uvoznimi tokovi pri podskupinah specifičnih komponent in delov, ki se vgrajujejo v končne proizvode. Zaradi tega lahko pride pri podskupinah, ki se nanašajo na sestavne komponente za končni proizvod do medpanožne specializacije s poudarkom na uvozni komponenti. V obeh primerih, tako pri končnem proizvodu kot

pri sestavnih delih in komponentah, lahko pride do bolj poudarjene medpanožne specializacije, ki vodi do zmanjšane znotrajpanožne trgovine v sorodnih proizvodih.

Še bolj pogosto kot preskok od znotrajpanožne trgovine k medpanožni trgovini je opazno znižanje v prevladujočem deležu znotrajpanožne trgovine. Z izjemo medicinskih in optičnih instrumentov med visokotehnološkimi industrijami in z izjemo koks, rafiniranih naftnih proizvodov in jedrskega goriva med srednje-nizkotehnološkimi industrijami to velja za ostale dejavnosti po tehnološki intenzivnosti. Koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva med srednje-nizkotehnološkimi industrijami je tudi edina tehnološka dejavnost, pri kateri je prišlo od medpanožne specializacije na določenih proizvodih do povečane znotrajpanožne trgovine ter s tem do povečanega pomena obojestranskih trgovinskih tokov v bolj podobnih proizvodih.

Med deleži horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine po tehnoloških dejavnostih ni prišlo do bistvenih sprememb, saj vertikalna znotrajpanožna trgovina prevladuje. V začetnem obdobju po slovenski osamosvojitvi je za visokotehnološke industrije bil značilen relativno visok delež horizontalne znotrajpanožne trgovine. V novejšem obdobju pa je značilen velik delež enosmernih trgovinskih tokov, kar kaže na specializacijo domače industrije na določeno vrsto proizvodnje za domače tržišče in potencialen izvoz ter uvoz proizvodov, kjer ni domače proizvodnje.

Za srednje-visokotehnološke industrije je v času opazen premik od horizontalne znotrajpanožne trgovine k vertikalni znotrajpanožni trgovini za dejavnost motorna vozila in podobno in dejavnost kemikalije brez farmacevtskih proizvodov. Trgovinski tokovi v dejavnosti električni stroji in aparati ostajajo vertikalnega znotrajpanožnega značaja. Začetni enosmerni trgovinski tokovi za dejavnost železniška oprema in transportna oprema in dejavnost stroji in oprema postanejo vertikalnega znotrajpanožnega značaja, kar kaže na odmik od enostranske specializacije v trgovinskih tokovih. Pri morebitno prisotnih izvoznih tokovih so se pojavili novi uvozni tokovi in narobe, vendar z značilnimi razlikami.

Za srednje-nizkotehnološke industrije, z izjemo za dejavnosti drugi nemetalni mineralni proizvodi in dejavnosti bazni metali v obdobju 1992-1996, je znotrajpanožna trgovina vertikalnega značaja. V primeru dejavnosti kavčuk in plastični proizvodi in dejavnost metalni proizvodi, z izjemo strojev in opreme v obdobju 1992-1996, in dejavnosti koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva in dejavnosti bazni metali v obdobju 1996-2002 so

prisotni enosmerni, bodisi izključno izvozni ali pa izključno uvozni tokovi.

Kot pomembno ugotovitev za nizkotehnološke industrije velja poudariti, da je v okviru znotrajpanožne trgovine prišlo do občutnega znižanja horizontalne znotrajpanožne trgovine. Občutno znižanje horizontalne znotrajpanožne trgovine in hkrati bistveno povečanje vertikalne znotrajpanožne trgovine kaže na to, da je prišlo do značilnih razlik v dejavnostih, ki sodelujejo pri sorodnih izvoženih in uvoženih proizvodih.

Tabela 4.2. potrjuje, da znotrajpanožna trgovina prevladuje v mejnih trgovinskih tokovih. Izjema je le dejavnost koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva. Z izjemo nizkotehnoloških industrij in delno nekaterih srednje-nizkotehnoloških industrij se delež znotrajpanožne trgovine bolj pogosto znižuje kot pa povečuje, kar je v nasprotju s teoretičnimi pričakovanji, po katerih naj bi z gospodarsko rastjo in zlasti z zunanjetrgovinsko liberalizacijo prihajalo do povečane stopnje v integriranosti domačega gospodarstva v mednarodno trgovino. Za vse dejavnosti po tehnološki intenzivnosti velja prevladujoča vertikalna znotrajpanožna trgovina, ki pa se večjem primeru dejavnosti znižuje.

Razvoj primerjalnih trgovinskih prednosti

Indeksi relativnih izvoznih prednosti za dejavnosti po tehnološki intenzivnosti kažejo mešane rezultate. V primeru primerjave z notranjo trgovino EU-15 velja indeks večji kot ena (primerjalne izvozne prednosti) za srednje-visokotehnološke industrije (zlasti za druge električne stroje in aparate in drugo mehanizacijo in opremo), srednje-nizkotehnološke industrije (se povečuje, kar kaže na občutno izboljšanje) in za nizkotehnološke industrije (izjema so prehrabeni proizvodi, pijače in tobačni proizvodi). Bistveno slabše velja za visokotehnološke industrije (delna izjema so medicinski in optični instrumenti).

Tudi indeksi relativnih uvoznih prednosti po dejavnostih tehnološke intenzivnosti kažejo mešano sliko pri slovenski uvozni penetraciji. V primerjavi z notranjo EU-15 trgovino je indeks okrog ena in kaže določena poslabšanja pri uvozni penetraciji (indeks se povečuje nad ena) v primerih srednje-visokih tehnoloških industrij (zlasti za druge električne stroje in aparate in drugo mehanizacijo in opremo) in srednje-nizko tehnoloških industrij. Indeks je večji kot ena, kar kaže na pomanjkljivosti pri uvoznem nadomeščanju, za nizko tehnološke industrije, vendar pa njegovo zniževanje kaže na prisotno izboljševanje teh industrij pri učinkoviti uvozni substituciji. To velja za prehrabene proizvode,

pijače in tobačne proizvode in tudi pri tekstilu, tekstilnih proizvodih, usnju in obutvi. Indeks je pod ena, kar kaže na učinkovito uvozno nadomeščanje, za visokotehnološke industrije, z izjemo pri medicinskih in optičnih instrumentih.

Učinkovitost srednje-visokotehnoloških industrij pri uvozni penetraciji izpade manj učinkovita, kadar je primerjava narejena z zunanjo trgovino EU-15. To zlasti velja za motorna vozila in podobno, kar pomeni, da z članstvom Slovenije v EU in popolno odpravo trgovinskih in številnih drugih omejitev prihaja do bistveno večjih konkurenčnih pritiskov na domače slovenske tržišče. V povprečju so tudi nekoliko višji indeksi relativnih uvoznih prednosti v primeru zunanje trgovine EU-15 za srednje-nizkotehnološke industrije. To velja zlasti za druge nemetalne mineralne proizvode. Razlike pri visokotehnoloških industrijah in nizkotehnoloških industrijah med primerjavama po EU-15 notranjih in EU-15 zunanjih pogojih v določeni meri ostanejo. Pri nizkotehnoloških industrijah bi notranja tržišča EU lahko vodila do določenih poslabšanj pri tekstilu, tekstilnih proizvodih, usnju in obutvi. Z vstopom Slovenije v EU so v njo vstopili tudi nekateri konkurenčni proizvajalci teh proizvodov iz Poljske, Madžarske in nekaterih drugih držav. To pomeni, da se tudi notranje tržišče EU spreminja ne samo zaradi avtonomno prisotnih notranjih tendenc, ampak s procesom razširitve tržišča in povezanimi strukturnimi spremembami na strani ponudbe in na strani povpraševanja.

Indeksi relativnih trgovinskih prednosti po dejavnostih tehnološke intenzivnosti kažejo na prevladujoče primerjalne trgovinske prednosti in delno njihova nadaljnja izboljšanja. Na drugi strani pa ni nobene dejavnosti oziroma podskupine, ki bi kazala na izrazito značilne primerjalne prednosti v EU-15 notranjih in EU-15 zunanjih trgovinskih tokovih. Bolj kaže na stalne napore slovenskih industrij pri ohranjanju obstoječega položaja oziroma postopna izboljšanja zlasti pri spreminjanju slabših rezultatov v bolj ugodna gibanja, kot na primer, za medicinske in optične instrumente pri visokotehnoloških industrijah, za del srednje-nizkotehnoloških industrij (bazni metali, fabricirani metalni proizvodi z izjemo strojev in opreme) in pri nekaterih nizkotehnoloških industrijah (tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev).

Ugodnejša gibanja indeksa relativnih trgovinskih prednosti veljajo za farmacevtske proizvode (vendar z manj jasno tendenco) in pisarniške, računalniške in računalniške stroje med visokotehnološkimi industrijami, kemikalije brez

farmacevtskih sredstev med srednje-visokotehnološkimi industrijami in pri koksu, rafiniranih naftnih proizvodih in jedrskemu gorivu med srednje-nizkotehnološkimi industrijami. Med nizkotehnološkimi industrijami so razlike in spremembe še bolj pogoste. Relativno ugodna gibanja so opazna za prehrabene proizvode, pijače in tobačne proizvode, kjer se je Slovenija na EU trgih pojavljala zlasti z nekaterimi specifičnimi proizvodi. Vidne težave ali trgovinske pomanjkljivosti so opazne za ostalo predelavo in reciklažo.

Velja pa izpostaviti, da obstajajo nekatere značilne razlike v indeksih relativnih trgovinskih prednosti, ki so primerjani z različnimi meriloma kot osnove primerjave. V primeru visokotehnoloških industrij so razlike v rezultatih manj značilne. Razlike v rezultatih pa so bolj občutne pri srednje-visokotehnoloških industrijah, pri čemer so rezultati za Slovenijo v splošnem bolj ugodni v primeru notranjih EU-15 kot pa zunanjih EU-15 trgovinskih tokov. To posebej velja za motorna vozila in podobno in drugo mehanizacijo in opremo. Čeprav je v povprečju manj razlik pri srednje-nizkotehnoloških industrijah, pa so bolj značilne razlike v notranji strukturi, kot v primeru za druge nemetalne proizvode, ki kažejo večje trgovinske prednosti v notranjih EU-15 kot pa v zunanjih EU-15 trgovinskih tokovih.

Obratno velja za bazne metale. Za nizkotehnološke industrije velja, da so gibanja manj neugodna pri notranjih v primerjavi z zunanjimi EU-15 trgovinskimi tokovi. To posebej velja za les, celulozo, papir, papirne proizvode, tiskanje in publiciranje. Omenjene razlike dajejo bolj optimistična pričakovanja s članstvom Slovenije v EU pri koriščenju trgovinskih prednosti na širšem skupnem evropskem tržišču. Zaradi podobnih gospodarskih struktur pa bodo pri podobnih proizvodih iskale svoje trgovinske prednosti tudi druge nove članice EU.

Tabela 4.2. potrjuje relativne primerjalne trgovinske prednosti na tržiščih EU-15 za visokotehnološke industrije in za srednje-nizkotehnološke industrje ter z izjemo drugi električni stroji in aparati tudi za srednje-visokotehnološke industrije. Bolj neugodna so gibanja za nizko-tehnološkeindustrije, kjer delno pri prehrabeni proizvodi, pijače in tobačni proizvodi rezultate kažejo na relativne primerjalne trgovinske pomanjkljivosti na tržiščih EU-15. Primerjalne trgovinske prednosti pri visokotehnoloških industrijah izhajajo bolj iz uspešne uvozne substitucije kot pa iz primerjalnih izvoznih prednosti. Na drugi strani za srednje-visokotehnološke industrije in srednje-

nizkotehnoško industrije veljajo izvozne trgovinske prednosti bolj kot sama uspešnost pri uvoznem nadomeščanju. Pri nizkotehnoških industrijah pa neuspešna uvozna substitucija prevladuje nad izvoznimi trgovinskimi prednostmi. To je možno pojasniti z dejstvom, da so bili proizvodi nekaterih delovno intenzivnih panog v preteklosti zaščiteni na domačih tržiščih. Kljub določeni vključenosti v izvoz, pa je liberalizacija domačih tržišč vodila do novih konkurenčnih pritiskov, ki so pripeljali do določenih težav pri uspešnem uvoznem nadomeščanju.

Razvoj cenovne konkurenčnosti

Kljub določenim poslabšanjem je Slovenija dosegala zadovoljiva razmerja izvozne do uvozne cene v trgovini z državami EU-15 po dejavnostih tehnološke intenzivnosti. Za večino srednje-visokotehnoških industrij in srednje-nizkotehnoških industrij je ugotovljeno razmerje večje od ena, kar pomeni da je Slovenija dosegala višje izvozne cene na tržiščih držav EU-15, kot pa so bile cene za uvožene sorodne proizvode iz držav EU-15 v Slovenijo. Bolj podroben pregled rezultatov po dejavnostih tehnološke intenzivnosti pa kaže štiri skupine dejavnosti po velikosti razmerja izvozne do uvozne cene.

Najprej je to skupina dejavnosti, za katere velja razmerje izvozne do uvozne cene, ki je večje od ena. Izmed visokotehnoških industrij bi z določenimi omejitvami v to skupino lahko vključili dejavnost letala in zračna plovila. Sem uvrščamo tudi več dejavnosti srednje-visokotehnoških industrij: drugi električni stroji in aparati (razmerje se znižuje), druga železniška in transportna oprema (razmerje se znižuje) in druga mehanizacija in oprema. V skupino z razmerjem izvozne do uvozne cene, večja kot ena, pa spada pretežno del srednje-nizkotehnoških industrij: proizvodi iz kavčuka in plastike (se znižuje), drugi nemetalni mineralni proizvodi, izgradnja in popravilo čolnov, bazni metali in fabricirani metalni proizvodi z izjemo strojev in opreme.

V drugo skupino lahko razvrstimo dejavnosti, za katere se razmerje izvozne do uvozne cene giblje v bližini ena, kar pomeni, da ni bistvenih razlik v cenah in kakovosti med izvoženimi in uvoženimi sorodnimi proizvodi med Slovenijo in državami EU-15. Izmed visokotehnoških industrij lahko uvrstimo v to skupino naslednje dejavnosti: pisarniški, računovodski in računalniški stroji; radijska, televizijska in podobna oprema (kaže izboljšanje) in medicinski in optični instrumenti (kaže poslabšanje). Izmed srednje-visokotehnoških industrij spadata v to skupino dejavnosti motorna vozila in podobno in kemikalije brez farmacevtskih sredstev. Z določenimi

omejitvami v to skupino spada tudi dejavnost koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva iz srednje-nizkotehnoških industrij. Izmed nizkotehnoških industrij pa se izvozne cene ne razlikujejo bistveno od uvoznih cen za dejavnost les, celuloza, papir, papirni proizvodi, tiskanje in publiciranje in dejavnost tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev.

Posebej velja omeniti dejavnost ostala predelava in reciklaža iz nizkotehnoških industrij, pri kateri je prišlo do znižanja cenovne konkurenčnosti in do padca razmerja, ki je bilo večje od ena, vendar pa se je značilno znižalo pod ena.

Končno, gre za posebno skupino, za katero velja razmerje izvozne do uvozne cene, ki je manjše od ena. To pomeni, da so se izvažali cenejši proizvodi in uvažali bolj kakovostni sorodni proizvodi po višjih cenah. V to skupino spadata dejavnosti farmacevtskih proizvodov iz visokotehnoških industrij, ki sicer kljub temu kaže določena izboljšanja v cenovni konkurenčnosti, in prehrabeni proizvodi, pijače in tobačni proizvodi iz nizkotehnoških industrij.

Tabela 4.2. kaže, da se je razmerje izvozne do uvozne cene povečalo za visokotehnoške industrije in delno za nekatere nizkotehnoške industrije. Do znižanja razmerja izvozne do uvozne cene pa je prišlo v primeru srednje-visokotehnoških industrijah (izjema so kemikalije brez farmacevtskih sredstev) in v primeru srednje-nizkotehnoških industrij.

4.3. Pozicioniranje posameznih sektorjev

Za oblikovanje celostne podobe pozicioniranja posameznih sektorjev slovenskega gospodarstva opredeljenih po NACE klasifikaciji in klasifikaciji tehnoloških intenzivnosti, smo izdelali kompozitni kazalec, ki upošteva perspektivnost posameznega sektorja po analiziranih štirih vsebinskih področjih:

- izvozno-uvozni strukturi,
- razvoju znotrajpanožne trgovine,
- razvoju primerjalnih trgovinskih prednosti in
- cenovni konkurenčnosti.

Za izdelavo integralne matrike smo uporabili enostavno metodo rangiranja po principu največje vsote zbranih točk po posameznem od izbranih štirih kriterijev. Rangiranje posameznih dejavnosti po kriteriju izvozno-uvozne strukture je povzeto v tabelah 4.3. in 4.4. v stolpcu I. Za rangiranje po kriteriju razvoja znotrajpanožne trgovine smo izbrali mejni znotrajpanožni trgovinski indeks.

Tabela 4.2.: Matrika kazalcev konkurenčnosti in mednarodnih trgovinskih prednosti po dejavnostih tehnološke intenzivnosti za Slovenijo, 1992-2002

	Sprememba strukture izvoza in uvoza ^a	MIT ^b	Primerjalne prednosti ^c	Razmerje izvozne do uvozne cene ^e
Visokotehnološke industrije	↓	Z↑ V↑	- + +	↑
Letala in zračna plovila	↑	Z↓ V↓	- + +	↑
Farmacevtski proizvodi	↓	Z↓ V↓	- + +	↑
Pisarniški, računovodski in računalniški stroji	↓	Z↑ V↓	- + +	↑
Radjska, televizijska in podobna oprema	↓	Z↓ V↓	- + +	↑
Medicinski in optični instrumenti	↓	Z↑ V↑	+ - +	↑
Srednje-visokotehnološke industrije	↓	Z↓ V↓	+ + +	↓
Drugi električni stroji in aparati	↓	Z↓ V↓	+ - -	↓
Motorna vozila in podobno	↑	Z↓ V↓	+ - +	↓
Kemikalije brez farmacevtskih sredstev	↓	Z↑ V↓	+ + +	↑
Druga železniška in transportna oprema	↓	Z↓ V↓	+ + +	↓
Druga mehanizacija in oprema	↓	Z↓ V↓	+ - +	↓
Srednje-nizkotehnološke industrije	↓	Z↓ V↓	+ - +	↓
Koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva	↓	M↑ V↑	+ + +	↓
Proizvodi iz kavčuka in plastike	↓	Z↑ V↓	+ + +	↓
Drugi nemetalni mineralni proizvodi	↓	Z↑ V↓	+ - +	↓
Izgradnja in popravilo ladij in čolnov	↑	Z↓ V↓	+ - +	↓
Bazni metali	↓	Z↓ V↓	+ - +	↓
Fabricirani metalni proizvodi z izjemo strojev in opreme	↓	Z↑ V↑	+ - +	↓
Nizkotehnološke industrije	↑	Z↓ V↓	+ - -	↑
Ostala predelava in reciklaža	↑	Z↓ V↓	+ - -	↑
Les, celuloza, papir, papirni proizvodi, tiskanje in publiciranje	↑	Z↑ V↓	+ - -	↑
Prehrambeni proizvodi, pijače in tobakični proizvodi	↓	Z↑ V↑	- + +	↓
Tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev	↓	Z↑ V↓	+ - -	↓

^a ↑: Delež sektorskega izvoza v celotnem slovenskem izvozu glede na delež sektorskega uvoza v celotnem slovenskem uvozu (kazalec XU) se povečuje, in narobe, znižuje, ko velja ↓.

^b Z↑: prevladuje znotrajindustrijska trgovina, ki se nadalje povečuje. Z↓: prevladuje znotrajindustrijska trgovina, ki se znižuje. V↑: Prevladuje vertikalna znotrajindustrijska trgovina, ki se povečuje. V↓: Prevladuje vertikalna znotrajindustrijska trgovina, ki se znižuje.

^c + + +: primerjalne izvozne, uvozne in trgovinske prednosti. + - +: primerjalne izvozne in trgovinske prednosti, vendar uvozne pomanjkljivosti. + - -: primerjalne izvozne prednosti, vendar uvozne in trgovinske pomanjkljivosti. - + +: primerjalne izvozne pomanjkljivosti, vendar uvozne in trgovinske prednosti. - + -: primerjalne izvozne in trgovinske pomanjkljivosti, vendar uvozne prednosti. . - - -: primerjalne izvozne, uvozne in trgovinske pomanjkljivosti.

^e ↑: razmerje se povečuje. ↓: razmerje se znižuje.

Vir: Matrika, sestavljena na temelju lastnih izračunov (Bojnec in Novak, 2004; 2005a; 2005b in 2005c) in dodatnih primarnih izračunov, ki so na volju pri avtorjih.

Rezultati so zbrani v stolpcu II. Kot kriterij presoje perspektivnosti posamezne gospodarske dejavnosti glede na primerjalne trgovinske prednosti smo izbrali kazalec relativne dinamike rasti vrednosti indeksa relativnih trgovinskih prednosti glede na merilo primerjave notranje trgovine EU-15 (kazalec (K'_{RTA_t})). Rezultati so prikazani v stolpcu III. Zadnji kriterij - kriterij perspektivnosti posamezne gospodarske dejavnosti je razmerje izvozne do uvozne cene za slovensko trgovino z državami EU-15. Izračunali smo koeficiente dinamike razmerja izvozne do uvozne cene za obdobje od leta 1993 do leta 2002 za posamezne

sektorje in slovensko gospodarstvo kot celoto in iz teh podatkov izračunali povprečno stopnjo rasti izvozne do uvozne cene. Izračunane povprečne stopnje rasti na sektorski ravni smo primerjali z izračunano povprečno stopnjo rasti na agregatni ravni (kazalec (K'_{IAAT_t})). Rezultati so zbrani v stolpcu IV. V posameznih stolpcih so vrednosti zaporednih števil rangiranja določenega sektorja glede na njegovo perspektivnost po izbranem kriteriju. V zadnjem stolpcu je prikazana razvrstitev sektorjev glede na največje število zbranih točk. Vrednost ena pomeni najnižjo vrednost v rangiranju, vrednost deset pri

dejavnostih NACE klasifikacije oziroma štiriindvajset, če gre za tehnološke dejavnosti. Na koncu smo sešteli vrednosti iz stolpcev I, II, III in IV ter vsote, prikazane v stolpcu V. Končne vrednosti so bile osnova za ponovno rangiranje gospodarskih dejavnosti od najboljše do najslabše glede na izsledke študije o zunanjetrgovinskih gibanjih: K-poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve, B-ribištvo, DF-proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva, A-kmetijstvo, lov in gozdarstvo, CB-pridobivanje rud in kamnin, razen energetskih, Q-eksteritorialne organizacije in združenja, DA-proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov, DG-proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaknin, C-rudarstvo (skupaj), DM-proizvodnja vozil in plovil, D-predelovalne dejavnosti (skupaj), DB-proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, DN-proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža, DJ-proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov, DC-proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil, DH-proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas, DE-proizvodnja vlaknin, papirja,

založništvo in tiskarstvo, DK-proizvodnja strojev in naprav, DI-proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov, CA-pridobivanje energetskih surovin, DL-proizvodnja električne in optične opreme in DD-obdelava in predelava lesa. Pri tem velja poudariti, da je rangiranje pogojeno z metodo točkovanja, pri katerem je vsakemu kazalcu dana ista teža.

Po dejavnostih tehnološke intezivnosti je končno rangiranje naslednje: kemikalije brez farmacevtskih sredstev, medicinski in optični instrumenti, farmacevtski proizvodi, les, celuloza, papir, papirni proizvodi, tiskanje in publiciranje, visokotehnološke industrije (skupaj), srednje-visokotehnološke industrije (skupaj), pisarniški, računovodski in računalniški stroji, radijska, televizijska in podobna oprema, prehrambeni proizvodi, pijače in tobačni proizvodi, izgradnja in popravilo ladij in čolnov, motorna vozila in podobno, tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev, proizvodi iz kavčuka in plastike, nizkotehnološke industrije (skupaj), koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva, letala

Tabela 4.3.: Rangiranje glede na kompozitni kazalec mednarodne konkurenčnosti po NACE dejavnostih

	I	II	III	IV	Vrstni red sektorjev
A. Kmetijstvo, lov, gozdarstvo	4	19	19	15	K
B. Ribištvo	22	22	16	16	B
C. Rudarstvo	2	15	9	21	DF
CA. Pri. energetskih surovin	1	3	6	19	A
CB. Pri. Rud in kamnin, razen energetskih	3	17	17	20	CB
D. Predelovalne dejavnosti	16	20	2	8	Q
DA. Pro. hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov	6	18	18	13	DA
DB. Pro. tekstila, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov	10	12	5	14	DG
DC. Pro. Usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil	9	11	12	6	C
DD. Obdelava in predelava lesa	5	6	1	11	DM
DE. Pro. vlaknin, papirja; založništvo, tiskarstvo	8	13	7	4	D
DF. Pro. koksa, naftnih derivatov, jedrskega goriva	20	16	22	12	DB
DG. Pro. kemikalij, kemičnih izdelkov, umetnih vlaknin	14	8	20	7	DN
DH. Pro. izdelkov iz gume in plastičnih mas	7	10	14	5	DJ
DI. Pro. drugih nekovinskih mineralnih izdelkov	15	9	4	3	DC
DJ. Pro. kovin in kovinskih izdelkov	12	7	11	9	DH
DK. Pro. strojev in naprav	18	5	8	1	DE
DL. Pro. električne in optične opreme	13	4	10	2	DK
DM. Pro. vozil in plovil	21	1	15	10	DI
DN. Pro. pohištva, druge predelovalne dejavnosti; reciklaža	19	2	3	17	CA
K. Poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve	17	21	21	22	DL
Q. Eksteritorialne organizacije in združenja	11	14	13	18	DD

Vir: Matrika je sestavljena na temelju lastnih izračunov (Bojnec in Novak, 2004; 2005a; 2005b in 2005c).

Tabela 4.4.: Rangiranje glede na kompozitni kazalec mednarodne konkurenčnosti po dejavnostih tehnološke intenzivnosti

	I	II	III	IV	Vrstni red sektorjev
a Visokotehnološke industrije	6	15	13	22	j
b Letala in zračna plovila	21	4	6	17	f
c Farmaceutski proizvodi	12	3	19	24	c
d Pisarniški, računovodski in računalniški stroji	2	20	14	19	v
e Radijska, televizijska in podobna oprema	5	12	15	23	a
f Medicinski in optični instrumenti	11	24	8	16	g
g Srednje-visokotehnološke industrije	16	7	22	11	d
h Drugi električni stroji in aparati	18	6	5	8	e
i Motorna vozila in podobno	23	1	17	12	z
j Kemikalije brez farmacevtskih sredstev	3	19	20	20	r
k Druga železniška in transportna oprema	17	8	10	6	i
l Druga mehanizacija in oprema	13	9	11	4	ž
m Srednje-nizkotehnološke industrije	8	11	21	2	o
n Koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva	1	21	23	5	t
o Proizvodi iz kavčuka in plastike	10	16	16	9	n
p Drugi nemetalni mineralni proizvodi	7	18	7	14	b
r Izgradnja in popravilo ladij in čolnov	22	5	24	3	u
s Bazni metali	9	10	12	1	p
š Fabricirani metalni proizvodi z izjemo strojev in opreme	14	14	9	7	š
t Nizkotehnološke industrije	19	13	4	15	m
u Druga predelava in reciklaža	24	2	1	21	k
v Les, celuloza, papir, papirni proizvodi, tiskanje in publiciranje	20	17	3	18	h
z Prehrambeni proizvodi, pijače in tobakični proizvodi	4	23	18	10	l
ž Tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev	15	22	2	13	s

Vir: Matrika je sestavljena na temelju lastnih izračunov (Bojnec in Novak, 2004; 2005a; 2005b in 2005c).

in zračna plovila, ostala predelava in reciklaža, drugi nemetalni mineralni proizvodi, fabricirani metalni proizvodi z izjemo strojev in opreme, srednje-nizkotehnološke industrije (skupaj), druga železniška in transportna oprema, drugi električni stroji in aparati, druga mehanizacija in oprema in bazni metali. Tudi v tem primeru je treba upoštevati, da je rangiranje delno pogojeno z načinom točkovanja, ki daje enak pomen vsaki vključeni skupini kazalcev.

5. Sklepi in pomen rezultatov za ekonomsko politiko

UMAR najpogosteje prikazuje mednarodno konkurenčnost s tržnimi deleži, cenovno in stroškovno konkurenčnostjo. Pri tem se zlasti uporabljata gibanje realnega efektivnega tečaja

tolarja in v različnih oblikah izraženi stroški dela na enoto proizvoda v predelovalnih dejavnostih.⁴ Strukturo slovenske blagovne trgovine smo tudi mi posebej analizirali v prispevku Bojnec in Novak (2004), pri čemer je bil poudarek na strukturi trgovine po tehnološki intenzivnosti. V tem prispevku predlagamo dodatne kazalce za merjenje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva na temelju trgovinskih podatkov. V prispevku je pozornost namenjena metodologiji za merjenje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva na temelju štirih skupin kazalcev konkurenčnosti in mednarodnih trgovinskih prednosti (izvozno-uvozni strukturi, znotrajpanožni trgovini, primerjalnim trgovinskim prednostim in cenovni konkurenčnosti v mednarodni trgovini) in prikazu metodologije za analiziranje kompozitnega kazalca, ki celovito oceni perspektivnost posameznih analiziranih sektorjev po štirih vsebinskih področjih s sistemom točkovanja

⁴ Med institucijami, ki spremljajo mednarodno konkurenčnost gospodarstev, velja omeniti OECD v Parizu, WIIW na Dunaju, EBRD v Londonu in Inštituta za razvoj menedžmenta v Švici.

posameznih sektorjev po izbranih štirih skupinah kazalcev. Za izdelavo integralne matrike smo uporabili enostavno metodo rangiranja analiziranih sektorjev po principu največje vsote zbranih točk in na tej podlagi izdelali integralno matriko.

Znotrajpanožna trgovina je opredeljena kot delež trgovine v sorodnih proizvodih. Proces liberalizacije zunanje trgovine in gospodarska rast sta pogosta dejavnika, ki vodita do porasta deleža znotrajpanožne trgovine. S procesom liberalizacije zunanje trgovine se povečajo možnosti za povečanje uvoza in izvoza za sorodne proizvode, kar vzpodbuja rast znotrajpanožne trgovine. Podobno velja, da gospodarska rast (in s tem povečani dohodki) vplivajo na rast povpraševanja na eni strani in rast ponudbe proizvodov na drugi strani. S povečanim povpraševanjem je povezan tudi proces diverzifikacije v potrošnji, ki se delno zadovolji s povečano domačo proizvodnjo in zlasti z uvozom različnih podobnih proizvodov in sorodnih substitutov. S povečano ponudbo se del te nameni za domači trg in del povečane proizvodnje se poskuša izvoziti. Oba procesa na strani povpraševanja in na strani ponudbe vodita do povečanih uvoznih in izvoznih tokov v sorodnih proizvodih ter s tem do povečanega deleža znotrajpanožne trgovine. Liberalizacija zunanje trgovine bi se morala odraziti v rasti deleža znotrajpanožne trgovine. Na rast deleža znotrajpanožne trgovine bi morala vplivati tudi pozitivna gospodarska rast. Med dejavniki, ki utegnejo negativno vplivati na znotrajpanožno trgovino, so uvrščeni inercialni procesi, povezani z ekonomskimi politikami, ki so zagotavljale določeno zaščito posameznim sektorjem. Zaradi tega bi lahko bil proces prestrukturiranja počasnejši in bi se lahko odrazil v nižji ravni ali celo v znižanju deleža znotrajpanožne trgovine v času. Posebej smo prikazali metodologijo za analiziranje znotrajpanožne trgovine z uporabo Grubel in Lloyd (1975) indeksa, Brühlhartov (1994) dinamični mejni znotrajpanožni trgovinski indeks, ki je izpeljan iz GLIIT indeksa in je v bistvu bližje merjenju horizontalne znotrajpanožne trgovine (HIIT), in Thom in McDowell (1999) celotni mejni znotrajpanožni trgovinski indeks (MIIT) z dekompozicijo na horizontalni znotrajpanožni trgovinski (HIIT) indeks in vertikalni znotrajpanožni trgovinski (VIIT) indeks. MIIT indeks in HIIT indeks sta izračunana, VIII indeks pa je razlika med MIIT indeksom. Razlika med 100 % in vrednostjo MIIT indeksa pa predstavlja delež, ki odpade na medpanožno trgovino (IT).

Metodologija za merjenje mednarodnih trgovinskih prednosti prav tako temelji na analiziranju sektorjev,

ki se lahko pojavljajo v mednarodni blagovni menjavi. Predlagana je metodologija za ugotovitev mednarodnih konkurenčnih prednosti in mednarodnih konkurenčnih pomanjkljivosti slovenskega gospodarstva v mednarodni menjavi zlasti v primerjavi z EU-15 državami, ki so predlagane in tudi vzete kot merilo primerjave. Metodologija izračuna je posebej prikazana za izračun indeksa primerjalnih izvoznih prednosti, indeksa uvozne penetracije in indeksa primerjalnih trgovinskih prednosti.

Čeprav SURS izračunava določena razmerja med slovenskimi izvoznimi in uvoznimi cenami, do sedaj še ni bila izdelana celovita analiza kakovostne komponente v izvoženih in uvoženih proizvodih. Analiza kakovosti izvoza glede na uvoz je predlagana s primerjavo gibanja izvoznih do ustreznih uvoznih cen sorodnih proizvodov za Slovenijo na tri načine. Prvič, primerjane so slovenske izvozne cene dobljene kot enote vrednosti izvoza v države EU-15 s slovenskimi uvoznimi cenami, dobljenimi kot enote vrednosti slovenskega uvoza iz držav EU-15. Omenjeno razmerje izvozne do uvozne cene kaže na kakovostne razlike in s tem razlike v cenah med slovenskimi izvoženimi in uvoženimi proizvodi z državami EU-15. Višja izvozna cena glede na uvozno ceno naj bi kazala višjo kakovost izvoženih glede na uvožene sorodne proizvode, in narobe, kadar je razmerje nižje od ena. Spemembe s kakovosti izvoženih glede na uvožene sorodne proizvode so tako aproksimirane s pomočjo razmerja med enoto vrednosti izvoženega in uvoženega sorodnega proizvoda. Drugič, s primerjavo slovenske izvozne cene v države EU-15 z notranjimi uvoznimi cenami v trgovini med državami EU-15. Omenjeno razmerje kaže na morebitne kakovostne in s tem cenovne razlike med slovenskim izvozom v EU glede na uvoz, ki je prisoten v notranji trgovini podobnih proizvodov med državami EU-15. Tretjič, s primerjavo slovenske izvozne cene v države EU-15 z zunanjimi uvoznimi cenami v trgovini EU-15 s preostalim svetom. Razmerje, večje kot ena, nam kaže, da so slovenski izvozniki v države EU-15 dosegali višjo kakovost in s tem izvozne cene kot drugi izvozniki sorodnih proizvodov na tržišča EU-15. In narobe, kadar je razmerje manjše od ena, to kaže na nižjo konkurenčnost v primerjavi z drugimi izvozniki na tržišča EU-15.

Predelovalne D dejavnosti prispevajo večino slovenskega izvoza in uvoza. V izvozu se je Slovenija v večji meri specializirala v srednjevisokotehnološke industrije, katerih pomen se nadalje povečuje, in nizkotehnološke industrije, katerih pomen se znižuje. V slovenskem uvozu so prav tako na prvem mestu po njihovem pomenu

srednje-visokotehnološke industrije, katerih uvoz se povečuje. Sledijo pa srednje-nizko in nizkotehnološke industrije, katerih pomen v uvozu se znižuje. Za srednje-nizkotehnološke industrije so značilne relativno zelo nizke izvozne cene v primerjavi z drugimi konkurenti na tržiščih EU-15. Delež visoko tehnoloških industrij ostaja pod 10 % tako v primeru uvoza in še bolj v primeru slovenskega izvoza.

Za NACE dejavnosti velja prevladujoča mejna znotrajpanožna trgovina, ki je vertikalnega značaja. Delež vertikalne znotrajpanožne trgovine se pogosto znižuje. Zlasti obstaja ozka povezanost med zniževanjem mejne znotrajpanožne trgovine ob hkratnem zniževanju deleža vertikalne znotrajpanožne trgovine. Povečanje deleža mejne znotrajpanožne trgovine pa je bolj enakomerno porazdeljeno po dejavnostih, pri katerih se je delež vertikalne znotrajpanožne trgovine povečal oziroma znižal. Z izjemo dejavnosti koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva znotrajpanožna trgovina prevladuje tudi v mejnih trgovinskih tokovih po tehnoloških dejavnostih. Dinamično gledano - z izjemo nizkotehnoloških industrij in delno nekaterih srednje-nizkotehnoloških industrij - se delež znotrajpanožne trgovine bolj pogosto znižuje kot pa povečuje. To je v nasprotju s teoretičnimi pričakovanji, po katerih naj bi se z gospodarsko rastjo in zlasti z zunanjetrgovinsko liberalizacijo prihajalo do povečane stopnje integriranosti domačega gospodarstva v mednarodno trgovino. Za vse dejavnosti po tehnološki intenzivnosti velja prevladujoča vertikalna znotrajpanožna trgovina, ki pa se za večino dejavnosti po tehnološki intenzivnosti znižuje.

Predelovalna D dejavnost kaže na intenzivne napore pri ohranjanju in postopnem povečevanju izvoznih trgovinskih prednosti. Priprave izvoznih sektorjev na višje konkurenčne pritiske so se začele prej, kot to velja za industrije, ki so v preteklosti temeljile v večji meri na strategijah uvozne substitucije ob zunanjetrgovinski zaščiti in državnih pomočeh. Deregulacija makroekonomskega in sektorskega okolja je tako pomenila večje težave za dejavnosti, ki so v večji meri bile usmerjene na bolj zaprto domače tržišče. Presenetljivo pa je, da je indeks trgovinskih prednosti za celotno predelovalno D dejavnost izpadel kot negativen. To bi pomenilo, da, gledano v celoti, slovenska predelovalna D dejavnost ni imela primerjalnih trgovinskih prednosti, ampak primerjalne trgovinske pomanjkljivosti glede na države EU-15 in konkurente, ki se pojavljajo na teh tržiščih. Trgovinske pomanjkljivosti v blagovni menjavi na notranjem tržišču EU-15 so opazne za

nekatero predelovalno D dejavnosti, kot so DB - proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, DD - obdelava in predelava lesa, DI - proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov in DN - proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža.

Tudi rezultati primerjalnih trgovinskih prednosti po dejavnostih tehnološke intenzivnosti so pokazali mešane rezultate. Relativne primerjalne trgovinske prednosti na tržiščih EU-15 so ugotovljene za srednje-nizkotehnološke industrije in z izjemo drugi električni stroji in aparati tudi za srednje-visoke tehnološke industrije. Bolj neugodna so gibanja za nizko-tehnološke industrije, kjer rezultati v splošnem kažejo na relativne primerjalne trgovinske pomanjkljivosti na tržiščih EU-15. Primerjalne trgovinske prednosti pri visoko tehnoloških industrijah izhajajo predvsem iz uspešne uvozne substitucije in ne iz primerjalnih izvoznih prednosti. Na drugi strani pa za srednje-visokotehnološke industrije in srednje-nizkotehnološke industrije primerjalne trgovinske prednosti izhajajo iz izvozne trgovinske prednosti bolj kot iz same uspešnosti pri uvoznem nadomeščanju. Pri nizkotehnoloških industrijah pa je pomanjkljivo uvozno nadomeščanje prevladovalo nad izvoznimi trgovinskimi prednostmi. To je možno pojasniti z dejstvom, da so bili proizvodi nekaterih delovno intenzivnih panog v preteklosti zaščiteni na domačih tržiščih. Kljub določeni vključenosti v izvoz pa je liberalizacija domačih tržišč vodila do povečanega uvoza in do novih konkurenčnih pritiskov, ki so vodili do določenih težav pri uvoznem nadomeščanju.

Ugotovili smo, da so bile višine razmerja izvoznih do uvoznih cen in njihova gibanja v času precej različna. Med dejavnostmi, ki imajo višje izvozne cene kot so uvozne cene velja omeniti NACE dejavnosti DD - obdelava in predelava lesa, DH - proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas in DK - proizvodnja strojev in naprav. Predelovalne D NACE dejavnosti imajo določeno tendenco zniževanja razmerja izvozne do uvozne cene v slovenski trgovini z državami EU-15. Izjema so nepredelovalne dejavnosti C - rudarstvo in K - poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve.

Za večino srednje-visokotehnoloških industrij so bile ugotovljene višje izvozne od uvoznih cen v trgovini z državami EU-15. Razmerje izvozne do uvozne cene se je tudi povečalo za visokotehnološke industrije in delno za nekatere nizkotehnološke industrije. Na drugi strani pa je do znižanja razmerja izvozne do uvozne cene prišlo v primeru srednje-visokotehnoloških industrijah in v primeru srednje-nizkotehnoloških industrij.

V prispevku je izdelano tudi rangiranje in pozicioniranje posameznih dejavnosti glede na štiri skupine konkurenčnosti in mednarodnih trgovinskih prednosti na temelju trgovinskih kazalcev. Velja omeniti, da je potrebno rangiranje vzeti z določeno rezervo, ki je pogojeno z načinom točkovanja in njihovim agregiranjem, pri čemer je vsakemu kazalcu pripisan enak pomen. Rezultati v matrični obliki kažejo na večjo ali manjšo uspešnost posameznih dejavnosti v mednarodni blagovni menjavi glede na štiri skupine analiziranih kazalcev. Kot taki se lahko z določeno rezervo uporabijo pri načrtovanju in usmerjanju ekonomske politike.

Eno od prednostnih področij je vzpostavitev čimbolj transparentnega makroekonomskega okolja, ki bo vzpodbujalo različne ekonomske subjekte k čimvečjim inovativnim, podjetniškim in drugim ekonomskim ciljem. Številni pravni, institucionalni in drugi temelji so bili usklajeni s politikami EU. Vendar pa je uspešnost njihovega izvajanja v bistveni meri odvisna od učinkovitosti znotraj posamezne države EU. Ob začetnih razlikah je to tudi eden od glavnih razlogov, zakaj obstajajo, ostajajo ali se vzpostavljajo razlike v razvitosti med državami EU. Ukrepi se lahko nanašajo na posamezne produkcijske tvorce (delo, kapital, znanje in podobno). Lahko se nanašajo na končne proizvode po različnih dejavnostih in tehnoloških intenzivnostih. Lahko se nanašajo na določene teritorialne enote ali območja. Najbolj pogosta praksa je kombinacija različnih ukrepov, ki naj bi se medsebojno dopolnjevali.

Število zaposlenih v predelovalnih dejavnostih se je v času tranzicije pri nas zmanjšalo zlasti v dejavnostih, ki so v največji meri čutile posledice prestrukturiranja prodaj s tradicionalnih tržišč. Poleg tega pa se je konkurenca na tržiščih EU-15 povečevala z ugodnostmi, ki so jih prejemale druge srednje- in vzhodnoevropske države. Čeprav se je število zaposlenih v nekaterih od teh dejavnostih pri nas ponovno začelo povečevati, večjih povečanj zaposlenosti v teh dejavnostih ni pričakovati. V večji meri se pričakuje nadaljnja realokacija zaposlenih, ki bo v tesni povezanosti s slovensko zunanjo menjavo. Dejavnosti, ki bodo uspele povečevati obseg prodaje in pri tem ohranjati relativno stabilne cene, ne padajoče relativne cene v primerjavi z konkurenti na tržiščih EU-15, bodo poslovale uspešno in bodo delno lahko razširile zaposlenost. Tradicionalne dejavnosti, ki temeljijo na proizvodih nizke dodane vrednosti, se bodo ob sedanjih oziroma naraščajočih plačah v Sloveniji in padajočih relativnih cenah za svoje proizvode v primerjavi z konkurenti še naprej spopadale za svoj obstoj. Glede na vsesplošno množičnost izobraževanja, v kateri v večji meri sodelujejo mlajše generacije, je pričakovati, da se bo bolj

usposobljena delovna sila večinoma zaposlovala v dejavnostih z večjo dodano vrednostjo in produktivnostjo dela, katerih prodaja bo tudi v večji meri temeljila na izvozu. Obstoječe nizkotehnoške in srednje-nizkotehnoške dejavnosti so že skrčile in bodo verjetno nadaljevale s krčenjem zaposlenosti zlasti na račun upokojevanja zaposlenih.

Tržišče kapitala se je v večji meri sprostito z vstopom Slovenije v EU. To bi lahko potencialno zmanjšalo »nacionalni« interes pri pretoku kapitala, bo pa verjetno dalo nov zagon slovenskemu gospodarstvu. Obrestne mere na svetovnih tržiščih kapitala so relativno nizke, kar daje vzpodbude za potrošnjo in za investicije. Do dodatnih investicij pa bo verjetno v veliko večji meri prihajalo tudi s strani neposrednih tujih investitorjev tako slovenske predelovalne D dejavnosti in tudi v nekatere storitvene dejavnosti v bančništvu, zavarovalništvu, turizmu in podobno.

Proces formalnega izobraževanja je v zadnjih letih izjemno poudarjen in pomemben tudi pri nas. Zato so mlajše generacije bistveno bolj izobražene, kot so bile prejšnje generacije, na primer starši. Posledično se ta preskok opaža v večjem deležu izvoza v srednje-visokotehnoških dejavnostih na račun nizkotehnoških dejavnosti ter tudi v vse večjem razvoju storitvenih dejavnosti. Čeprav napredka ne gre podcenjevati, je bil bistveno manjši napredek dosežen pri visokotehnoških industrijah, kjer dominirajo zlasti ZDA in vzhodno-azijske države. Dosedanje analize ne potrjujejo, kljub relativno ugodnim izvoznim cenam na tržiščih EU-15, da ima Slovenija neke pomembne primerjalne prednosti pri razvijanju teh področij, poleg tega, da jih znamo dobro uporabljati. Vprašanje je tudi, ali in kako ter v sodelovanju s kom bi Slovenija lahko dosegla boljše rezultate tudi na teh visokotehnoških področjih, ki bi potencialno lahko v bistveno večji meri prispevala k rasti produktivnosti dela in k zmanjšanju razkoraka v dodani vrednosti na zaposlenega v primerjavi z nekaterimi bolj razvitimi državami. Zaradi tega bi lahko na primer bolj poudarjen razvoj najrazličnejših storitvenih dejavnosti lahko pomenil vmesno rešitev, še posebej, če se storitveni sektor v večji meri internacionalizira, kar mu sedaj članstvo v EU med drugim tudi formalno postaja mogoče.

Učinkovitost ukrepov, ki se nanašajo na specifične industrijske dejavnosti, se običajno pokaže kot vprašljiva ali celo kot neučinkovita, saj dolgoročno, če ni podprta z drugimi strukturnimi politikami in ukrepi, bolj ohranja kot pa rešuje trenutne težave in probleme. Poleg tega pa je njihova uporaba, z izjemo uporabe v kmetijstvu, kar je značilno za politiko

EU, v EU bolj ali manj prepovedana, ker vodi do kršitev pravil proste konkurence na skupnem evropskem tržišču. Zaradi tega je tudi Slovenija zlasti pod pritiski EU in mednarodnih ustanov pred vstopom v EU v večji meri posamezne podobne ukrepe odpravila ali pa je njihovo uporabo prenesla v okvir prehodnega obdobja, v katerem naj bi se težave posameznih industrij reševale v okviru določenega prehodnega časa.

Ker so tudi v Sloveniji posamezne industrije regionalno oziroma teritorialno opredeljene, bi veljalo razmisliti, da se nekatera od teh vprašanj rešuje v okviru strukturnih in kohezijskih politik, ki niso namenjene posameznim podjetjem v posameznih dejavnostih in zaradi tega niso v nasprotju s politikami konkurence, ampak gre za finančne in druge transferje v reševanje strukturnih, socialnih, okoljskih in podobnih odprtih vprašanj, ki se tičejo razvoja posameznih regij oziroma teritorialnih enot. Slovenija je po svoji gospodarski razvitosti, z nekaterimi notranjimi izjemami, sestavljena iz treh različno razvitih teritorialnih področij. Na eni strani je to podpoprečno razviti severovzhodni del Slovenije, zlasti obmejna območja z Avstrijo, z Madžarsko in Hrvaško, kjer v večji meri prevladujejo nizko- in srednje-nizkotehnološke industrije z nižjo produktivnostjo, večjo nezaposlenostjo in nižjimi plačami. Na drugi strani je Ljubljana z osrednjeslovensko regijo, kjer so v večji meri zastopane srednje-visokotehnološke industrije in zlasti velik del slovenskega storitvenega sektorja. Produktivnost je večja, nezaposlenost je nižja in plače so prav tako najvišje. Vmes je zahodna Slovenija z mešanimi industrijskimi in storitvenimi dejavnostmi. Storitveni sektor v večji meri temelji na majhnih in srednjih podjetjih, povezanih tudi s turističnim gospodarstvom. Namesto sektorskih se zato bolj priporočajo teritorialne politike, ki so bolj konsistentne politiko EU in v prihodnje verjetno tudi s pravili Svetovne trgovinske organizacije.

Vendar pa konkretne poslovne in investicijske odločitve ostajajo na samih ekonomskih subjektih, ki tudi neposredno nosijo posledice takšnih ali drugačnih dobrih ali slabih odločitev. Zato naj bi jim različne državne in vladne politike predvsem v večji meri pomagale in jih podpirale, da se s čim manjšimi oportunitetskimi in transakcijskimi stroški, ki so povezani z makroekonomskimi in drugimi politikami ter njihovimi možnimi negativnimi učinki, uspešno kosajo z mednarodno konkurenco.

Literatura:

Balassa, B. (1989). *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*, New York and London.

Bojnec, Š. (2001). *Patterns of Intra-Industry Trade in Agricultural and Food Products during Transition*, *Eastern European Economics* 39(1): 61-89.

Bojnec, Š. in Novak, M. (2004). *Kakšna je slovenska blagovna menjava po tehnološki intenzivnosti?*, *IB-revija* 38 (3): 37-56.

Bojnec, Š. in Novak, M. (2005a). *Ali znotrajpanožna trgovina prevladuje v slovenski blagovni menjavi?*, *IB-revija* 39 (1): v tisku.

Bojnec, Š. in Novak, M. (2005b). *Cenovna konkurenčnost slovenske zunanje trgovine*, *IB-revija*, predloženo za objavo.

Bojnec, Š. in Novak, M. (2005c). *Primerjalne prednosti slovenske blagovne menjave na tržiščih Evropske unije*, *Naše gospodarstvo*, v tisku.

Brühlhart, M. (1994). *Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and the Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment*. *Weltwirtschaftliches Archiv* 130(3): 600-613.

Grubel, H.G. in Lloyd, P. J. (1975). *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London.

Scott, L. & Vollrath, T.L. (1992): *Global Competitive Advantage and Overall Bilateral Complementarity in Agriculture: A Statistical Review*, United States Department of Agriculture, Economic Research Service, Statistical Bulletin, No. 850, Washington D.C.

Rojec, M., Šušteršič, J., Vasle, B., Bednaš, M. & Jurančič, S. (2004). *Accession to the EU: The End of Gradualism in Slovenia? Paper presented at the 57th International Atlantic Economic Conference, Session: Growth and Convergence, Lisbon, Portugal, 10-14 March 2004*.

Thom, R. in McDowell, M. (1999). *Measuring Marginal Intra-Industry Trade*. *Weltwirtschaftliches Archiv* 135(1): 48-61.

Vollrath, T.L. (1991): *A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage*, *Weltwirtschaftliches Archiv* 127(2): 265-280.

Ključne besede: struktura blagovne menjave, kazalci konkurenčnosti in mednarodnih primerjalnih trgovinskih prednosti, kompozitni kazalec, metoda rangiranja, integralna matrika rezultatov.

Keywords: structure of merchandise trade, indicators of competitiveness and comparative trade advantages, composite indicator, method of ranking, integral matrix of results.

Horizontalna in vertikalna znotrajpanožna trgovina Slovenije v obdobju od leta 1994 do leta 2003

Povzetek

Horizontalno in vertikalno znotrajpanožno trgovino Slovenije na ravni petih števil STMK v obdobju od leta 1994 do leta 2003 smo merili z Greenaway-Hine-Milnerjevo metodo. Rezultati meritev kažejo, da delež znotrajpanožne trgovine ni presegel 50 % skupne trgovine Slovenije, razen v letu 2003, ko je delež znotrajpanožne trgovine predstavljal približno polovico skupne trgovine Slovenije. Prav tako je bilo ugotovljeno, da je bil

delež vertikalne znotrajpanožne trgovine med 81 in 84 % skupne trgovine in da je horizontalna znotrajpanožna trgovina sestavljala preostanek skupne trgovine. Na ta način je vertikalna znotrajpanožna trgovina presegala delež horizontalne znotrajpanožne trgovine v opazovanem obdobju. Vertikalno znotrajpanožno trgovino smo ločili na VERT1, ki predstavlja proizvode višje kakovosti, ter VERT2, ki predstavlja proizvode nižje ka-

kovosti. Ta razdelitev vertikalne znotrajpanožne trgovine za Slovenijo je pokazala, da je bil delež vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT1 manjši od deleža VERT2. Ali drugače, naša analiza je potrdila, da prevladujoči delež slovenskih izvozov predstavljajo proizvodi nižje kakovosti v primerjavi s sočasnimi uvozi v obdobju od leta 1994 do leta 2003.

Summary

We measured horizontal and vertical intra-industry trade (IIT) for Slovenia at the 5-digit level of the SITC from 1994 to 2003 using the methodology that was introduced by Greenaway, Hine and Milner (1994 and 1995). The results of this measurement showed that the share of IIT in the observed period was below 50% of the total trade of Slovenia, except in 2003, when the share

of IIT represented approximately half of the total trade. It was also confirmed that the share of vertical IIT was between 81% and 84% of total IIT and that horizontal IIT represented the remaining share of the total IIT of Slovenia. According to these results, vertical IIT dominated horizontal IIT during the observed period. We also separated vertical IIT on VERT1, which represents

higher quality products, and on VERT2, which represents lower quality products. This separation of vertical IIT for Slovenia showed that the share of VERT1 was smaller than the share of VERT2. In other words, our analysis confirmed that the major part of Slovenia's exports appears to consist of lower quality products compared to simultaneous imports during the period 1994 - 2003.

1. Uvod

V devetdesetih letih dvajsetega stoletja ter v prvih letih enaindvajsetega stoletja je Slovenija doživljala številne spremembe, ki bi lahko vplivale na spremembo njene proizvodne strukture oziroma znotrajpanožne specializacije. Ker merjenje agregatne znotrajpanožne trgovine opazovane države, ki jo sestavljata horizontalna in vertikalna znotrajpanožna trgovina, omogoča tudi preverjanje proizvodne strukture oziroma znotrajpanožne usmerjenosti opazovane države, smo s pomočjo merjenja horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine Slovenije v obdobju od leta 1994 do leta

2003 skušali ugotoviti, ali se je njena proizvodna struktura v opazovanem obdobju bistveno spremenila. Na ta način so bili v daljšem časovnem obdobju preverjeni tudi rezultati predhodne empirične študije za Slovenijo (Černoša, 2003), ki je ugotovila, da sta bili Slovenija in Češka v letu 1998 pretežno usmerjeni v proizvodnjo vertikalno diferenciranih proizvodov nižje kakovosti, Nemčija ter Avstrija pa sta bili pretežno usmerjeni v proizvodnjo vertikalno diferenciranih proizvodov višje kakovosti.

Ali drugače, naša analiza zunanje trgovine Slovenije, ki je opravljena na ravni petih števil Standardne mednarodne trgovinske klasifikacije (SMTK), kaže prevladujočo usmerjenost Slovenije v proizvodnjo vertikalno diferenciranih proizvodov nižje kakovosti v obdobju od leta 1994 do leta 2003. Slednji nabor podatkov je bil izbran zaradi meritev horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine na ravni petih števil SMTK v številnih drugih empiričnih analizah (Greenaway-Hine-Milner, 1994 in 1995; Greenaway-Milner-Elliott, 1999; Nielsen-Lüthje, 2002) ter dejstva, da ta klasifikacija v primeru Slovenije omogoča izvedbo analize za izbrano obdobje desetih let.¹ V nadaljevanju bo tako najprej podana kratka teoretska zasnova analize in metodologije za merjenje znotrajpanožne trgovine ter nato prikazani rezultati meritev horizontalne ter vertikalne znotrajpanožne trgovine za Slovenijo v opazovanem obdobju.

1.1. Teoretska zasnova analize

Naša empirična analiza je utemeljena na predpostavkah novih teorijah mednarodne menjave. Čeprav se teorije primerjalnih prednosti in nove teorije mednarodne menjave razlikujejo med seboj po številnih predpostavkah, je temeljna razlika med njimi opredeljena s pojavno obliko trgovine med državami. Teorije primerjalnih prednosti torej predpostavljajo nastanek medpanožne trgovine s homogenimi proizvodi med državami, nove teorije mednarodne menjave pa v nasprotju s tem predpostavljajo nastanek znotrajpanožne trgovine s horizontalno ali vertikalno diferenciranimi proizvodi. Koncept proizvodne diferenciacije je tako povezan z nastankom novih teorij mednarodne menjave, koncept homogenosti proizvodov pa je v nasprotju s tem povezan s teorijami primerjalnih prednosti. Koncept homogenosti proizvodov predpostavlja, da so proizvodi posamezne panoge identični v vseh pogledih, koncept diferenciacije proizvodov pa v nasprotju s tem predpostavlja, da so proizvodi posamezne panoge sicer podobni, a se med seboj razlikujejo po določenih značilnostih ali po kakovosti. Pri tem teoretski modeli novih teorij mednarodne menjave predpostavljajo bodisi horizontalno bodisi vertikalno diferenciacijo proizvodov. V primeru horizontalne diferenciacije proizvodov lahko govorimo o podobnih proizvodih, ki se razlikujejo med seboj bodisi po določenih lastnostih bodisi po določenih značilnostih.

V nasprotju s tem pa v primeru vertikalne diferenciacije proizvodov govorimo o proizvodih, ki so sicer na zunaj podobni, se pa ločijo med seboj po kakovosti. Teoretski modeli v primeru vertikalne diferenciacije proizvodov predpostavljajo, da razlike v kakovosti proizvodov pripeljejo tudi do cenovnih razlik, pri čemer skuša vsak potrošnik pri svoji izbiri dobiti proizvod čim višje kakovosti. V primeru horizontalne diferenciacije proizvodov teoretski modeli predpostavljajo podobno kakovost proizvodov oziroma podobno ceno različic, kjer skuša vsak potrošnik s svojo izbiro pridobiti določeno lastnost ali značilnost različice. Teoretske modele novih teorij mednarodne menjave² lahko sistematično razvrščamo na prevladujočo večino, ki predpostavlja horizontalno diferenciacijo proizvodov, ter manjšino teoretskih modelov s predpostavljeno vertikalno diferenciacijo proizvodov. Ker pri Sloveniji vertikalna znotrajpanožna trgovina predstavlja prevladujoči delež njene agregatne znotrajpanožne trgovine, lahko znotrajpanožno trgovino Slovenije teoretično obrazložimo s pomočjo Felveyevega modela iz leta 1981, ki predpostavlja vertikalno diferenciacijo proizvodov.

1.2. Predstavitve metode za merjenje horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine

Horizontalno in vertikalno znotrajpanožno trgovino opazovane države je mogoče meriti z GHM metodo, ki so jo razvili Greenaway, Hine in Milner (1994, 1995), ter metodologijo, ki sta jo razvila Fontagne in Freudenberg (1997). Čeprav obe metodi temeljita na izhodiščih, ki ji je razvil Abd-el-Rahman (1991), se je Fontagne-Freudenbergova metoda manj uveljavila pri raziskovalcih.³ Poleg tega je GHM metodo mogoče uporabiti za merjenje bodisi multilateralne bodisi bilateralne trgovine med državama, Fontagne-Freudenbergova metoda pa je uporabna le za opazovanje bilateralnih trgovinskih tokov. Za obravnavo multilateralne blagovne trgovine Slovenije od leta 1994 do 2003 bomo tako uporabili GHM metodo. Ta metoda predvideva izračunavanje Grubel-Lloydovega indeksa za posamezno panogo (Grubel-Lloyd, 1975, str. 21):

$$(2) B_i = \frac{[(X_i + M_i) - |X_i - M_i|] * 100}{(X_i + M_i)},$$

$$(0 \leq B_i \leq 100)$$

¹ Statistični urad RS razvršča podatke na temelju Kombinirane nomenklature od leta 1996 naprej, pri čemer so podatki te klasifikacije dosegljivi v Banki podatkov še le od leta 1998 naprej.

² Podrobnejšo predstavitev teoretskih modelov novih teorij mednarodne menjave glej Černoša, 2003.

³ Za Fontagne-Freudenbergovo metodo je namreč značilen normativen pristop pri določanju praga med znotrajpanožno ter medpanožno trgovino (Černoša, 2003, str. 189-193). Primerjalna študija merjenja horizontalne ter vertikalne znotrajpanožne trgovine med Nemčijo in Francijo v daljšem časovnem obdobju, ki sta jo opravila Nielsen in Lüthje (2002), je prav tako potrdila prednosti Greenaway-Hine-Milnerjeve metode v primerjavi Fontagne-Freudenbergovo pristopom.

kjer je B_i standardni Grubel-Lloydov indeks za merjenje znotrajpanožne trgovine, X_i in M_i predstavljata vrednosti izvozov oziroma uvozov, i pa predstavlja posamezno panogo na ravni petih števil SMTK. Za izračun povprečne ravni znotrajpanožne trgovine na ravni gospodarstva oziroma na ravni industrijskih sektorjev (SMTK 5-8) pa lahko uporabimo tehtano povprečje⁴ (Grubel-Lloyd, 1975, str. 21):

$$(3) \quad \overline{B}_i = \frac{\sum_{i=1}^n B_i (X_i + M_i)}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} = \sum_{i=1}^n w_i * B_i,$$

$$w_i = \frac{X_i + M_i}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)},$$

kjer so uteži

kjer indeks \overline{B}_i predstavlja Grubel-Lloydov indeks za tehtano povprečje na ravni gospodarstva oziroma sektorja, B_i predstavlja standardni Grubel-Lloydov indeks za merjenje znotrajpanožne trgovine v skupni trgovini posamezne panoge, X_i in M_i pa sta vrednosti izvozov oziroma uvozov v določenem časovnem obdobju (koledarskem letu) za posamezno panogo na ravni petih števil SMTK. GHM metoda predvideva, da se delež agregatne znotrajpanožne trgovine, ki je izračunan s pomočjo Grubel-Lloydovega indeksa za tehtano povprečje \overline{B}_i , razdeli na horizontalno znotrajpanožno trgovino HB_i in vertikalno znotrajpanožno trgovino VB_i :

$$(4) \quad \overline{B}_i = HB_i + VB_i.$$

Agregatno znotrajpanožno trgovino \overline{B}_i ločimo na sorazmeren delež horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine tako, da najprej izračunamo indeks povprečne vrednosti (Unit Value-UV)⁵ za vsako panogo na ravni petih števil SMTK. Pri tem je horizontalna znotrajpanožna trgovina HB_i oziroma vertikalna znotrajpanožna trgovina VB_i za posamezno panogo na ravni petih števil SMTK definirana z razmerjem med povprečno vrednostjo izvozov (UV_i^x) in povprečno vrednostjo uvozov (UV_i^m) oziroma indeksom

(UV_i^x / UV_i^m). Natančneje povedano, horizontalno znotrajpanožno trgovino za posamezno panogo določimo v primeru, ko je razmerje med povprečno vrednostjo izvozov in povprečno vrednostjo uvozov znotraj območja, ki ga določa koeficient $\alpha (\pm 15\%)$:

$$(5) \quad 0,85 \leq \frac{UV_i^x}{UV_i^m} \leq 1,15.$$

V nasprotju s tem pa dobimo vertikalno znotrajpanožno trgovino VB_i za posamezno panogo na ravni petih števil SMTK takrat, ko je vrednost indeksa povprečne vrednosti (UV_i^x / UV_i^m) zunaj območja koeficienta $\alpha (\pm 15\%)$. Za opredelitev vertikalne znotrajpanožne trgovine na ta način uporabimo naslednjo definicijo:

$$(6) \text{VERT1: } \frac{UV_i^x}{UV_i^m} > 1,15 \text{ in VERT2: } \frac{UV_i^x}{UV_i^m} < 0,85,$$

pri čemer *VERT1* predstavlja delež vertikalne znotrajpanožne trgovine, kjer je razmerje med povprečno vrednostjo izvozov in povprečno vrednostjo uvozov večje od 1,15, *VERT2* pa predstavlja vertikalno znotrajpanožno trgovino, kjer je razmerje med povprečno vrednostjo izvozov in povprečno vrednostjo uvozov manjše od 0,85. Pri tem velja predpostavka, da je kakovost posameznega diferenciranega proizvoda določena z njegovo relativno tržno ceno. Predpostavlja se torej, da delež vertikalne znotrajpanožne trgovine *VERT1* predstavlja trgovino z vertikalno diferencirani proizvodi višje kakovosti, ki na trgu dosegajo relativno višjo ceno, delež vertikalne znotrajpanožne trgovine *VERT2* pa predstavlja trgovino z vertikalno diferenciranimi proizvodi nižje kakovosti, ki na trgu dosegajo relativno nižjo ceno.

Ker so številne empirične študije potrdile povezanost med agregatno znotrajpanožno trgovino, ki jo sestavljata horizontalna in vertikalna znotrajpanožna trgovina, ter proizvodno značilnostjo oziroma znotrajpanožno specializacijo opazovanega gospodarstva, lahko na ta način predpostavljamo, da smo s pomočjo predstavljene metodologije za merjenja horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine tudi empirično preverili proizvodno strukturo oziroma

⁴ Prevod angleškega izraza »weighted average«.

⁵ Ker je indeks povprečne vrednosti definiran kot razmerje med vrednostjo in količino, potrebujemo torej podatke o vrednostih in količinah izvoza ter podatke o vrednostih in količinah uvoza za posamezno panogo.

Preglednica 1: Rezultati merjenja horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine z GHM metodo na ravni petih števil SMTK za Slovenijo v obdobju od leta 1994 do leta 2003

	GL indeks (%)				
	SKUPAJ	HORIZ.	VERT.	VERT1	VERT2
1994	45,12	7,32	37,80	13,99	23,81
1995	45,63	7,40	38,20	14,39	23,81
1996	48,99	8,82	40,17	14,88	25,29
1997	47,33	9,31	38,02	14,17	23,85
1998	47,72	9,20	38,52	14,96	23,56
1999	49,63	9,11	40,52	16,39	24,13
2000	47,78	8,35	39,43	16,29	23,14
2001	49,35	9,01	40,34	16,82	23,52
2002	48,90	9,03	39,87	16,32	23,54
2003	50,09	9,09	41,00	18,11	22,90

Vir: Interni podatki Statističnega urada R Slovenije ter lasten izračun.

OPOMBA: SKUPAJ - Delež agregatne znotrajpanožne trgovine, HORIZ - predstavlja delež horizontalne znotrajpanožne trgovine; VERT - predstavlja delež vertikalne znotrajpanožne trgovine, VERT1 - predstavlja delež tistih panog, ki na temelju razmerja med povprečno vrednostjo izvozov (UV) in povprečno vrednostjo uvozov (UV) kažejo višje cene oziroma višjo kakovost proizvodov v izvozu; VERT2 - predstavlja delež preostalih panog, ki na temelju razmerja med povprečno vrednostjo izvozov (UV) in povprečno vrednostjo uvozov (UV) kažejo nižjo ceno oziroma nižjo kakovost proizvodov v izvozu.

znotrajpanožno specializacijo Slovenije v daljšem časovnem obdobju.

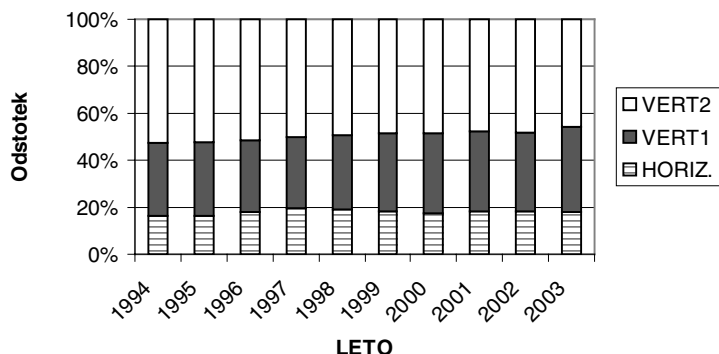
1.3. Rezultati merjenja horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine za Slovenijo

Preglednica 1 kaže rezultate merjenja horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine z metodo GHM na ravni petih števil SMTK za Slovenijo v obdobju od leta 1994 do leta 2003. Iz podatkov na preglednici je razvidno, da je Slovenija v opazovanem obdobju dosegala relativno nizek delež agregatne znotrajpanožne trgovine za vse industrijske proizvode (SMTK 5-8). Čeprav je ta delež postopoma naraščal, je šele v letu 2003 presegel 50 % skupne trgovine Slovenije. Prav tako je razvidno, da sta v opazovanem obdobju sočasno z naraščanjem deleža agregatne znotrajpanožne trgovine naraščala še deleža horizontalne in vertikalne trgovine. Pri tem je relativni delež horizontalne znotrajpanožne trgovine vseskozi predstavljal le od 16 do 19 % agregatne znotrajpanožne trgovine relativni delež vertikalne znotrajpanožne trgovine pa je predstavljal od 81 do 84 % agregatne znotrajpanožne trgovine.

Vertikalna znotrajpanožna trgovina tako v primeru Slovenije predstavlja prevladujoči delež agregatne znotrajpanožne trgovine, podobno kot to velja za razvite države t.i. jedra EU.⁶ Ker je Slovenija v opazovanem obdobju opravila skoraj dve tretjini blagovne menjave z državami članicami EU, je bila na ta način vključena v značilno delitev dela na področju Evrope, kjer najrazvitejše države proizvajajo in izvažajo vertikalno diferencirane proizvode višje kakovosti, preostale države pa proizvajajo in izvažajo vertikalno diferencirane proizvode nižje kakovosti. Pri tem medpanožna trgovina predstavlja prevladujoči delež skupne trgovine Slovenije. Na ta način je delež znotrajpanožne trgovine Slovenije v opazovanem obdobju relativno nižji od primerljivega deleža znotrajpanožne trgovine v razvitejših državah članicah EU v enakem obdobju. Tuje študije pa ugotavljajo, da je visok delež medpanožne trgovine značilen za države evropske periferije,⁷ kjer ta predstavlja prevladujoči delež njihove skupne trgovine, za t. i. države jedra EU pa je značilna znotrajpanožna trgovina in posledično torej znotrajpanožna specializacija. Zaradi prevladujočega deleža medpanožne trgovine v obdobju od leta 1994 do leta 2003 lahko torej Slovenijo uvrščamo med države evropske periferije.

⁶ Fontagne, Freudenberg in Peridyjeva študija iz leta 1997 uvršča med države t. i. jedra EU tiste države, kjer je delež znotrajpanožne trgovine predstavlja več 50 % skupne trgovine države oziroma kjer obstaja znotrajpanožna specializacija. Med te države so uvrščene Belgija-Luksemburg, Francija, Italija, Nemčija, Nizozemska, Španija ter Velika Britanija.

⁷ Fontagne, Freudenberg in Peridyjeva študija iz leta 1997 uvršča med države periferije tiste države, kjer predstavlja delež medpanožne trgovine več ko 50 % skupne trgovine opazovane države oziroma kjer prevladuje medpanožna specializacija. Med te države uvršča Grčijo, Portugalsko, Irsko ter Dansko.

Slika 1: Relativni deleži horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine v agregatni znotrajpanožni trgovini Slovenije v obdobju od leta 1994 do leta 2003

Vir: Preglednica 1 ter lasten izračun

OPOMBA: HORIZ - predstavlja delež horizontalne znotrajpanožne trgovine, ki na temelju razmerja med povprečno vrednostjo izvozov (UV) in povprečno vrednostjo uvozov (UV) kaže višjo ceno oziroma kakovost proizvodov v izvozu; VERT1 - predstavlja delež vertikalne znotrajpanožne trgovine, ki na temelju razmerja med povprečno vrednostjo izvozov (UV) in povprečno vrednostjo uvozov (UV) kaže nižjo ceno oziroma kakovost proizvodov v izvozu.

Preglednica 2: Relativni deleži horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine za posamezne sektorje industrijskih proizvodov (SMTK 5-8) v agregatni znotrajpanožni trgovini Slovenije v obdobju od leta 1994 do leta 1998

LETO	SMTK	Delež v skupni znotrajpanožni trgovini (%)			
		SKUPAJ	HORIZ.	VERT1	VERT2
1994	SMTK 5-8	100,00	16,21	31,17	52,62
	SMTK 5	16,68	2,70	5,92	8,05
	SMTK 6	37,38	7,59	11,16	18,63
	SMTK 7	28,29	3,28	6,04	18,98
	SMTK 8	17,65	2,64	8,05	6,96
1995	SMTK 5-8	100,00	16,28	31,53	52,19
	SMTK 5	16,28	2,85	5,35	8,08
	SMTK 6	37,45	7,34	11,67	18,44
	SMTK 7	28,12	3,13	6,37	18,61
	SMTK 8	18,16	2,96	8,14	7,06
1996	SMTK 5-8	100,00	18,00	30,37	51,63
	SMTK 5	16,54	2,71	5,48	8,35
	SMTK 6	36,06	7,75	10,30	18,00
	SMTK 7	28,58	4,18	7,32	17,08
	SMTK 8	18,82	3,36	7,27	8,19
1997	SMTK 5-8	100,00	19,67	29,93	50,41
	SMTK 5	17,50	2,97	6,65	7,89
	SMTK 6	35,87	9,29	9,67	16,91
	SMTK 7	28,31	4,16	6,21	17,94
	SMTK 8	18,31	3,24	7,40	7,67
1998	SMTK 5-8	100,00	19,28	31,34	49,38
	SMTK 5	17,18	2,69	7,00	7,49
	SMTK 6	35,81	8,89	9,85	17,07
	SMTK 7	28,97	4,58	6,35	18,04
	SMTK 8	18,04	3,12	8,13	6,79

Vir: Interni podatki Statističnega urada R Slovenije ter lasten izračun.

OPOMBA: HORIZ - predstavlja delež horizontalne znotrajpanožne trgovine, ki na temelju razmerja med povprečno vrednostjo izvozov (UV) in povprečno vrednostjo uvozov (UV) kaže višjo ceno oziroma kakovost proizvodov v izvozu; VERT2 - predstavlja delež vertikalne znotrajpanožne trgovine, ki na temelju razmerja med povprečno vrednostjo izvozov (UV) in povprečno vrednostjo uvozov (UV) kaže nižjo ceno oziroma kakovost proizvodov v izvozu.

SMTK 5-8 - sektorji industrijskih proizvodov; SMTK 5 - sektor kemični proizvodov, SMTK 6 - sektor proizvodov razporejenih po materialu; SMTK 7 - sektor strojev in transportnih naprav; SMTK 8 - sektor raznih končnih proizvodov.

Če na Sliki 1 primerjamo še relativne deleže vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT1, ki na temelju razmerja med povprečno vrednostjo izvozov in povprečno vrednostjo uvozov kaže višje cene oziroma višjo kakovost proizvodov v izvozu, z relativnim deležem vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT2, ki na temelju razmerja med povprečno vrednostjo izvozov in povprečno vrednostjo uvozov kaže nižje cene oziroma nižjo kakovost proizvodov v izvozu za posamezna leta opazovanega obdobja, ugotovimo, da je delež vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT1 v letu 1994 predstavljal približno tretjino agregatne znotrajpanožne trgovine, delež znotrajpanožne

trgovine VERT2 pa je predstavljal polovico agregatne znotrajpanožne trgovine.

Na Preglednicah 2 in 3 pa so prikazane spremembe relativnih deležev horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine za posamezne sektorje industrijskih proizvodov (SMTK 5-8) v agregatni znotrajpanožni trgovini Slovenije v obdobju od leta 1994 do leta 2003.

Preglednica 1 in 2 tako kažeta, da je delež vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT1 v opazovanem obdobju postopoma naraščal in v letu 2003 predstavljal več kot tretjino agregatne

Preglednica 3: Relativni deleži horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine za posamezne sektorje industrijskih proizvodov (SMTK 5-8) v agregatni znotrajpanožni trgovini Slovenije v obdobju od leta 1999 do leta 2003

Delež v skupni znotrajpanožni trgovini (%)					
LETO	SMTK	SKUPAJ	HORIZ..	VERT1	VERT2
1999	SMTK 5-8	100,00	18,36	33,03	48,61
	SMTK 5	17,84	3,63	7,27	6,94
	SMTK 6	34,69	8,73	9,49	16,47
	SMTK 7	27,75	3,26	6,80	17,70
	SMTK 8	19,73	2,74	9,49	7,50
2000	SMTK 5-8	100,00	17,47	34,10	48,44
	SMTK 5	18,22	2,94	7,57	7,71
	SMTK 6	34,14	8,36	10,14	15,65
	SMTK 7	27,93	3,41	7,10	17,42
	SMTK 8	19,71	2,76	9,29	7,66
2001	SMTK 5-8	100,00	18,25	34,08	47,67
	SMTK 5	17,60	2,61	7,98	7,00
	SMTK 6	34,45	9,29	9,90	15,27
	SMTK 7	27,82	3,50	6,72	17,60
	SMTK 8	20,12	2,85	9,48	7,80
2002	SMTK 5-8	100,00	18,47	33,38	48,15
	SMTK 5	17,96	3,33	6,90	7,73
	SMTK 6	34,44	8,80	9,86	15,79
	SMTK 7	27,69	3,80	7,22	16,67
	SMTK 8	19,91	2,55	9,40	7,96
2003	SMTK 5-8	100,00	18,14	36,15	45,71
	SMTK 5	17,91	3,06	7,56	7,29
	SMTK 6	34,01	8,49	10,67	14,85
	SMTK 7	28,03	4,08	7,84	16,10
	SMTK 8	20,05	2,51	10,07	7,47

Vir: Interni podatki Statističnega urada R Slovenije ter lasten izračun.

OPOMBA: HORIZ - predstavlja delež horizontalne znotrajpanožne trgovine; VERT1 - predstavlja delež vertikalne znotrajpanožne trgovine, ki na temelju razmerja med povprečno vrednostjo izvozov (UV) in povprečno vrednostjo uvozov (UV) kaže višjo ceno oziroma kakovost proizvodov v izvozu; VERT2 - predstavlja delež vertikalne znotrajpanožne trgovine, ki na temelju razmerja med povprečno vrednostjo izvozov (UV) in povprečno vrednostjo uvozov (UV) kaže nižjo ceno oziroma kakovost proizvodov v izvozu. SMTK 5-8 - sektorji industrijskih proizvodov; SMTK 5 - sektor kemični proizvodov, SMTK 6 - sektor proizvodov razporejenih po materialu; SMTK 7 - sektor strojev in transportnih naprav; SMTK 8 - sektor raznih končnih proizvodov.

znotrajpanožne trgovine, relativni delež vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT2 pa je v opazovanem obdobju relativno padal in v letu 2003 predstavljal manj kot polovico agregatne znotrajpanožne trgovine. Čeprav se je relativni delež vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT1 nekoliko povečal v opazovanem obdobju, medtem ko se je v enakem obdobju nekoliko znižal delež vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT2, se proizvodna struktura oziroma znotrajpanožna usmerjenost slovenskega gospodarstva v opazovanem obdobju ni bistveno spremenila. Dobljeni rezultati empirične analize tako kažejo,⁸ da je bila Slovenija v opazovanem obdobju zaradi prevladujočega deleža vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT2 v skupni trgovini pretežno usmerjena v proizvodnjo vertikalno diferenciranih proizvodov nižje kakovosti. Pri tem pa izkazuje sektor industrijskih proizvodov, razporejenih po materialu (SMTK 6), tudi najvišji delež agregatne znotrajpanožne trgovine. Čeprav se je delež agregatne znotrajpanožne trgovine pri sektorju SMTK 6 v obdobju od leta 1994 do leta 2003 nekoliko znižal, pa lahko sklepamo, da je predelovalna dejavnost v tem sektorju dokaj dobro razvita. Zakaj?

Sektor proizvodov, razporejenih po materialu, namreč izkazuje najvišji delež horizontalne znotrajpanožne trgovine, ki po definiciji predstavlja usmerjenost v proizvodnjo različic podobne kakovosti, ki se razlikujejo med seboj po določenih značilnostih ali lastnostih. Sektor SMTK 6 pa prav tako kaže najvišje deleže vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT1, ki na temelju definicije predpostavlja usmerjenost v proizvodnjo vertikalno diferenciranih proizvodov višje kakovosti. Ker je delež vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT2 nekoliko višji v primerjavi z deležem vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT1, torej predelovalna dejavnost v tem sektorju kaže pretežno usmerjenost v proizvodnjo vertikalno diferenciranih proizvodov nižje kakovosti, podobno kot to velja za sektor strojev in transportnih naprav (SMTK 7). Vendar pa sektor strojev in transportnih naprav v primerjavi s sektorjem SMTK 6 izkazuje nižji delež horizontalne znotrajpanožne trgovine ter dokaj stabilno razmerje med vertikalno znotrajpanožno trgovino VERT1 in VERT2.

Toda v sektorju raznih končnih proizvodov (SMTK 8) Slovenija kaže pretežno usmerjenost v proizvodnjo vertikalno diferenciranih proizvodov

višje kakovosti. Ker pa v ta sektor sodijo tekstilna, oblačilna ter obutvena industrija, ki predstavljajo tradicionalno industrijo in ki so imele dokajšne težave pri izvozu svojih proizvodov ob koncu devetdesetih let dvajsetega stoletja, predstavlja sektor kemičnih proizvodov (SMTK 5) tisto obetavno predelovalno dejavnost, ki bo morda v bodoče lahko izkazovala prevladujočo usmerjenost v proizvodnjo vertikalno diferenciranih proizvodov višje kakovosti. Na ta način je kratek pregled rezultatov merjenja horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine po posameznih industrijskih sektorjih SMTK 5-8 v obdobju od leta 1994 do leta 2003 le potrdil pretežno usmerjenost slovenske predelovalne dejavnosti v proizvodnjo vertikalno diferenciranih proizvodov nižje kakovosti.

Literatura in viri

ABD-elRAHMAN Kamal: Firms Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition. Weltwirtschaftliches Archiv, Tübingen, 127 (1991), str. 83-97.

ČERNOŠA Stanislav: Teorija mednarodne menjave in znotrajpanožna trgovina. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, doktorska disertacija, 2003, 246 str.

FALVEY E. Rodney: Commercial Policy and Intra-Industry Trade. Journal of International Economics, Amsterdam 11(1981), 4, str. 495-511.

FONTAGNE Lionel in FREUDENBERG Michael: Intra-Industry Trade : Methodological Issues Reconsidered. Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII), Pariz, 97-01 (1997), 52 str.

FONTAGNE Lionel, FREUDENBERG Michael in PERIDY Nicholas: Trade Patterns Inside the Single Market. Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII), Pariz, 97-07 (1997), 145 str.

GREENAWAY David, HINE R. in MILNER Chris: Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the U.K.. Weltwirtschaftliches Archiv, Tübingen, 130 (1994), 1, str. 77-100.

GREENAWAY David, HINE R. in MILNER Chris: Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross-Industry Analysis for the U.K. Economic Journal, London, 105 (1995), str. 1505-1519.

⁸ Upošteva predpostavko, da relativni delež vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT2 kaže usmerjenost slovenskega gospodarstva v proizvodnjo vertikalno diferenciranih proizvodov nižje kakovosti in da relativni delež vertikalne znotrajpanožne trgovine VERT1 kaže usmerjenost slovenskega gospodarstva v proizvodnjo vertikalno diferenciranih proizvodov višje kakovosti.

GREENAWAY David, MILNER Chris in ELLIOTT J. R. Robert: UK Intra-Industry Trade with EU North and South. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Oxford, 61(1999), 3, str. 365-384.

GRUBEL Herbert in LLOYD J. Peter: Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. London: The Macmillan Press, 1975, 204 str.

NIELSEN Jürgen Ulf-Müller in LÜTHJE Teit: Tests of the Empirical Classification of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade. Weltwirtschaftliches Archiv, Tübingen, 138 (2002), 4, str. 587-604.

Interni podatki Statističnega urada Republike Slovenije.

Ključne besede: Znotrajpanožna trgovina, medpanožna trgovina, horizontalna in vertikalna znotrajpanožna trgovina, Slovenija.

Key words: Intra-Industry trade, Inter-Industry trade, Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade, Slovenia.

Dejavniki regionalnega razvoja v pokrajinski členitvi Slovenije

Povzetek

Pri pričakovani reformi politično-institucionalnega sistema z uvajanjem druge stopnje lokalne samouprave imajo pomembno vlogo tudi dejavniki skladnega regionalnega razvoja. Njihova vloga ni zgolj povezana s pripravo ustrezne členitve Slovenije na ustrezna funkcijsko zaokrožena območja, marveč sodobne družbene razmere od njih zahtevajo sistematično vrednotenje variantnih členitev z vidika vzročne povezanosti oblikovanja pokrajin med regionalnim razvojem, učinki policentrične zasnove omrežja naselij in decentralizacije institucij.

Številne teritorialne členitve, ki jih je Slovenija v preteklosti preživela, se vsaka zase na svojstven način odražajo v sodobni zavesti ljudi. Delitev na dežele še pred nastankom Jugoslavije je v zavesti ljudi še vedno zasidrana, in čeprav je že zdavnaj preživeta, je kljub temu še vedno možna prikrita podlaga bodoče pokrajinske členi-

tve. Tudi poznejše administrativne delitve prevzemanja določenih upravnih in drugih funkcij poznamo, ob manj pomembnih prilagoditvah, že dalj časa v povojnem obdobju. Z razvojno preobrazbo države in uveljavitvijo najnižje ravni lokalne samouprave se pojavljajo še nove funkcije. Spreminjajo se tudi gravitacijska območja mest kot regionalnih trgov delovne sile.

Določanje velikosti in obsega pokrajin običajno temelji na zgodovinskih, administrativnih, ekonomskih in funkcijskih oblikah, na homogenosti in gravitacijski pripadnosti območij ter velikosti naselbinske strukture, povezane v omrežje naselij in drugih gospodarskih aktivnosti. Funkcioniranje pokrajinskih območij je odvisno še od socialno-ekonomskih razmer, od dostopnosti do tistih urbanih središč, ki so si v hierarhiji mest "priborile" vlogo razvojnih generatorjev, predvsem na področju

oblikovanja (javnih) institucij, zaposlovanja, poslovno-oskrbnih funkcij, in od politično-administrativnih faktorjev. Položaj, velikost in obseg regij so strateškega pomena za regionalno in prostorsko politiko države.

Za bolj racionalno funkcioniranje države je torej treba opredeliti prostor, ki naj določa območje pokrajine. Samoumevno je, da je treba območja pokrajin določiti in oblikovati z ustreznimi predpisi ter jim na ta način zagotoviti njihovo pravnoformalno razpoznavnost. Vzporedno z regionalizacijo mora skladno s sodobnimi principi vodenja regionalne politike potekati tudi proces devolucije oblasti v smislu partnerskega odnosa in subsidiarnosti. Izhajajoč iz policentričnega sistema bi bilo potem mogoče izoblikovati mrežno zasnovo upravljanja, ki bi po eni strani onemogočala centralizacijo in na drugi strani vzpostavljala možnosti za skladen razvoj.

Summary

Balanced regional development plays an important role in the planned reform of the political institutional system that is set to introduce the second level of local government. Regional development factors will be instrumental not only in deciding on the appropriate dividing up of Slovenia into functionally closed areas but also, given the modern social circumstances, in systematically assessing the alternative divisions

from the viewpoint of causal links between defining regions and regional development, the effects of the polycentric settlement network layout and the decentralisation of institutions.

Previous territorial divisions of Slovenia are still reflected in people's consciousness, each in their own way. The pre-Yugoslav division of the country into regions still lingers in people's consciousness and, albeit outworn long ago,

it remains a potential latent basis for the future regional organisation. Later administrative and functional divisions have, with minor modifications, also been known in the post-war period. The progressive changes and establishment of the lowest level of local government have given rise to new functions. Urban gravitational areas functioning as regional labour markets are similarly subject to ongoing change.

* Doktor geografskih znanosti, znanstveni svetnik, GIAM ZRC SAZU, Novi trg 2, 1000 Ljubljana, e-pošta: marjan.ravbar@zrc-sazu.si

The boundaries of regions are usually determined on the basis of their historical, administrative, economic and functional characteristics, the uniformity and gravitational affinity of areas, the size of the settlement network and other economic activities. The functioning of regional areas also depends on social and economic policies, the accessibility of urban centres functioning as development generators, especially in the areas of (public) institution-

building, employment, business activities and the provision of services, and political and administrative factors. The location and size of regions are strategically relevant to the country's regional and spatial policies.

In order to streamline the functioning of the state, a framework identifying the borders of regions should be determined. Regions should, naturally, be legally regulated so as to ensure

their legal and formal identification. In accordance with the regional policy principles, the regionalisation process should be paralleled by the devolution of power leading towards partnership and subsidiarity. The polycentric system could serve as a basis for networked management that would prevent centralisation on one hand and provide the conditions for balanced development on the other.

1. Uvod

Pričujoči prispevek je sintetični povzetek izsledkov v raziskovalnem projektu, ki sta ga v preteklem letu pod gornjim naslovom v okviru ciljno raziskovalnega programa Konkurenčnost Slovenije 2001 - 2006 financirali Ministrstvu za šolstvo, znanost in šport ter ministrstvo za notranje zadeve.

Sestavek je oblikovan iz štirih vsebinsko zaključenih sklopov. Po uvodnih razmišljanjih podajamo kratek pregled pomena regionalizacij v Evropi in Sloveniji za skladen regionalni razvoj, podali smo tudi pregled prednosti in pomanjkljivosti možnih regionalizacij. Sledi pomembno teoretsko poglavje o decentralizaciji institucij kot pospeševalcu regionalnega razvoja. Osrednje poglavje sestavlja pregled in opis dejavnikov regionalnega razvoja v funkciji pokrajinske členitve države, podali smo še pregled poglobitvenih razlik med klasičnimi in sodobnimi pristopi razreševanja vsebinskih problemov regionalnega razvoja. Pomen regionalne ravni za regionalni razvoj zaključuje razmišljanja o dejavnikih regionalnega razvoja v predvideni pokrajinski členitvi Sloveniji, med njimi izpostavljamo zlasti endogeni in kooperativni regionalni razvoj ter policentričnost kot pomembne razvojne instrumente.

Pri pričakovani reformi političnoinstitucionalnega sistema z uvajanjem druge stopnje lokalne samouprave imajo pomembno vlogo tudi dejavniki skladnega regionalnega razvoja. Njihova vloga ni zgolj povezana s pripravo ustrezne členitve Slovenije na ustrezna funkcijsko zaokrožena območja, marveč sodobne družbene rezmere od njih zahtevajo sistematično vrednotenje variantnih členitev z vidika vzročne povezanosti oblikovanja pokrajin med regionalnim razvojem, učinki policentrične zasnove omrežja naselij in decentralizacije (javnih) institucij.

Številne teritorialne členitve, ki jih je Slovenija v preteklosti preživela, se vsaka zase na svojstven način odražajo v sodobni zavesti ljudi. Delitev na dežele še pred nastankom Jugoslavije je v zavesti ljudi še vedno zasidrana, in čeprav je že zdavnaj preživeta, je kljub temu še vedno možna prikrita podlaga bodoče pokrajinske členitve. Tudi poznejše administrativne delitve (npr. na okraje, pa komune in planske ter nazadnje statistične oziroma razvojne regije) prevzemanja določenih upravnih in drugih funkcij poznamo, ob manj pomembnih prilagoditvah, že dalj časa v povojnem obdobju. Z razvojno preobrazbo države in uveljavitvijo najnižje ravni lokalne samouprave se pojavljajo še nove funkcije (npr. na področju javnih institucij). Spreminjajo se tudi gravitacijska območja mest kot regionalnih trgov delovne sile.

Določanje velikosti in obsega pokrajin običajno temelji na zgodovinskih, administrativnih, ekonomskih in funkcijskih oblikah, na homogenosti in gravitacijski pripadnosti območij ter velikosti naselbinske strukture, povezane v omrežje naselij, in drugih gospodarskih aktivnostih. Funkcioniranje pokrajinskih območij je odvisno še od socialno-ekonomskih razmer, od dostopnosti do tistih urbanih središč, ki so si v hierarhiji mest "priborila" vlogo razvojnih generatorjev, predvsem na področju oblikovanja (javnih) institucij, zaposlovanja, poslovno-oskrbnih funkcij, in od politično-administrativnih faktorjev. Položaj, velikost in obseg regij so strateškega pomena za regionalno in prostorsko politiko države.

Za bolj racionalno funkcioniranje države je torej treba opredeliti prostor, ki naj določa območje pokrajine. Samoumevno je, da je treba območja pokrajin določiti in oblikovati z ustreznimi predpisi ter jim na ta način zagotoviti njihovo pravnoformalno razpoznavnost. Vzporedno z regionalizacijo mora skladno s sodobnimi principi vodenja regionalne politike potekati tudi proces

devolucije oblasti v smislu partnerskega odnosa in subsidiarnosti. Izhajajoč iz policentričnega sistema bi bilo potem mogoče izoblikovati mrežno zasnovo upravljanja, ki bi po eni strani onemogočala centralizacijo in na drugi strani vzpostavljala pogoje za skladen razvoj (Ravbar, 2002).

2. Vidiki regionalizacij v Evropi in Sloveniji - stanje in težnje

Mrežna zasnova družbenih odnosov pogojuje tesno povezanost gospodarskih interesov in drugih skupnih nalog na nadlokalni ravni. Izoblikuje se interakcijski prostor, ki se glede na svojo strukturo in funkcijo loči od sosednjih območij. Velikost in narava teh območij sta tesno povezana še z naravnimi dejavniki, ki zaradi fizičnih pregrad (npr. gorovja) usmerjajo družbeno povezovanje. Omenjena interakcijska območja se z družbenim razvojem spreminjajo.

Na podlagi pridobljenih pravic lokalnih in regionalnih skupnosti ločimo države na centralistične in decentralizirane, na unitarne in/ali (kon)federalne. Vendar pa se vloga pokrajin ne spreminja le od države do države, temveč tudi s časom, čemur je v zadnjih desetletjih priča zlasti Evropa, kjer se kot protitež globalizaciji uveljavlja ideja o »Evropi regij«. Na regionalnih temeljih je zasnovano tudi vse večje število razvojnih politik (npr. o regionalnem razvoju). Prav slednje je poleg notranjih potreb eno bistvenih vodil tudi pri oblikovanju optimalne regionalne organiziranosti, ki intenzivno zaposluje politično in strokovno javnost že od osamosvojitve dalje.

Regionalizacije v Evropi: V drugi polovici 20. stoletja je v Evropi zaznati veliko teritorialnih, funkcionalnih, organizacijskih reorganizacij lokalne samouprave in tudi z njo povezane državne uprave. Proces regionalizacije se je pričel v petdesetih letih preteklega stoletja in je v zadnjih desetletjih temeljito spremenil notranjo podobo marsikatere od držav. Nov zagon je dobila konec osemdesetih, ko jo je kot del svoje razvojne politike sprejela EU (Evropska unija), ki je zavezanost regionalizaciji opredelila v Evropski listini o regionalizaciji. Dokument je sprejel Evropski parlament leta 1988 in s tem postavil pravno podlago za regionalizacijske procese, saj listina članice zavezuje, da bodo znotraj svojega ozemlja oblikovale območja, ki bodo sposobna voditi razvojne politike tudi preko meja nacionalnih držav. Na tej podlagi podpisnice, upoštevajoč svoje posebnosti, vzpostavljajo subnacionalne ravni svoje oblasti, vendar se po tem, koliko suverenosti država prepusti svojim regijam, zelo razlikujejo

(Loughlin, 2000). Kajti kmalu se je izkazalo, da kljub spoštovanju vredni ideji po poenotenju kriterijev za oblikovanje enotnega modela členitve pokrajinskih enot in navkljub načelni naklonjenosti obstajajo prav tako pomembna nasprotja in predvsem praktične težave med splošno podprto težnjo po enotni regionalizaciji in oblikovanju primerljivih pokrajin predvsem zaradi zgodovinskih razlik, družbenih interesov, stopnje gospodarske diferenciacije ter upravno-pravne raznolikosti njenih izraznih oblik. Izkazalo se je tudi, da je oblikovanje enotnega koncepta za določitev velikosti pokrajin in razmejitve pristojnosti med državo in pokrajinami praktično nemogoče izvesti. Prav tako je postalo jasno, da je oblikovanje primerne in splošno priznane definicije za oblikovanje velikosti pokrajin zelo težavno. Enake težave povzročajo priprava primerjalnih kriterijev razmejevanja za raven "evropskih" regij. Doseženo je bilo le soglasje, da postopke za oblikovanje pokrajin lahko razlagamo kot kompleksen in dinamičen proces, ki pa lahko bistveno vpliva na razvoj na srednji ravni upravljanja, tudi pri pospeševanju skladnega razvoja.

V skladu z rastjo pomena in vloge regij se je pojavila tudi težnja po njihovem predstavištvu. Na tej podlagi je bil z Maastrichtsko pogodbo leta 1994 ustanovljen Komite regij, ki kot posvetovalni organ pokrajinam omogoča možnost vplivanja na razvojne odločitve. Z naraščajočim pomenom regij in povečevanjem tekmovnosti med njimi se spreminjajo tudi obmejna območja. Postala so neke vrste "dvodimenzionalna" območja in s tem tudi predmet čezmejnega (tudi političnega) odločanja. (Mamadouh, 2001).

Vzgibi za oblikovanje pokrajin izhajajo iz naslednjih temeljev:

- a) Konkurenca in tekmovnost v evropskih integracijah sta lokalne skupnosti pritegnili (=prisilili) h (gospodarskemu) sodelovanju. Poleg tega številne (skupne) odprte naloge zahtevajo intenziviranje medobčinskega sodelovanja, ki mu drobne lokalne skupnosti ne bi bile v zadovoljivi meri kos.
- b) Regionalizem in regionalna identiteta pridobivata na pomenu kot motivacijska sestavina za samopomoč. To je združljivo s konceptom prostorske in regionalne politike in krepitve endogenih potencialov, pri čemer imajo regionalni akterji pomembno vlogo.

Potreba po ustanovitvi pokrajin se kaže tudi pri izvajanju skupnih politik. Med njimi je zlasti odločilna politika, ki se je s svojimi načeli subsidiarnosti in partnerstva preobrazila iz politike za regije v politiko regij. Poleg tega v moderni

družbi naraščajo potrebe po kompleksnih tehničnih, kulturnih in upravnih storitvah, kar vključuje vzdrževanje inovativne družbene infrastrukture.

Regionalizacije v Sloveniji: Sodobni koncepti oblikovanja "pokrajin", kot avtonomnih političnih in/ali administrativnih tvorb imajo v Sloveniji svoje zametke v zasnovi policentričnega razvoja, v Evropi pa so povezani s postopnim oblikovanjem strukturnih in kohezijskih skladov. Oba primerljiva koncepta sta stara dobrih trideset let. V marsičem sta povezana z odstopanjem od tradicionalnih pogledov na oblikovanje pokrajin kot najnižje neposredne ravni države s politično reprezentativnostjo, ki je izražena z voljenimi predstavniki. Nove ideje bolj izhajajo iz uveljavljanja zamisli, da javnopravne teritorialne skupnosti same uravnavajo družbeni razvoj, ki ga razvijajo v pretežni meri z lastnimi razvojnimi potenciali. Te zamisli v Sloveniji nikoli niso bile izpeljane do konca. Kajti decentralizacija je proces, kjer država v kar največji možni meri del svojih funkcij prenese na nižje organe, ki so z državnim središčem sicer povezani, vendar pri odločanju in izvrševanju relativno samostojni. Pomeni torej prenos moči odločanja, odgovornosti in kontrole finančnih in človeških virov z državne na nižje ravni oziroma javnopravne družbenopolitične skupnosti, ki so občanom bližje. Gre za dejavnosti javnih institucij, ki jih država z zakonom prenese v izvirno pristojnost regionalnim skupnostim, s tem da jim zagotovi sredstva in nadzor.

Prav zato lahko reforma regionalne samouprave in regionalne politike poskuse oblikovanja enotnih definicij, temelječih na enotnih kohezijskih principih za oblikovanje pokrajin, le še trdneje povežeta na bolj ali manj institucionalno raven. Vodenje skupne regionalne politike, namenjene preprečevanju regionalnih nesorazmerij, postavlja vlogo pokrajin in njenih institucij v enakovreden položaj z državnimi institucijami, ki so potemtakem osvobodjene kontrole nad izvajanjem regionalne politike. Zasedanje tega cilja daje podporo regionalnim in tudi lokalnim političnim skupnostim.

Čeprav razprava o pokrajinah poteka že skoraj desetletje, še vedno ni jasno, koliko naj bi jih Slovenija imela in kakšna naj bo njihova velikost. Ne glede na izražene pomanjkljivosti, bo obstoječe urbano omrežje s svojimi funkcijami pomenilo ogrodje (bodoče) regionalne organiziranosti (pa kakršna koli pač bo). Dosedanja razglabljanja o pokrajinah kot vmesnih upravnih in samoupravnih enotah med občinami in državo so pokazala

zaznaven antagonizem med velikostjo, vlogo in funkcijo bodočih pokrajin¹. Če poenostavimo, se pojavljajo različice med dvema skrajnostima: med t.im. "velikimi" in "majhnimi" regijami. Odločitev o tem je težka, saj imata obe možni skrajni različici - večje število manjših pokrajin : manjše število večjih pokrajin - prednosti in pomanjkljivosti:

Med prednostmi manjšega števila večjih pokrajin so: večja populacijska in ekonomska moč regije ter sposobnost oblikovanja gospodarskih združenj kot podlage za razvijanje regionalne zavesti, večja možnost za izvajanje regionalne razvojne politike, večje možnosti za uveljavitev regionalnega prostorskega planiranja, lažje izvajanje ekoloških sanacij in varovanja okolja, večje možnosti infrastrukturnih vlaganj, relativno manj številčen državni aparat in s tem cenejša uprava, večje število uporabnikov javnih funkcij, preprečevanje drobnih lokalizmov, lažja uskladitev teritorialne organiziranosti različnih državnih služb, primerljivost s soseščino (Ravbar, 1999).

Na drugi strani so prednosti večjega števila manjših pokrajin: večja prilagoditev lokalnim in mikro-regionalnim potrebam in interesom prebivalstva, večja povezanost ozemlja in pogosta naravna zaokroženost, uveljavitev večjega števila upravnih središč in s tem povezane boljše oskrbe ter večje možnosti zaposlovanja. Prav tako se znotraj majhnih pokrajin lažje razvije občutek pripadnosti. Vendar pa nasproti tem stojijo številni, predvsem z gospodarsko močjo povezani argumenti. Majhne pokrajine so namreč ekonomsko šibkejše, imajo dražjo in številčnejšo upravo, prav tako pa tudi težje načrtujejo posege v prostor ter infrastrukturno oskrbo. Med posameznimi pokrajinami bi prihajalo do velikih razlik v stopnji razvitosti, problematična pa je tudi raven razvitosti posameznih regionalnih centrov.

Vsekakor bodo morale pokrajine izhajati iz temeljnih geografskih potez Slovenije, to je njene naravno- in družbeno-geografske pestrosti ter že izoblikovane hierarhije oskrbnih centrov. Velik poudarek bo treba nameniti tudi regionalni zavesti prebivalstva, saj lahko ta, ob njenem neupoštevanju, povzroča številne težave. Izhodišča, ki jih uporabljajo posamezne državne institucije, kažejo na težnjo po ustanavljanju večjih pokrajin. To je po eni strani zavoljo njihove konkurenčnosti nujno potrebno, po drugi strani pa bi omenjena delitev močno posegla v obstoječo zavest prebivalstva v posameznih manjših okoljih. S tega vidika bi bilo verjetno treba razmisliti o tem, da bi s spremembo ustave še vedno omogočali prostovoljno (neformalizirano) združevanje občin

¹ Pri tem velja opozoriti, da v deželah EU šteje povprečna pokrajina na ravni NUTS 3 410 000 prebivalcev in meri 5400 km².

na subregionalni ravni, s čimer bi potešili različne lokalne interese.

Integracija Slovenije v EZ pa je vendarle impulz - motivacija - za regionalizacijo, ki je vsekakor tudi v nacionalnem interesu, saj močna urbana središča v neposredni sosesčini (npr. Trst, Gorica, Gradec, Celovec...) lahko dezintegrirajo težnje po skladnem regionalnem razvoju v Sloveniji. Obstoj pokrajin in močnih urbanih središč na obmejnih območjih je odločujoči dejavnik za uravnavanje gravitacijske privlačnosti velikih sosednjih mest, ki so historično, tradicionalno in ekonomsko-geografsko povezana s slovenskim življenjem to- in onstran politične meje. Naraščajoči pomen regionalnih in prostorskih kot endogenih razvojnih dejavnikov je danes razpoznan. Vendar je gonilno silo v regionalnem razvoju moč vzpostaviti na različnih ravneh, kar kaže primer novih instrumentov gospodarskega razvoja, uporabljenih na depresivnih industrijskih območjih (npr. Zasavje, Mežiška dolina ...), ki se sublimirajo v razvojnih središčih nacionalnega pomena. Nobenih "a priori" razlogov ni, da se funkcionalne prostorske enote ne bi skladale z upravnimi tvorbami. Pomembnejše bi bilo zagotoviti, da doslej sicer še nedorečena središča nacionalnega pomena ustvarjajo osnove za uspešnejšo regionalno politiko na nadlokalni ravni, kot so jo doslej. Optimiranje velikosti regij je manj pomembno.

Regionalizacijo, povezano z decentralizacijo institucij, je treba v Sloveniji definirati kot proces, čigar cilj je uveljavitev avtonomne izvršilne oblasti pokrajin kot pogoja za hkraten razmah ustvarjalnosti subnacionalnega, vendar nadlokalnega pomena. Običajno jo sproži gospodarsko prestrukturiranje za razmah regionalne identitete in solidarnosti. Za to pa so potrebni politična volja in izhodiščni regionalni razvojni potenciali: že obstoječe razvojne institucije ali/in nove za nov razvojnih razmah. Nenazadnje, pri odpravljanju regionalnih disparitet je pomembna tudi mobilnost institucij. V določeni meri je regionalizacija del gibanja s težiščem, ki zagovarja enostavnejše upravljanje lokalnih zadev, in je hkrati motiv - razvojno gibalno (v praviloma manj razvitih) območjih. Izraža se s spreminjanjem funkcij obstoječih institucij na srednji ravni. Če te funkcije smatramo kot vezni člen državne uprave v obliki specifičnih institucij, potem so le-te upravičene. Ustrezna regionalizacija institucionalnih prevzemov je povezana s podporo dotičnemu območju in njihovim lastnim interesom, najprej seveda socialnoekonomskim, toda vedno v kontekstu kulturne in narodnogospodarske perspektive.

Oblikovanje pokrajin: V majhni, vendar mozaično izredno pestri in raznoliki državi, kakršna je

Slovenija, so možnosti oblikovanja pokrajin omejene (Ravbar, 2002). Kljub vsemu je možnih več načinov oblikovanja regionalizacij. Po mnenju Šmidovnika (1995) so bistveni elementi teritorialnih skupnosti določeni z geografskim območjem, prebivalci, naseljenimi na tem območju, njihovimi potrebami ter dejavnostmi za zadovoljevanje teh potreb, pa tudi z zavestjo ljudi o skupnosti, ki ji pripadajo. Fizično geografsko, gospodarsko in družbeno okolje so vzročno povezani, saj se medsebojno podpirajo.

Po drugi strani pa zasledimo številne definicije regij, ki pretežno slonijo na homogenosti. Po določitih Evropske listine je pokrajina »območje, ki predstavlja jasno zaključeno geografsko celoto ali istovrstni kompleks območij, ki predstavljajo celoto, kjer živi prebivalstvo, ki ga družijo določeni skupni elementi (jezik, kultura, zgodovinska tradicija, skupni gospodarski, prometni in drugi interesi) in ki želi ohraniti in dalje razvijati iz tega izvirajoče lastnosti, da bi lahko pospeševalo svoj kulturni, gospodarski in socialni napredek.« (Šmidovnik, 1995).

Velikost pokrajine je odvisna od različnih družbenih dejavnikov in naravnih razmer. V tem smislu lahko pokrajine razumemo kot skupnosti, ki:

- so v političnem smislu pod ravnijo osrednje države in nad ravnijo lokalnih skupnosti. Imajo politično zastopstvo oziroma če tega ni, telo, ki so ga ustanovile lokalne skupnosti na nižji ravni (Vrišer, 1999).
- so sestavljene iz večjega števila lokalnih skupnosti in predstavljajo praviloma geografsko zaokroženo celoto z med seboj povezano skupno družbeno, prostorsko in gospodarsko problematiko (Šmidovnik, 1995).

Slovenija spada med države z relativno nizko stopnjo decentralizacije, saj npr. obseg lokalnih financ v skupnih javnih financah predstavlja le okoli 12 %. Edina prava nižja raven lokalnih skupnosti je še vedno občina. Približno enak odstotek predstavljajo javne finance v manj razvitih državah, medtem pa se ta v državah OECD giblje okoli 30 % (Oplotnik, Križanič, 2002).

Temeljni namen decentralizacije naj bi bil doseganje večjih narodnogospodarskih koristi, torej preprečevanje regionalnih disparitet. Z oblikovanjem regionalne ravni lokalnih skupnosti se bolj približamo dejanskim potrebam ljudi in okolja, saj je centralizirana raven upravljanja - zaradi informacijske "asimetrije" - glede ugotavljanja in zadovoljevanja potreb lokalnega prebivalstva v nadrejenem položaju. Potreba po decentraliziranih enotah se veča z ekonomskim napredkom, s stopnjo urbanizacije, z naraščanjem regionalnih disparitet, demografsko, geografsko, kulturno in socialno-ekonomsko raznolikostjo

okolja ter povpraševanjem po lokalnih dobrinah in storitvah predvsem javnega značaja. Glede na nekatere analize fiskalni federalizem oziroma decentralizacija oblasti pomeni eno izmed dobrin na višji stopnji družbenega razvoja. Temelj za dosego tega cilja pa je čim višja stopnja avtonomnosti lokalnih ravni oziroma pravilna vertikalna upravljalna (npr. davčna) struktura, ki lokalnim ravnom omogoča samofinanciranje večine izvornih in prenesenih nalog ter potreb (Oplotnik, Križanič, 2002).

Dejstvo je, da bo oblikovanje pokrajin v Sloveniji prineslo tudi prerazdelitev finančnih virov med tri ravni upravljanja (državno, pokrajinsko in lokalno). Glede na predviden prenos pristojnosti in nalog na pokrajine, bo potrebno preoblikovati sistem javnih financ R Slovenije tako, da bodo za enake naloge namenjeni praviloma enaki viri financiranja in delež sredstev. Z modelom financiranja pokrajin je treba zagotoviti finančne elemente koncepta pokrajin kot razvojnih regij, ki temeljijo na lastnih razvojnih potencialih, podpora razvojnih potencialov in stabilnosti razvojnih procesov in jim zagotoviti sredstva v višini, ki bodo omogočala ekonomski, socialni, prostorski in kulturni razvoj.

Regionalizacija Slovenije ima štiri komponente: teritorialno, organizacijsko, materialno in funkcionalno. Pokrajinska ureditev in njena uveljavitev je hkrati politični in strokovni projekt, ki temelji na pomembnem vprašanju, katere pristojnosti bodo imele bodoče pokrajine. Ob tem so neločljivo povezani trije dejavniki in sicer pristojnosti, financiranje ter ozemeljski obseg. Pestrost slovenskega ozemlja je vzrok številnim regionalizacijam in prav heterogenost in historične okoliščine jih še močno zapletajo in otežujejo. Ob upoštevanju izredne pokrajinske (naravno geografske) in ekološke mozaičnosti Slovenije, razpršenega poselitvenega vzorca ter pripadnosti prebivalcev v okvirih mikroekonomskih območij, bi bilo lažje izdvojiti večje število manjših regij. Večje število regij pa bi bilo za majhno Slovenijo ter izrabo regionalnih virov in evropske gospodarske kriterije regionalnega povezovanja predrago.

V tej zvezi ima pomembno vlogo organiziranost institucij predvsem v segmentih prostorskega in regionalnega planiranja². Razumemo jo kot strukturno in procesološko ureditev, kjer gre za zelo kompleksen proces, povezan s porazdelitvijo nalog, kompetenc, (kadrovskih) virov in komunikacijskih struktur. Sistem regionalnega planiranja skupaj z organizacijskimi oblikami odraža soodvisnost planiranja in preostalih

družbenih interesov. Le-ta se primarno odraža v koordinaciji (pogosto tudi konfliktnih) planskih stanj, teženj in predvidevanj različnih resorjev, kjer ima (1) npr. regionalno prostorsko planiranje "monopol" (predvsem) nad prostorsko relevantnimi informacijami, (2) podaja strokovno sporočilnost glede okoljskih posledic ter skrbi za uresničevanje načel trajnostnega razvoja in iz njih izhajajočih omejitev in končno (3) sproža politične vzgibe, ki imajo predvsem korektivno funkcijo.

Tudi Slovenija poskuša v skladu s strategijo regionalnega razvoja izvajati decentralizacijsko politiko, ki jo zaenkrat na pravno formalni ravni (deloma) vzpostavlja le Zakon o pospeševanju skladnega regionalnega razvoja in temelji na konceptu zagotavljanja enakomernejših pogojev na območju celotne države s pomočjo instrumentov regionalne politike in medsebojnega sodelovanja. Skozi izvajanje državnega razvojnega programa do leta 2006 mu poskušajo slediti pristojna nacionalna ministrstva, pod pogojem, da se v tem času usposobijo pristojna regionalna združenja. Tej politiki pa morajo slediti še druge (u)pravne in politične strukture. In kar je še pomembnejše: s smotrno in uspešno izvedbo decentralizacijske politike morajo biti povezani resnični nosilci regionalne politike ter zavezujoči, prepričljivi in izvedljivi skupni razvojni programi. Pristojna ministrstva običajno nasprotujejo uveljavljanju decentralizacije in v veliko primerih z administrativnimi (in drugimi) ovirami zavlačujejo prenos pooblastil. Aktualne politične rešitve vzbujajo bojazen po preveč administrativnem urejanju slovenskih pokrajin. V tem primeru je "ustanavljanje" pokrajin kot novih političnih skupnosti oziroma druge stopnje lokalne samouprave v bistvu paradoks, ker bodo tako zasnovane pokrajine predstavljale neko posebno modaliteto v tem procesu, saj bodo odstopale od splošno priznanih definicij za oblikovanje pokrajine in tudi ne bodo imele ustreznih institucij na regionalni ravni. Izključevanje institucij kot razvojnih faktorjev je v nasprotju z bistvom delovanja le-teh in vodi k temu, da realni institucionalni sistemi ne bodo v kontekstu s konkretnimi gospodarskimi in regionalnimi potrebami.

3. Decentralizacija funkcij v vlogi pospeševanja regionalnega razvoja

Decentralizirana regionalizacija je proces, katerega cilj je oblikovanje pokrajin. Pokrajine lahko nastanejo na več načinov. Najbolj naravni način bi bil spontano oblikovanje regije na podlagi njenih

² Racionalno bi bilo, da se ti dve dejavnosti zaradi komplementarnosti dela in sinergetskih učinkov združita (povežeta), čeprav njun "delokrog" nalog določata dva zakona!

posebnosti in funkcionalne navezanosti družbe na geografsko območje. Vendar je ta način v realnosti redek. Bolj pogosto pride do vzpostavitve pokrajin po odločitvi centralnih oblasti, pri čemer so regije orodje za izvajanje državne politike. Tako zasnovana regionalizacija nam pomeni instrument za pravno legalizacijo in družbeno legitimacijo regionalizma ter je instrument za uresničevanje ciljev regionalnega razvoja države. Predstavlja sredstvo za razvojno, prostorsko, socialno in kulturno členitev državnega prostora zaradi:

- optimalne teritorialne delitve dela,
- funkcionalne intervencije države pri ustvarjanju boljših in enakopravnejših možnosti za delovanje tržnih mehanizmov,
- samorazvoja lokalnih in regionalnih skupnosti, temelječih na samoiniciativnosti, samorganizaciji in soupravljanju lokalnih in regionalnih razvojnih dejavnikov,
- tenkočutnega gospodarjenja z naravnimi viri in pokrajinskimi razvojnimi potenciali.

Politična volja je torej odločilna za začetek decentralizacije in sam proces lahko odločujoče vpliva na preobrazbo centralizirano zasnovanega institucionalnega sistema. V slovenskih razmerah bi bilo modro, da posega po kombinaciji historičnih vzorov iz polpreteklih izkušenj in predvsem iz nikoli do konca zaživetih (razvojnih) planskih regij ter dodatno vzpodbujenih s (pre)ozko lokalno politično iniciativo. Tem dejavnikom pripadajo zlasti relativno močne regionalne (lokalne) elite, ki želijo s pomočjo decentralizirane kontrole vzpostaviti legitimnost za izvedbo ozkih regionalističnih (lokalističnih) interesov. Množica izpričanih lokalnih iniciativ vzbuja bojazen, da lahko pride do teritorialnega "razpada" re-gionalizma. In ta vakuum praviloma izkoriščajo centralistično naravnane administrativne elite. Kjer ni volje po uveljavitvi decentralizacije, potem primanjkuje moči za uveljavitev skupnih narodnogospodarskih interesov. Zato tudi stremljenja za vzpostavitvijo druge stopnje lokalne samouprave potekajo že več kot desetletje.

Razlogi za regionalizacijo torej niso enoznačni. Zagovorniki regionalizacije utemeljujejo da:

- regija omogoča bolj razčlenjeno izražanje ljudskih aktivnosti;
- je sredstvo za preprečevanje razvojnih konfliktov, saj centralizacija vzpodbuja neenakomeren razvoj;
- lokalne skupnosti niso dorasle nalogam, povezanim s skupnim sodelovanjem;
- brez vmesne ravni lokalna raven ne more biti ustrezen pogajalec s centralno oblastjo;
- je medobčinsko povezovanje pomemben dejavnik gospodarskega razvoja;

- so pokrajine najprimernejše oblike teritorialnih skupnosti za implementacijo čezmejnega sodelovanja.

Zagovorniki decentralizacije se pritožujejo, da je krivo pomanjkanje politične volje. To je brez dvoma odločujoč dejavnik za uveljavitev procesa decentralizacije. Izhajajoč iz gornje podmene, da "centralistov" ni lahko prepričati, da je prenos pristojnosti in kontrole nad viri enostavna in družbenopolitično naivna naloga. V tem primeru je praktično nemogoče pridobiti politično voljo za uveljavitev decentralizacije. Porazdelitev moči na decentralizirane instance je vselej sporen politični proces, pri katerem vsak posamezen korak med zagovorniki in nasprotniki sproži medsebojne borbe. Kako močna je v neki državi politična volja, ki zagovarja koristi decentralizacije, je odvisno od vrste vplivnih faktorjev, med katerimi izstopa ustrezna strokovna priprava za reformo institucionalnega sistema in seveda ekonomski dejavniki ter družbena razmerja moči.

Pomembni dejavniki političnoinstitucionalnega sistema, ki spodbujajo ali zavirajo decentralizirano regionalizacijo institucij, so:

- (1) *Moč centralne oblasti*: Če je nacionalna oblast močna in učinkovita ter njeno delovanje razpoznavno, potem je s stremljenji za regionalizacijo težko prodreti. Če pa so centralne oblasti v krizi, potem je njeno moč bistveno težje ohranjati in je njena pozicija nasproti regionalističnim težnjam ljudi omajana. Pod temi pogoji je decentralizacija lažje izvedljiva in priložnosti za oslabitev centralne oblasti večje.
- (2) *Ohranjanje obstoječih institucij* je usmerjeno k utrjevanju dejanskega stanja z namenom konsolidacije obstoječih pozicij, ki slede načelom, da kakršnekoli spremembe pomenijo tveganje in zavajanje. Zagovorniki centralizacije branijo svoje pozicije z utemeljitvijo, češ da bo sprememba povzročila destabilizacijo obstoječega sistema in opuščanje obstoječih privilegijev. Centralne oblasti vedno znova utemeljujejo, da pokrajine ali skupnost lokalnih skupnosti niso sposobne opravljati zastavljenih nalog (predvsem tistih finančne narave) (Beier, 1995).
- (3) *Sektorska in kulturna identiteta*: nekatera območja imajo tudi v Sloveniji izrazito izraženo sektorsko in kulturno identiteto. Naravno-geografska pestrost, raznolikost pokrajinskih enot in družbenogeografska heterogenost jo samo dopolnjujejo. Kulturna in naravno-geografska pestrost pogosto sproža željo med ljudmi po močnejši regionalni samostojnosti. Praviloma gre za manjša, periferna in povrh

vsega še obmejna območja. Le-ta pričakujejo prenos nekaterih dejavnosti z namenom, da decentralizacija pomeni odpiranje in zaupanje v sistem povezovanja z urbanimi središči višje ravni. Stremljenja po ohranjanju sektorske in kulturne identitete in spoštovanje regionalne pripadnosti nima podcenjevalnega prizvoka in vztrajanje pri tem je zelo pomemben element, ki koristi tudi centralistični in vertikalno zasnovani organizaciji državne uprave oziroma oblasti.

Analiza elementov je zasnovana tako, da reforma institucionalnega sistema izhaja iz analize dejavnikov vpliva, na podlagi katerih poskušamo izluščiti pozitivne učinke in opozoriti na morebitne pasti. Na podlagi gornjih izsledkov smo zasnovali model, s katerim analiziramo možne vplive regionalizacije na razvoj. Analiza elementov je zasnovana tako, da reforma institucionalnega sistema izhaja iz analize dejavnikov vpliva, na podlagi katerih poskušamo izluščiti pozitivne učinke in opozoriti na morebitne pasti. Model, kot ga prikazuje spodnja preglednica, poskuša nakazati še nabor možnih instrumentov za preprečevanje centralizacije.

Uspešnost reforme političnoinstitucionalnega sistema je v naslednjih elementih povezana s cilji oziroma pričakovanimi pozitivnimi učinki decentralizacije:

- Cilj decentralizacije institucij je usmerjen k problemskemu razreševanju ključnih problemov iz lokalnega okolja. Zato so odločitve povezane s specifičnimi razmerami v okolju in so tendenčno naravnane k učinkovitejšemu razreševanju in še boljši izrabi lokalnih virov. To drži predvsem za tista področja odločanja, kjer že obstajajo lokalna znanja. Poleg tega je pri oblikovanju decentraliziranih sistemov pomembna še skrb za ohranjanje dostopa do profesionalnih specialnih znanj.
- Temelj za uspešno decentralizacijo je, da odločitve slonijo na občutku soudeležbe občanov. Čim bližje so institucije prizadetim ljudem, tem bolj decentralizacija ugaja ljudem in tem enostavneje je neposredne ukrepe mogoče tudi začeti izvajati. Decentralizacija vsebuje, vendar ne avtomatično, več participacije. Marsikje so lokalne politične strukture daleč od demokratičnih pravil in bolj

Preglednica 1: Model decentralizirane regionalizacije države in vpliv na dejavnike skladnega regionalnega razvoja (priredba: po Rauch, 1996)

CILJ/NAMEN:	= reforma političnoinstitucionalnega sistema
POSLEDICE:	= decentralizacija: politična/administrativna/fiskalna = dekoncentracija/delegacija/devolucija
Pričakovani pozitivni učinki:	Možni negativni učinki:
<ul style="list-style-type: none"> + situacijsko razreševanje problemov + boljša izraba regionalnih in lokalnih virov + participacija (sodelovanje) + transparentnost polaganja računov + učinkovitost javnih služb - fleksibilnost + prostorska in časovna koordinacija zastavljenih nalog + usposobljenost osebja za reševanje razvojnih problemov - dostop do profesionalnih znanj + večja demokratičnost struktur + klientelistični odnosi so zanemarljivi + institucionalizacija sodelujočih struktur + vzpostavitev kontrolnih mehanizmov + minimalna velikost območja + dodeljevanje sredstev najpotrebnejšim 	<ul style="list-style-type: none"> - neenakomeren razvoj države in reg. območij - razkroj - dezintegracija - nevarnost za fiskalno nestabilnost - neučinkovitost javnih služb - porast regionalnih - lokalnih elit
Dejavniki vpliva: politična volja:	Instrumenti za preprečevanje centralizacije:
<ul style="list-style-type: none"> - vzpostavitev pravnih in političnih okvirnih pogojev - vzpostavitev nosilcev upravljanja, koordinacija procesa in usposobljenost nosilcev upravljanja - koncept (vizija) razvoja - sektorska (gospodarska) identiteta območij - zaznavanje problemov - upravljanje z gospodarskimi, kulturnimi, ... viri - moč centralne oblasti : moč regionalnih elit - decentraliziran nadzor nad naravnimi viri - pokrajinska raznolikost: kulturna, naravna, socialna ... 	<ul style="list-style-type: none"> - finančne izravnave - horizontalna koordinacija - minimalni standardi na državni ravni - decentralizacija razpoložljivih kapacitet namesto izgradnje novih - finančna kontrola - demokratizacija - participacija

avtoritativne, kot oblasti na nacionalni ravni. Decentralizacija zato odpira priložnosti za lokalno demokracijo (Stockmayer, 1999), predvsem z institucionalizacijo participativnega sodelovanja v planerskem procesu.

- Podobne utemeljitve za decentralizacijo držijo tudi v povezavah med decentralizacijo in transparentnostjo odločitev kot tudi v javni odgovornosti oblastnih organov. Čim bližje so odločitve občanom, tem lažja je kontrola in vzpostavljanje občutka odgovornosti pri konkretnih dogovorih. Če pa gre vendarle za napačno uveljavitev decentraliziranih odločitev, je ta očitno posledica netransparentnega ravnanja nasproti prizadetemu prebivalstvu. To je običajno najbolj zaznavno na podeželju. Tem pomanjkljivostim se je moč izogniti npr. z neformalnimi razvojnimi koalicijami v skupnostih medobčinskega sodelovanja na ravni NUTS 4 ali skozi porazdelitev razvojnih potencialov. Sem sodijo še mehanizmi za krepitev ciljno naravnane (finančne) transparentnosti. V tej zvezi je zelo pomembno, da se vsaj del finančnih sredstev zbere s pomočjo lokalnih virov. Tu so občani praviloma bolj budni kot tam, kjer se črpajo "tuji" finančni viri.
- Decentralizirana regulacija je spodbuden impulz za učinkovitejše delovanje javnih služb najprej z vidika skrajševanja "instančnih" poti in tudi zaradi višje stopnje fleksibilnosti ravnanja uprave. Takšne potencialne prednosti učinkovitosti javnih služb je mogoče zagotoviti z ustrezno kvalificiranim osebjem za številne regionalne/lokalne pristojnosti.
- Decentralizacija je temelj za medsektorsko koordinacijo investicij na področju služnostnih dejavnosti na regionalni oziroma lokalni ravni. Le-te pa so običajno uspešnejše, če je avtonomija odločanja prepuščena nosilcem javnih funkcij na regionalni ravni.

Decentralizacija pa lahko izzove tudi nezaželene učinke:

- Neenakomeren razvoj in regionalne disparitete se lahko poglobijo, če se s sredstvi, pridobljenimi s pomočjo subsidiarnosti, upravlja brez soudeležbe prizadetih. Finančne izravnave in nacionalni minimalni standardi pri javnih storitvah so instrumenti, ki težnjam po poglobljanju regionalnih disparitet postavijo "pregledne" meje.
- Visoka stopnja regionalne avtonomije lahko vzbuja skrb pred preveliko dezintegracijo države. Konkurenca med regionalnimi združenji in centralizirano državno upravo ter investicijami ima lahko destruktivni značaj, npr.

podvajanje različnih služb. Institucionaliziranje mehanizmov na horizontalni ravni in koordinacija med regionalnimi oblastmi in državo lahko tovrstne dezintegracijske težnje zadrži v sprejemljivih mejah.

- Finančna ministrstva se bojijo izgube fiskalne stabilnosti, če je množica regionalnih združenj avtonomna pri najemanju kreditov in določanju obsega izdatkov. Samo z centralizirano finančno kontrolo je mogoče izvajati uspešno makroekonomsko naravnano s stabilizacijskimi cilji.
- Decentralizacija vzbuja še skrb pred neučinkovitim razbohotenjem javnih služb, ki vodi k podvajanju oblastnih ustanov.
- Decentralizirana kontrola nad viri lahko vodi k povečevanju moči regionalnih elit, ki se povečuje zaradi priložnosti zapostavljanja določenih socialnih skupin, vodi pa tudi k zmanjševanju javnih obveznosti.
- Veliko je tudi dvomov, ki govore proti pospeševanju decentralizacijske politike, saj se pogosto pojavljajo vprašanja o smotrnosti pretirane razdrobljenosti decentraliziranih državnih funkcij v povezavi s konkretnimi družbenimi pogoji in cilji.

Dosedanja dognanja so jasno pokazala, da regionalizacija in decentralizacija v vsakem primeru vsebujeta prerazdelitev moči tj. izgubo moči centralnih državnih organov. Potemtakem decentralizirane oblike regulacije posledično pomenijo prenos moči določenih socialnih skupin na druge. Njihov realni prenos pa mora biti predhodno dogovorno (so)oblikovan. Predhodno je treba ugotoviti, kakšno moč želijo imeti pokrajine, in predvsem, kako z njimi tudi upravljati. Uveljavitev in izvedljivost decentralizacije je odvisna od družbenih pogojev, od faktorjev vpliva in predvsem od politične volje za spremembo institucionalnega sistema.

Decentralizirana regionalizacija ni sama sebi namen. Ni tudi sama po sebi nič boljša kot centralizirano upravljanje. Prednost decentralizacije je le v konkretnem poznavanju pogojev za merjenje potreb prebivalstva od tistih, ki jih lahko ponudi država različnim socialnim in družbenim skupinam. Po drugi strani decentralizacija tudi lahko vodi k povišani stopnji korupcije, bogatenju lokalnih elit in bolj množičnemu obubožanju, kar tudi ni v podporo decentralizaciji. Decentralizacija je torej instrument, ki lahko v kontekstu socialno-ekonomskega razvoja pospešuje ali pa tudi zavira določene segmente družbenega razvoja. Regionalna porazdelitev virov vpliva na možnost bodisi centralne bodisi decentralizirane kontrole. Če je ekonomska podlaga državnih

prihodkov koncentrirana na regionalni ravni, potem je centralistična oblast preglednejša kot tam, kjer je gospodarsko moč decentralizirana. Načela subsidiarnosti je lažje usmerjati na podlagi celokupne gospodarske moči države kot pa s pomočjo moči lastnih virov v mnogo manjših regionalnih skupnosti.

Zgodovinske, politične, gospodarske in prostorske okoliščine za uvajanje decentraliziranega političnega in administrativnega sistema v Sloveniji po osamosvojitvi niso ugodne. Tudi decentralizacija sama po sebi še ni nikakršen prispevek za pospeševanje razvoja ob hkratnem zmanjševanju regionalnih disparitet. Decentralizirana kontrola virov lahko pod določenimi družbenimi pogoji, kot so npr. nerazvitost, obubožanje, propad naravnih virov ... konflikte še poostri. Instrumenti za preseganje stanja so povezani s finančnimi izravnanimi, decentralizacijo razpoložljivih kapacitet ter horizontalno koordinacijo in participacijo.

Vzporedno z regionalizacijo običajno poteka proces devolucije oblasti, vendar v smislu partnerskega odnosa in subsidiarnosti. Izhajajoč iz policentričnega sistema bi bilo potem mogoče izoblikovati mrežno zasnovo upravljanja, ki bi po eni strani onemogočala kakršnokoli centralizacijo in na drugi strani vzpostavljala možnosti za skladen regionalni razvoj. Tako zasnovano upravljanje bi temeljilo na izvorni pravici skupnosti po samoupravi in s tem potrjevalo navedbo iz ustave, da ima v Sloveniji oblast ljudstvo in da je dežela vseh njenih državljanov in državljanov.

4. Dejavniki regionalnega razvoja v funkciji pokrajinske členitve države

Regionalna politika Slovenije je, po svojem namenu, temeljno orodje za dolgoročno in usklajeno usmerjanje prostorskega in regionalnega razvoja ter pomeni doseženo stopnjo soglasja o temeljnih problemih in ciljnih usmerjanja regionalnega razvoja na državni, pokrajinski in občinskih ravneh z upoštevanjem aktualnih evropskih povezav. Regionalna in prostorska politika tvorita okvir prizadevanjem za tržno gospodarsko učinkovitost, socialno pravičnost in ekološko sprejemljivost razvoja, ki morajo spoštovati pravni red države, kulturno samobitnost naroda in življenjske interese vseh državljanov. Določata temeljna vodila za izdelavo regionalnih (prostorskih) planov ter za sprejemanje razvojnih odločitev.

S pospeševanjem "regionalnega razvoja" skušamo odpraviti ali vsaj ublažiti posledice tržnega gospodarstva, ki povzročajo regionalne razlike med pokrajinami (statističnimi in/oziroma upravnimi enotami) in zaradi katerih nekateri deli Slovenije uživajo prednosti, drugi pa so zapostavljene in njihov razvoj stagnira ali celo nazaduje³. Vzroki za ta gibanja so različni: zgodovinski razvoj, privlačnost za naložbe, prometni položaj, obmejna lega, uvajanje inovacij (zlasti tehniških in tehnoloških), socialne razmere, samogibno kopičenje prednosti, ki jih prinašajo velike naložbe na določeni lokaciji, pa tudi družbena psihološka naravnost za uvajanje novosti in dosego napredka. Regionalne razlike torej ustvarjajo neutemeljeno razlikovanje med posameznimi območji, ki gre v končnih posledicah na škodo celotne družbene skupnosti. Povzročajo tudi politične probleme, ki se jim skušajo v naprednih družbah izogniti s premišljeno regionalno razvojno politiko in z njo uveljaviti sprejeto družbeno načelo "o enakih pogojih in možnostih za vsakega prebivalca ne glede na kraj njegovega bivanja". Skušnje kažejo, da je odpravljanje regionalnih razvojnih razlik težavno, drago in počasno. Ni mogoče pričakovati hitrih in bleščečih uspehov. Zaradi tega je treba vsakih nekaj let ovrednotiti uspešnost razvojne politike in ob tem ugotoviti, kakšna so regionalna razvojna gibanja in problemi ter kako nadaljevati.

Klasična regionalna politika je temeljila na državnem intervencionizmu. Njeni nosilci so bili prepričani, da je poglobitveni problem razvojno šibkih območij v pomanjkanju kapitala in zaposlitvi ((ne)kvalificirane) delovne sile ter šibki infrastrukturni opremljenosti. Država naj bi ščitila šibke regije pred domačo in tujo konkurenco, vplivala pa naj bi tudi na večjo cenovno konkurenčnost ekonomskih subjektov v teh regijah. V ta namen izoblikovani instrumenti regionalne politike so zajemali subvencije industrijskim podjetjem, kredite s subvencionirano obrestno mero, davčne olajšave, subvencioniranje socialnih prispevkov, pa tudi transfere gospodinjstvom in naložbe v infrastrukturo. Ker so bila problemska območja, ki so potrebovala tovrstno pomoč, obsežna, se je to odražalo v pritiskih na državni proračun, manj pa v zmanjševanju regionalnih razlik; nasprotno, regije so ob pomanjkanju endogenega avtopropulzivnega razvoja postajale vse bolj odvisne od subvencij in transferjev. Pomemben razlog za neuspešno tradicionalno politiko je bil tudi v pomanjkanju koordinacije ukrepov regionalne politike z drugimi politikami (industrijsko, kmetijsko, zaposlitveno ...), pa tudi

³ Marsikje gre za drobna in svojstveno zaokrožena območja, ki so jih posebej zaznamovale naravnogeografske specifičnosti in njihov "odsev" v družbeno geografskih prilikah.

v nezadostnem upoštevanju razlik med naravnimi danostmi pokrajin in neekonomskimi faktorji (socialnimi, demografskimi, izobrazbenimi, podjetniškimi, okoljskimi ...).

Začetno obdobje uveljavljanja regionalne politike po koncu 2. svetovne vojne je temeljilo na lokacijskih teorijah, ki poudarjajo naslednje dejavnike: stroški zemljišč, transportni stroški, velikost trga in razpoložljivost delovne sile. Zato je bila regionalna politika usmerjena na zagotavljanje poceni zemljišč in poslovnih prostorov, na zmanjševanje stroškov delovne sile in investicij ter na subvencioniranje transportnih stroškov v določenih problemskih območjih. Čeprav so bile znatne razlike med državami, je bil povsod temeljni pristop podoben. Problemska območja so določili s pomočjo izbranih kazalnikov. Spodbude pa so bile predvsem naslednje: finančne spodbude, investicije v infrastrukturo, investicije državnih podjetij in omejitve investiranja v razvitih delih države (npr. Francija, Grčija, Nizozemska, Velika Britanija). V nekaterih državah so poudarjali razvoj posameznih razvojnih polov (večja mesta z okolico).

Gospodarska kriza konec osemdesetih let in istočasni preboj novih informacijskih tehnologij sta povzročila nove spremembe v strukturi regij. Številne do takrat stabilne regije so zapadle v krizo (npr. Podravje, Zasavje, Savinjska, slovenska Koroška ...), veliko "nepomembnih" regij pa je izkoristilo svoj geostrateški položaj in pridobilo na pomenu (npr. Goriška). Poseben razvojni problem predstavljajo obmejna območja ob nastajajoči "šengenski" meji. Nove inovacijske tehnologije so počasi prežele vse gospodarske sektorje, produkcijo, transportne in distribucijske segmente. Novi razvojni impulzi so se odrazili v proizvodnji, kjer so stare tayloristične nadomestili novi proizvodni in organizacijski koncepti. Vendar pa spremembe niso zajele le proizvodnje, temveč zajamejo tudi socialne, kulturne in politične sfere, celotno dogajanje pa odseva tudi v prostoru.

V sodobni paradigmi regionalnega razvoja sočasno potekata dva nasprotujoča si procesa: "globalizacija" kot odraz mednarodne prepletenosti gospodarskih in političnih tokov, nasproti "drobnim" lokalnim in/ali regionalnopolitičnim interesom, kateri cilji temelje na uravnoveženem ali samonosilnem regionalnem razvoju, lokalnih ekonomijah, uravnoveženem krogotoku produkcije in surovin ter povezanosti nacionalnega omrežja središč v enoten mrežni sistem. Proizvodne dejavnosti imajo zaradi napredujoče globalizacije vedno bolj nadnacionalen značaj. Običajno izražajo svoje želje le po novih površinah. Manj pomembne pa so presoje, povezane s socialno-

ekonomskim področjem, kjer igra odločujočo vlogo še kvalifikacijska in izobrazbena raven delovne sile, s katero se povečujejo možnosti vključevanja v inovacijske gospodarske tokove, kajti "od znotraj" določena regionalna identiteta in socialno-kulturna kreativnost so brez dvoma najmočnejši argumenti za vsebinsko (pre)oblikovanje razvojnega planiranja.

Uspešen regionalni razvoj pa ni več v tolikšni meri odvisen od tehničnih inovacij in ustvarjalnega okolja, kot so to mnogi avtorji še nedavno zagovarjali, ampak je v marsičem povezan tudi z oblikovanjem in pospeševanjem določenih organizacijskih oblik decentralizirane demokratizacije. Z uvajanjem regionalizacije dobivajo v sodobni razvojni politiki institucije, namenjene regionalnemu razvoju, odločujoč vzvod, naperjen tudi proti centralizaciji države. Regionalizacija države s pomočjo decentralizacije institucij nastopa kot impulz - motivacija - in osrednja oporna točka za skladen družbeni razvoj.

V družboslovnih vedah stopa v ospredje "nova institucionalna ekonomija" kot "*Main Stream*" razmišljanja in raziskovanja. Izhaja iz analize vplivov institucionalnih sprememb z vidika regulacijskih, spodbujevalnih in normativnih sistemov na gospodarsko obnašanje in s tem na razvojni (ne)uspeh. V razvojni politiki postajajo potemtakem institucionalne reforme oporna točka ali instrument, ki običajno sproža gospodarski napredek in izboljšanje življenjskih razmer. Večina razvojno-političnih organizacij namreč z razvojem večpartijske demokracije terja še decentralizacijo politične in birokratske moči in privatizacijo kot globalni odgovor na državno moč. V razvojni praksi zato "novo institucionalno ekonomijo" obravnavamo skozi prizmo kompleksnih učinkov na razvojne procese. Pri tem je reforma institucionalne sfere pomemben del sicer zelo obsežnega razvojnega procesa družbene diferenciacije. Na prvi pogled reforma institucionalnega sistema nastopa veliki meri neodvisno, v resnici pa v gospodarskem in družbenem razvoju odigrava zelo pomembno spremenljivko. Pobudnikom novih razvojnih paradigem (npr. Northu, 1992 in Beierju, 1995) gre zasluga, da pri zagotavljanju skladnejšega regionalnega razvoja poudarjajo vedno večji pomen institucionalnih vidikov družbenega razvoja. Spodbujanje in usmerjanje regionalnega razvoja s pomočjo državnih regulacijskih mehanizmov, katerih kratko izražena programska misel je bila "*Get the Institutions Right*", je nadomestil ali bolje povedano dopolnil neoklasični in redukcionistični moto "*Get the Prices Right*". To novo pozornost institucionalnim vidikom, novim regulacijskim oblikam in njihovemu učinkovanju

na gospodarski in družbeni razvoj je z razvojno-teoretskega kot tudi z razvojno-praktičnega stališča treba pozdraviti. Prizadevanjem za prevrednotenje naraščajočega pomena institucionalne dimenzije v regionalnem razvoju gredo na roko številne praktične izkušnje, ki so uspešnost institucionalnega razvoja s praktičnimi primeri nesporno dokazale. Npr. Bruselj je zrasel v veliko mesto šele, ko je postal središče evropskih institucij, ali drug primer: Luksemburg je še vedno za evropske razmere majhno mesto. Je pa predvsem zaradi neverjetne koncentracije bank, pa tudi zaradi velikega števila drugih evropskih institucij najbogatejšemesto in država z največjo kupno močjo na prebivalca na svetu. Podobnih primerov je še veliko in politična prizadevanja to samo dodatno potrjujejo.

Diskusija o vlogi institucij v razvojnem procesu se ne navezuje zgolj na vprašanje pomembnosti institucionalne dimenzije. Ta je nesporna. Nanaša se še na razmerja oziroma odnose med institucionalno in ekonomsko in/ozioroma družbeno sfero ali povedano plakatивно, na razmerje med institucijami in razvojem. Kot primer navajamo agrarno družbo, temelječo na bolj ali manj družinskih odnosih, za katero so veljali povsem drugačni regulacijski mehanizmi kot npr. za sodobno, visoko razvito (post)industrijsko in močno urbanizirano družbo, kjer so ti odnosi več ali manj anonimni in zato kompleksnejši. Povezanost med stopnjo tehnološkega razvoja in načinom institucionalne uravnave je prav tako predmet razprav. Vprašanje o dejavnikih, ki vplivajo na optimalno velikost pokrajin ter obliko institucionalnih sistemov in obratno, kako ekonomska in družbena sfera učinkujeta na institucionalne vsebine, ostaja zaenkrat na mnogih področjih še neodgovorjeno.

Konec osemdesetih let pa je v gospodarski politiki spet postala pomembna regionalna dimenzija, tako zaradi decentralizacije in razvojnih agencij, kakor tudi zaradi lokalnih iniciativ. Spodbujanje regionalnega razvoja se postopno preobraža in pričinja temeljiti na endogenem razvoju, s poudarkom na razvoju in prenosu tehnologij (tehnološki in znanstveni parki). Razvile so se tudi nove teorije kot npr. teorija industrijskih okrožij in raznovrstne teorije grozdov in mrež. Poudarek je bil na ustvarjanju, prenosu in uporabi znanja in informacij, kar je omogočilo inovacije in trženje. Tu imajo pomembno vlogo medinstitucionalne povezave zaradi česar naj bi bile regije brez usposobljene delovne sile, brez izobraževalnih organizacij, brez razvite mreže dobaviteljev, brez socialnega kapitala in brez raziskovalnih organizacij nekonkurenčne in »obsojene« na nizko stopnjo tehnološke proizvodnje.

Razvoj vse bolj temelji na strateškem planiranju, k čemur je v EU dodatno pripomogla reforma strukturnih skladov leta 1988. Tako smo danes priča regionalni politiki, ki temelji na ustvarjanju bogastva in ne na redistribuciji le-tega. Regije so postale vir nacionalne konkurenčnosti, kjer je izredno pomembna vloga centrov (mest kot razvojnih generatorjev). Čeprav regionalna raven pridobiva na pomenu, pa ima še vedno centralna oblast vitalno vlogo pri pripravi in koordinaciji regionalne politike.

Tako med članicami EZ opazujemo težnje po vse večjem poenotenju pristopov spodbujanja regionalne politike, čeprav so med državami še vedno precejšnje institucionalne razlike, kar je posledica različnih motivov, ki so odvisni od institucionalnih razlik, zgodovine, regionalnih razlik in upravno-pravne ureditve v posamezni državi. Države, članice EU je možno razvrstiti v štiri skupine:

- Kohezijske države (Grčija, Irska, Portugalska, Španija): za te države velja, da je glavni cilj razvoj na nacionalni ravni, čeprav je pomemben tudi razvoj na regionalni ravni in tudi pridobiva na pomenu (npr. funkcionalni regiji na Irskem, ustanavljanje regionalnih razvojnih agencij na Portugalskem). V teh državah se nahaja tudi večina najmanj razvitih regij EZ,
- Nemčija in Italija: za ti dve državi velja, da sta z razvojnega vidika "dualni" državi (v Italiji razvojni razkorak sever-jug, v Nemčiji zahod-vzhod), kjer je regionalna politika osredotočena v manj razvitem delu, vendar pa obe državi vodita regionalno politiko tudi v razvitem delu države (strukturno prilagajanje).
- Zahodna Evropa (Benelux, Danska, Francija, Velika Britanija, in tudi Avstrija): v teh državah regionalni problemi niso zaskrbljujoči, so pa pomembni, tako iz vidika strukturnega prilagajanja kot tudi iz vidika stopnje brezposelnosti. Tu regionalna politika sama po sebi ni odločujoča, kljub temu pa vse postavljajo regionalno konkurenčnost kot enega temeljnih nacionalnih ciljev.
- Nordijski državi (Finska, Švedska): regionalni problemi v teh dveh državah so povezani z redko poseljenostjo, v primeru Finske pa tudi z visoko stopnjo brezposelnosti na območjih redke poseljenosti.
- Klasične raziskave, ki so doslej opozarjale na pomen regionalne opremljenosti in prikazovale gospodarsko strukturo, ponudbo storitvenih dejavnosti, prisotnost visoko produktivnih raziskovalnih dejavnosti, prometno povezanost, kvaliteto življenjskega okolja, itd. nadomeščajo novi pogledi vrednotenja odnosov znotraj regionalne skupnosti. Za to se v številnih

razpravah uporablja pojem "kreativni milje" (ustvarjalno okolje), ki je sinonim za intenzivno povezovanje znanstveno-tehnoloških centrov z drugimi gospodarskimi omrežji in ima pomembne prostorske implikacije na regionalni ravni. Po svoje je to nov pogled in temu je prilagojena svojstvena, vendar sodobna interpretacija vsebin regionalnega planiranja. Spremembe v regionalni politiki razvitih držav so v zadnjih letih naslednje:

- Tradicionalni pristopi k prostorski in regionalni politiki, ki temelje na spodbujanju določenih problemskih območij, izgubljajo na pomenu. V ospredju je konkurenčnost mest (regij). Takšen pristop temelji na spodbujanju endogenih faktorjev in konkurenčnosti, kjer je spodbujanje razvoja v posamezni regiji prilagojeno značilnostim samih regij. To je značilno za Avstrijo, Finsko, Italijo, Nizozemsko, Švedsko, Veliko Britanijo, Norveško, Francijo in deloma Irsko.
- Zaradi spremenjene filozofije se je okrepilo načelo partnerstva, s tem da se je okrepila vloga regionalnih in lokalnih oblasti, pa tudi zasebnega sektorja. To zahteva bolj vsestransko koordinacijo sektorskih politik in usklajenost posameznih ravni (EU, nacionalna, regionalna, lokalna).
- Reformi prostorskega in regionalnega planiranja sta neposredno povezani z reformo lokalne samouprave (npr. Velika Britanija, Švedska, Finska, Norveška). Ravno to, kar se v Sloveniji še ne dogaja(?). Pogosto sta oba vidika v pristojnosti enega ministrstva ali službe (npr. Finska, Velika Britanija) in pogosto so pristojnosti in sredstva za spodbujanje razvoja prenesene na srednjo raven.
- Značilne so težnje k povezovanju regionalnega razvoja in prostorskega planiranja. Zaradi spodbujanja razvoja na celotnem ozemlju (čeprav so v večini držav še vedno ostala problemska območja, kjer je državna pomoč izdatnejša) je izvajanje prostorske in regionalne politike postalo bolj zapleteno. Nov pristop zahteva veliko koordinacije. Zato so v različnih državah vzpostavljeni posebni koordinacijski mehanizmi (vladna predstavništva v regijah, regionalni sosveti ...).
- Pri izvajanju regionalne politike se srečujejo države z različnimi izzivi: težave pri koordinaciji sektorskih politik (regionalizacija sektorskih politik), napetostmi med posameznimi ravnmi, uveljavljanje manjših funkcionalnih regij (Švedska, Francija, deloma Finska), kar pa ne zavira njihovih številnih aktivnosti pri uveljavljanju ciljev regionalne politike v nacionalnih okvirih in EU.

Pregled poglobitnih razlik v pristopih razreševanja vsebinskih problemov prikazuje preglednica 2.

Regionalne razlike v Sloveniji so odsev naravno-, prometno-geografskih, historičnih, ekonomskih, ekoloških in upravno-političnih pogojev ter odsevajo različno izrabo človeških virov, načinov življenja in dela. Neenakomerna gospodarska razporeditev in narava pogojev se odraža v različni gostoti in socialnem položaju prebivalstva, v strukturi delovne sile ter infrastrukturni opremljenosti. Na tej podlagi temelji privlačnost regije in njen položaj v okviru narodnega gospodarstva.

Neizenačenost življenjskih pogojev in želja po gospodarskem integriranju celotnega državnega teritorija narekujejo oblikovanje takšnih politik, ki naj bi prebivalcem omogočile primerljive razmere za življenje in delo. Pod vplivom tržnih sil se namreč industrijske, trgovske, bančne, zavarovalniške in druge gospodarske dejavnosti, pa tudi ustvarjalno okolje, izobraževanje in kultura kopičijo v razvitejših območjih. Prvotna koncentracija proizvodnih sil je bila posledica klasičnih lokacijskih prednosti (surovine, energetski viri, prometni položaj), nato pa postaja koncentracija "samovzdržujoča" in sloni na bolj izobraženi delovni sili, razvitejših komunikacijah, razvojno-raziskovalnem delu ter vsem, kar daje geografskemu okolju pozitiven "imidž". Dodatne razlike v razvojnih možnostih regij povzročajo medregionalne migracije delovne sile, saj se predvsem mlajša, podjetnejša in bolj kvalificirana delovna sila seli z manj razvitih območij v razvitejša okolja. Medregionalne razlike v sestavi proizvodnje, višini dohodka na prebivalca, stopnji brezposlenosti, migracijah in starostni strukturi prebivalstva so poglobitni razlog za nastanek problemskih območij s posebnimi razvojnimi težavami. Mednje uvrščamo pretežno kmetijska območja z nizkim dohodkom na prebivalca, regije z zastarelo industrijo in višjo brezposelnostjo, težje dostopne in obmejne regije ter območja, ki so z okoljskega vidika degradirana.

5. Pomen regionalne ravni za regionalni razvoj

Razvoj novih proizvodnih, informacijskih in komunikacijskih tehnologij je podjetjem omogočil izgradnjo novih organizacijskih oblik delovnega procesa med panogami ter znotraj njih. Tehnične inovacije, predvsem na področju mikroelektronike, so omogočile prostorsko razpršitev produkcijskih sistemov in s tem oblikovanje mrežne organizacijske strukture. Temeljna principa proizvodnje sta postala fleksibilnost in decentralizacija, masovno

Preglednica 2: Spremenjena paradigma regionalne politike v preteklosti in sodobnosti⁴

Značilnosti	Klasična	Moderna
Teoretske podlage: oporne točke	Lokacijska teorija: ključni faktorji razvoja so proizvodni stroški in razpoložljivost delovne sile. Lokacijski faktorji: neposredna bližina surovin, trga in oskrbovalcev, ustvarjanje novih delovnih mest (diverzifikacija).	Teorije učeče se regije: ključni faktorji so ustvarjanje dodane vrednosti, inovacijsko okolje, decentralizacija proizvodnje (rast industrijskih "clustrov"), večanje stroškov v središčih, stare industrije se selijo v območja z nižjimi stroški, specializacija novih proizvodenj, prisotnost raziskovalnega instrumentarija; spoštovanje trajnostnega razvoja.
Značilnosti politike v regionalnem razvoju:	Zmanjševanje regionalnih disparitet: izravnava med regijami.	Uravnotežena tekmovalnost med regijami s pomočjo inovacij.
Namen: Enakost in učinkovitost	Pospeševanje infrastrukturne opremljenosti in posameznih industrijskih obratov.	Pospeševanje inovacijskih procesov (npr. "grozdenje"), medsektorska koordinacija.
Cilj:	Nova delovna mesta, nove investicije ...	Izboljšana konkurenčnost (podjetništvo, inovacije, znanje).
Struktura politika:	Problemska območja: gorska, kraška, obmejna območja ...	Vse regije: referenčni okvir za programski in projektni razvoj vseh regij.
Analična osnova	Kazalniki stopnje razvitosti.	SWOT analize regij, regionalni "foresight".
Ključni instrumenti	Spodbude.	Razvojni program.
Ključne aktivnosti	Pomoč podjetjem, trda infrastruktura.	Poslovno okolje, mehka infrastruktura.
Organizacija: Način določanja politike:	Razvojni impulzi Centralizirano (top-down).	Kolektivno - partnersko: od spodaj; podjetniško, inovativno...
Ključna institucija	Centralna oblast.	Decentralizacija, prehod na regionalni nivo, obnovljena vloga regionalnega planiranja, poudarek na kvaliteti življenja.
Partnerji	Jih ni.	Na regionalni ravni krepitev raziskovanja ("privatno-javno-akademsko partnerstvo") Lokalne vlade, nevladne organizacije, socialni partnerji ...
Administracija	Enostavna/racionalna: pospeševanje in sofinanciranje razvojnih konceptov, potrjevanje in sofinanciranje posameznih projektov.	Kompleksna/razvojna: pospeševanje "clustrov" in mrežnih projektov, podpora "pilotnim" in inovativnim projektom na podlagi predhodno določenih pravil, monitoring in evalvacija.
Izbor projektov	Notranji.	Participativen.
Časovnica	"Petletka".	Večletna perspektiva.
Vrednotenje	Zaključno (ex-post).	Predhodno, vmesno, končno.
Rezultati:	Težko merljivi, še posebej kratkoročno.	Merljivi.

proizvodnjo nadomešča raznovrstnost. Spreminja se povpraševanje po delovni sili, pri čemer prihaja do fleksibilizacije delovnega časa, individualizacije delovnega mesta (delo na domu), zaposlitev za določen čas. Vse bolj stopa v ospredje projektno delo. Do izraza prihaja kompleksno znanje in individualne sposobnosti. Spremenjene vrednote so reakcija na standardizacijo, ki sta jo država in gospodarstvo prinašala v času fordizma. Kulturni odraz postfordizma je postmodernizem, ki predstavlja večjezikovnost, pluralizem vrednot in življenjskih oblik ter življenjskih slogov.

Spremenjene razmere po prehodu v postfordistično družbo kličejo po novih strategijah regionalne

politike. Posebna pozornost se kaže v gospodarstvu, ki se vse bolj povezuje na regionalni ravni. Na kulturni in politični ravni se pomen regij kaže v regionalizem in okrepljeni regionalni identiteti. Vse pogostejša uporaba regionalne ravni temelji na treh temeljih:

- Konkurenca med regijami občine sili k skupnemu delovanju. Istočasno številne skupne naloge zahtevajo intenziviranje medobčinskega sodelovanja.
- Regionalizem in regionalna identiteta pridobivata na pomenu kot motivacijska komponenta s pomočjo slogana "pomoč za samopomoč". To je združljivo s konceptom prostorske politike in krepitev endogenih

⁴ Priredba po: Neue Regionalpolitik, Schlussbericht, 2001 in Bachtler John, Yuill Douglas, 2001. str. 12

potencialov, pri čemer imajo regionalni akterji pomembno vlogo.

- Fleksibilna specializacija podjetij kot nov tip racionalizacije se nanaša na lokacijsko izbiro regij, ki so sposobne zagotavljati produkcijo "just in time" s prepletenostjo dobaviteljev polizdelkov.

Vsi ti dejavniki vplivajo, da je regionalna raven vse bolj pomembna za gospodarski razvoj. Sprememba perspektiv temelji na spoznanju, da je gospodarska razvitost regij temelj za doseganje nacionalnih gospodarskih ciljev. Tako je država odvisna tudi od regionalnih virov ter njihove gospodarske strukture kar vključuje tudi njene socialne in kulturne kvalitete. Nove razmere pospeševanja regionalnega razvoja na pokrajinski ravni se odražajo v treh medsebojno povezanih različicah, in sicer v (1) endogenem, (2) kooperativnem regionalnem razvoju in (3) policentričnosti.

1. Endogeni regionalni razvoj: V skladu s načeli subsidiarnosti in ekonomske teorije imata "socialna in ozemeljska povezanost" pomembne vzvode na učinkovitejši in bolj transparenten regionalni razvoj. Pri tem pa največjo oviro predstavljajo znatne razlike v stopnji regionalne razvitosti in/ali nasprotujočih si prostorskih učinkov, ki so posledica med seboj neuskkljenih sektorskih politik na družbena dogajanja. Pod uravnoveženim in trajnostnim razvojem si predstavljamo okolju prijazen gospodarski razvoj, ki ohranja naravne vire prihodnjim generacijam s pomočjo pretehtanega družbenega razvoja. To pa pomeni spreminjanje družbe v smer, ki je vse bolj inovativna, ustvarjalna; se pravi, da okoljski vidik trajnosti zajema tudi zorenje naših vrednot v smeri solidarnosti do prihodnjih generacij, altruizma in celo samoodpovedovanja.

2. Kooperativni regionalni razvoj: Reforma lokalne samouprave je vzpodbudila nastanek številnih občin. Te so odraz želja ljudi, ki hočejo prispevati k razvoju, pri tem pa so se v številnih primerih ujeli v lastno past. Gospodarsko šibke občine ne zmorejo zbrati zadostnih finančnih sredstev, ki bi jih potrebovale za razvojni zagon. Primanjkuje tudi strokovno usposobljen kader in odsotnost koordinacije na regionalni ravni. Stanje na področju regionalnega razvoja v sedemdesetih in osemdesetih je izkazovalo navzkrižje interesov med različnimi nosilci razvoja zaradi pomanjkanja kapitala, kvalificirane delovne sile in infrastrukturne opremljenosti, od devetdesetih dalje je vse bolj opaziti težnje po kooperaciji in skupnem upravljanju. V sodobnosti vse bolj stopa v ospredje prepričanje, da je pomembnejši razlog zaostajanja v pomanjkanju podjetniške iniciative, inovacij in znanj, pomanjkljivi povezanosti (mreženju) z

drugimi razvojnimi središči ter v slabi razvitosti sodobne, predvsem telekomunikacijske infrastrukture. Kooperacija naj bi s pomočjo informacij, komunikacij in koordinacije ponujala potencialne rešitve za inovacijske in razvojne probleme.

V teh okoliščinah je čutiti odsotnost institucij na regionalni ravni. Te bi lahko v številnih primerih hitreje in bolje izoblikovale razvojne programe, ki bi temeljili na specifičnosti posameznih območij. Za razliko od zelene trinivojske teritorialne členitve, kjer bi pokrajina predstavljala vezni člen, se v Sloveniji vse bolj povečuje razkorak med državo in lokalnimi skupnostmi. Občutnim centralizacijskim težnjam se pojavljajo po robu (pre)ozki lokalni interesi, kar je v večini primerov vodi v škodo vseh, tako države kot občin.

Prepustitev razvoja težnjam vodi v večstopenjsko razvitost Slovenije. "Lovljenje" globalizacijskih tokov bi po predvidevanjih uspevalo le ljubljanski metropolitanski regiji, ki je že dalj časa vodilni razvojni pol Slovenije. Na podlagi medmestnega sodelovanja in strateške usmeritve treh univerzitetnih centrov bi se lahko izoblikovala razvojna os, ki bi medsebojno povezala mesta na relaciji Koper oziroma Nova Gorica-Ljubljana-Maribor (5. prometni koridor). Aktivna vpetost drugih središč na omenjeno os v globalizacijske tokove bi bila možna le preko tesne navezave na Ljubljano. Druga območja bi bila podvržena stagnaciji ali postopni degradaciji, ki bi ji lahko konkurirala le še posamezna zaposlitvena središča. Omenjeni za Slovenijo neugoden scenarij bi po našem prepričanju zavrl skladen regionalni razvoj. Bil pa bi podlaga za disperzijo dejavnosti v prostoru, ki bi bila podprta z željo po bivanju v sproščajočem in manj onesnaženem okolju. Posledica takšne politike bi bile obsežne dnevne migracije in obremenjevanje prometne infrastrukture in neracionalno trošenje energentov. Kljub vsemu ostaja nedorečen poglavitni cilj, in sicer: ohranitev obstoječe naselbinske strukture, infrastrukturna posodobitev in ohranitev kulturne dediščine in ustrezne ravni znanja na preostalih območjih.

3. Policentričnost - nova vodilna načela za implementacijo uravnoveženega regionalnega razvoja: Pojem "policentrični razvoj" ima v Sloveniji daljšo tradicijo kot v evropskih prostorskih dokumentih, saj se je uveljavil že od začetka sedemdesetih let dvajsetega stoletja, za evropsko raven pa se prvič pojavi šele v leipziškem dokumentu (1994): Temelji evropske politike prostorskega razvoja in je bil pozneje, v dokumentih, ki so mu sledili še podrobneje razdelan. Pravno podlago mu je določila amsterdamska pogodba (1999), ki v 16. členu institucionalizira "socialno in teritorialno sodelovanje".

Temeljna filozofija partnerstva je povezana z intraregionalnim in medregionalnim gospodarskim povezovanjem območij, kjer pa imajo v teh odnosih mesta odločujoč pomen. Prostorski in regionalni razvojni koncepti, ki tega ne upoštevajo, niso več sprejemljivi. S policentričnim razvojem je v sodobnosti povezano oblikovanje integriranih prostorskih strategij s pomočjo urbanih "clustrov", posebej v obmejnih območjih (kar je za Slovenijo kot majhno državo še posebej pomembno), izboljšanje sodobnih infrastrukturnih povezav na medregionalni ravni in krepitev gospodarske kooperacije na regionalni ravni.

Za uravnotežen regionalni razvoj je z nacionalnega vidika pomembno, da gospodarski razvoj povečuje atraktivnost celotnega funkcijskega območja in s tem izboljšuje kvaliteto življenja. Nadalje je kljub heterogenosti funkcijskih območij in njihovi velikosti treba stremeti k decentralizirani zasnovi omrežja mest, čigar dejavnostna struktura se vzajemno dopolnjuje. In ne nazadnje, mesta se bodo še naprej razvijala izven obstoječih meja svojih urbanih območij, čeprav je njihova nadaljnja prostorska širitev iz okoljskih in gospodarskih razlogov neutemeljena. S perspektivnega vidika si stojita nasproti dva možna modela, in sicer: klasični model centraliziranega urbanega omrežja, ki temelji na utrjevanju policentrično in hierarhično zasnovanega sistema regionalnega razvoja, in model decentraliziranega omrežja različnih razvojnih vozlišč v pokrajini, ki temelji na sodobnih principih "plitvega" hierarhičnega omrežja odnosov oziroma razpršenih razvojnih polov ob infrastrukturnih vozliščih.

Tri desetletja dolgi naporu uveljavitve policentričnega sistema omrežja naselij in sodobni družbeno-ekonomski procesi izključujejo implementacijo centraliziranega urbanega omrežja naselij. Zametki oblikovanja mestnih regij ponujajo raznovrstne razvojne izzive, ki so posledica različnih oblik in razvojnih stopenj urbanizacije, ki med seboj na komplementaren način součinkujejo. Zato je model "plitvega" in decentraliziranega omrežja satelitskih mest znotraj funkcijsko in gravitacijsko povezanih mestnih regij, ki temelji na sodobnih principih mrežnega povezovanja razvojnih polov, za Slovenijo bolj realističen in skladen s sodobnimi težnjami družbeno-ekonomskega in demogeografskega razvoja.

Literatura

Beier, C., 1995: *Dezentralisierung und Entwicklungmanagement. Beobachtungen zur politisch-administrativen und zur wissenschaftlichen Kommunikation: ein systemtheoretischer Versuch.* Saarbrücken.

Loughlin, J., 2000: *Regional Autonomy and State Paradigm Shifts in Western Europe.* *Regional & Federal Studies*, 10, 2, str. 10-34.

Mamadouh, V., 2001: *The Regions in Brussels: Subnational Actors in the supranational Arena.* *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 92, 4, str. 478-487.

North D., C., 1992: *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung.* Tübingen: C.B. Mohr

Oplotnik Ž. in Krizanič F. 2002: *Model financiranja občin in bodočih pokrajin v RS - Oris in analiza stanja ter predlogi sprememb zakona o financiranju občin, EIPF - ekonomski inštitut Pravne fakultete, Ljubljana,*

Pokrajine v Sloveniji, 1999: Ljubljana, Vlada Republike Slovenije, Služba za lokalno samoupravo, 126 str.

Rauch, T., 1996: *Ländliche Regionalentwicklung im Spannungsfeld zwischen Weltmarkt, Staatsmacht und kleinbaulichen Strategien.* Saarbrücken: Verlag Entwicklungspolitik Breitenbach.

Rauch, T., 2001: *Dezentralisierung ist kein Allheilmittel! - Zur Notwendigkeit einer kontextspezifischen Dezentralisierungspolitik am Beispiel der Komunalentwicklung in Südafrika.* *Geographica Helvetica*, Jg 56/1, str.13-26.

Ravbar, M., 1997: *Dileme in cilji regionalne politike v luči oblikovanja pokrajin (Nekaj raziskovalnih hipotez).* *IB revija*, št: 9-10-11, letnik XXXI, Ljubljana, (1997), str. 3-5.

Ravbar, M., 1997: *Slovenske pokrajine: Med lastnimi interesi in politiko regionalnega razvoja.* *IB revija*, št: 9-10-11, letnik XXXI, Ljubljana, (1997), str. 18-26.

Ravbar, M., 1999: *Oblikovanje pokrajin in njihova vloga pri regionalnem razvoju: V: Pokrajine v Sloveniji, Ljubljana, Vlada Republike Slovenije, Služba za lokalno samoupravo, str. 96-102.*

Ravbar, M., 2002: *Sodobne težnje v razvoju prebivalstva in delovnih mest - pot k sonaravnemu in decentraliziranemu usmerjanju poselitve v Sloveniji.* *IB revija za strokovna in metodološka vprašanja trajnostnega razvoja*, št. 1, letnik XXXVI, str. 12-42.

Stockmayer, A., 1999: *Decentralisation: Global fad or recipe for sustainable local Development? V: Agriculture and Rural Development VI/1, str: 3-6.*

Šmidovnik, J., 1995: *Lokalna samouprava.* Ljubljana, Cankarjeva založba, 274 str.

Vrišer, I., 1999: *Deset ali petindvajset pokrajin v Sloveniji? V: Pokrajine v Sloveniji, Ljubljana, Vlada Republike Slovenije, Služba za lokalno samoupravo, str. 90-95.*

Vrišer, I., 1999: *Regionalizacija. V: Pokrajine v Sloveniji, Ljubljana, Vlada Republike Slovenije, Služba za lokalno samoupravo, str. 38-53.*

Vrišer, I., 1999: *Regionalni razvoj slovenskih pokrajin in občin.* *IB revija*, 33, 2-3, str. 46-67.

Ključne besede: regionalizacija, decentralizacija, regionalni razvoj,

Keywords: regionalisation, decentralisation, regional development

Prispevek k analizi dohodkovne neenakosti v Sloveniji¹

Povzetek

V članku analiziramo dinamiko neenakosti v porazdelitvi plač in širše dohodkov zaposlenih v Sloveniji v obdobju 1993-2002. Pri tem uporabljamo dve različni podatkovni osnovi. Prva je dobljena iz dohodninskih datotek, z upoštevanjem samo za-vezancev, ki prejemajo plače; druga pa je dobljena iz rednega polletnega poročanja o plačah. Podatki o tej

porazdelitvi plač (za meseca marec in september) se objavljajo redno v statističnih publikacijah Statističnega urada Republike Slovenije. Obe analizi dajeta zelo skladne rezultate. Iz analiz je razvidno, da je neenakost v porazdelitvi plač naraščala do vključno leta 1995, potem pa se je rast bistveno upočasnila. Velik porast v prvih letih tranzicije pripisujemo polnemu

uveljavljanju tržnega gospodarstva in s tem tudi večjemu poudarku individualnim pogodbam o zaposlitvi. Ni dvoma, da je k gibanju oziroma povečevanju neenakosti v porazdelitvi bruto dohodkov doprinesla tudi dohodninska zakonodaja. Učinki progresivne obdavčitve so se skušali omiliti ali celo povsem nevtralizirati s povečano disperzijo dohodkov.

Summary

This paper analyses the dynamics of wage inequality in Slovenia from 1993 to 2002, using two different data sources. The first is obtained by extracting relevant information on wage earners from the personal income tax (PIT) database and the second is obtained using published data on

wages and the wage distribution. Analyses of both datasets are congruent and clearly indicate an increase in wage inequality up to 1995, followed by a very gradual creeping-up. We ascribe the large increase in the first years of transition to the rapid development of a full-fledged market economy

and also to the changing PIT legislation. A growing individualization of wage contracts also contributed to increased inequality. The effects of the tax progressivity were - to a large extent - neutralized by an increase in wage dispersion.

1. Uvod

Dohodkovna neenakost je predmet stalnega zanimanja strokovne in širše javnosti. Z vidika stroke se predvsem zastavlja vprašanje, ali obstaja smiselna razlaga (ali celo »teorija«), ki bi lahko pojasnila gibanje dohodkovne neenakosti. Pri tem gre predvsem za teorije, ki bi skušale pojasniti spremembe v primarni delitvi, npr. spremembe v porazdelitvi bruto plač. Porazdelitev primarnih dohodkov oziroma dohodkov, ustvarjenih na trgu (angl. *market incomes*), je seveda le del zgodbe. Država namreč preko davčnega sistema in sistema socialne varnosti vpliva na dohodkovno neenakost, ki izvira iz primarne delitve dohodka. Tudi tu lahko proučujemo obstoj določenih zakonitosti, npr. ali je obseg »vplivanja« na končno porazdelitev

dohodka odvisen od določenih značilnosti same države. Seveda ugotavljanje tega vpliva ni več možno na ravni posameznika, temveč se kot enota opazovanja jemlje gospodinjstvo ali družino, za analizirani dohodek pa jemljemo razpoložljivi denarni dohodek gospodinjstva.

Ravno zaradi tega lahko proučevanje dohodkovne neenakosti poteka na vsaj dveh ravneh, tj. proučevanje porazdelitve bruto dohodkov posameznikov in razpoložljivega denarnega dohodka gospodinjstev. »Vsaj« pravimo zato, ker v tovrstnih analizah lahko dodatno upoštevamo tudi storitve javnega sektorja, v denarju izraženo lastno proizvodnjo in porabo ipd. V drugem poglavju bomo zato podali kratek selektivni pregled mednarodnih raziskav dohodkovne neenakosti, pri čemer gre predvsem za primerjalne raziskave, ki

* IER, Ljubljana

**raziskovalni asistent, IER, Ljubljana

¹ Avtorja se zahvaljujeta Tatjani Novak in Andreju Haramini s Statističnega urada Republike Slovenije za izjemno sodelovanje, Saši Kovačič (UMAR) in Branetu Mišiču (ZSSS) pa za pomoč in nasvete. Ni potrebno posebej poudarjati, da sta avtorja sama odgovorna za vse morebitne napake in napačne interpretacije.

iščejo »razlage« za opazovano dinamiko dohodkovne neenakosti. V tretjem poglavju pa bomo na kratko prikazali nekaj raziskav, opravljenih v Sloveniji.

Osnovni predmet naše analize bo proučevanje neenakosti v porazdelitvi bruto dohodkov zaposlenih. Ta analiza bo osnovana na grupiranih podatkih iz dohodninske datoteke in bo vključevala tudi merjenje neenakosti porazdelitve posameznih dohodkov – virov dohodnine. Ker dohodninske datoteke vsebujejo tudi podatke o plačanih socialnih prispevkih in o akontacijah dohodnine, bo možno tudi kaj reči o učinkih davkov na zmanjšanje dohodkovne neenakosti oziroma o porazdelitvi »neto« dohodkov. Neto dajemo v narekovaje, ker pri izračunih upoštevamo akontacijo dohodnine, ne pa dejansko plačano dohodnino. Ob tem se moramo zavedati, (a) da so predmet analize posamezniki in še to samo tisti, ki so zavezanci za dohodnino, in (b), da dohodninski podatki ne vključujejo vseh dohodkov posameznika – zavezanca za dohodnino, temveč le dohodke, ki predstavljajo vire dohodnine. Poleg osnovne datoteke kot »kontrolno« oziroma »primerjalno« datoteko uporabljamo tudi podatke o porazdelitvi plač, ki jih redno objavlja Statistični urad. Tu gre za povsem drugi vir podatkov, kjer podjetja – poročevalske enote – poročajo o plačah zaposlenih dvakrat letno (marca in septembra).

2. Kratek selektivni pregled mednarodnih raziskav

Literatura o dohodkovni neenakosti se izjemno hitro »množi«, pri čemer razlog za novo spodbudo proučevanju zagotovo tiči v fenomenu globalizacije in njenem vplivu na neenakost; tako dohodkovno neenakost znotraj posameznih držav kot tudi neenakost med državami². Ob tem raziskovalci skušajo analizirati, ali – in v kolikšni meri – sodobne države preko davčnega sistema in sistema socialne varnosti vplivajo na zmanjšanje neenakosti, ki nastanejo v primarni delitvi.

Tako sta Caminada in Goudswaard (2001) ugotavljala, ali je socialna politika vplivala na spremembo v dohodkovni neenakosti v državah OECD. V ta namen sta posebej regresirala Ginijev koeficient na socialne izdatke in na t. i. nadomestitveno razmerje, tj. razmerje med povprečno pokojnino in povprečno plačo. Slednja regresija je bila statistično značilna in vrednost

ocene parametra je bila po pričakovanju negativna; v državah z večjo neenakostjo torej zaznavamo nižje vrednosti nadomestitvenega razmerja. Še posebej sta analizirala gibanje dohodkovne neenakosti na Nizozemskem, kjer sta ugotovila, da se lahko občuten porast dohodkovne neenakosti v osemdesetih in devetdesetih letih dvajsetega stoletja v veliki meri pripiše reformi sistema socialne varnosti, ki je mimogrede bila »izsiljena« z slabšanjem ekonomskega položaja v osemdesetih letih dvajsetega stoletja.

Milanović, nedvomno eden vodilnih raziskovalcev dohodkovne neenakosti, je objavil vrsto člankov in razprav na to temo. Na vzorcu podatkov za razvite države OECD, dobljenih iz podatkovne baze Luxembourg Income Survey (LIS) ugotavlja, da imajo države z veliko neenakostjo v faktorskih dohodkih praviloma tudi večji obseg pre-razdeljevanja (Milanović, 1999a). V raziskavi »Determinants of cross-country income inequality: an 'augmented' Kuznets' hypothesis« (1994) pogloblja razumevanje in interpretacijo Kuznetsove krivulje, tj. inverzne U krivulje, ki „stilizirano“ kaže, kako se spreminja dohodkovna neenakost v teku gospodarskega razvoja. V začetnih stadijih naj bi bila le-ta majhna, z gospodarskim razvojem pa naj bi se neenakost povečevala in se kasneje, ko država dosega visoko raven gospodarske razvitosti, zopet zmanjševala. Milanović proučuje, ali se razlike v dohodkovni neenakosti med državami lahko pojasnijo s spremenljivkami, ki odražajo določene nacionalne specifičnosti, ki vplivajo na neenakost; bodisi tako, da dohodkovno disperzijo povečujejo ali pa jo zmanjšujejo. Tako je Ginijev koeficient regresiral na spremenljivke, ki odražajo: (1) dohodkovno heterogenost države, tj. dohodkovne razlike med regijami; (2) delež zaposlenih v javnem sektorju v celotnem deležu zaposlenih ter (3) delež socialnih transferjev v BDP. Spremenljivke iz druge in tretje skupine naj bi bile negativno korelirane z dohodkovno neenakostjo, spremenljivke iz prve skupine pa naj bi bile z njo pozitivno korelirane, kar se je v analizi tudi pokazalo. Milanović še posebej zagnano proučuje dohodkovno neenakost v državah vzhodne in srednje Evrope. Tej problematiki posveča knjigo *Income, inequality and poverty during the transition from planned to market economy* (1998) kakor tudi članek *Explaining the increase in inequality during transition* (1999b). V slednjem ugotavlja vzroke za porast dohodkovne neenakosti v šestih državah srednje in vzhodne Evrope v obdobju 1987-1995. Najpomembnejši dejavnik je pri tem porast neenakosti v porazdelitvi plač, v nekaterih državah pa tudi razvoj zasebnega

² Fenomen globalizacije proučuje tudi Marjan Svetličič v svoji najnovejši knjigi *Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu*, kjer podaja tudi izčrpen pregled raziskav, ki so analizirale vpliv globalizacije na dohodkovno neenakost (glej Svetličič (2004)).

sektorja in s tem povezane velike neenakosti v porazdelitvi dohodka samozaposlenih.

Gustafsson in Johansson (1997) sta raziskovala nekaj skupin faktorjev, s katerimi bi lahko pojasnili razlike v dohodkovni neenakosti med državami. Kot ugotavljata na osnovi dokaj enostavne regresijske enačbe, ki vključuje časovne serije različnih držav, velikost javnega sektorja in struktura delovne sile, iz katere je razviden večji delež žensk, učinkujeta na zmanjšanje dohodkovne neenakosti. Po drugi strani pa zunanja trgovina učinkuje na povečanje dohodkovne neenakosti; države z večjo zunanjo trgovino, merjeno v odstotkih BDP, imajo tudi višjo neenakost.

Atkinson, ki je nedvomno vodilni teoretik s področja dohodkovne neenakosti in tudi raziskovalec, ki ima bogate izkušnje s področja tovrstnih empiričnih raziskav, opozarja v svoji najnovejši raziskavi devetih držav članic OECD (Atkinson, 2002), da so izkušnje posameznih držav zelo različne. Za analizo uporablja razpoložljivi dohodek gospodinjstva. Za razliko od Kuznetsove inverzne U krivulje, s katero se pojasnjuje dinamika neenakosti v teku gospodarskega razvoja, Atkinson opisuje gibanje neenakosti v dolgem obdobju od šestdesetih let naprej v razvitih državah s krivuljo v obliki črke U. Pri anglosaških državah (ZDA in Veliki Britaniji) je gibanje Ginijevega koeficienta podobno krivulji v obliki črke U »s serifom«, kar pomeni zmanjševanje v šestdesetih in sedemdesetih letih dvajsetega stoletja, potem pa rast v osemdesetih in zelo majhne spremembe v devetdesetih letih. Na Finskem je gibanje podobno krivulji v obliki črke U (brez serifa), z občutnim povečanjem v devetdesetih letih, na Nizozemskem pa krivulji v obliki črke U s serifom, saj v devetdesetih letih praktično ni prišlo do sprememb v vrednosti Ginijevega koeficienta. Zelo skromno povečanje v devetdesetih letih, ki je nasploh brez jasnega »vzorca«, je značilno za neenakost v Zahodni Nemčiji, za Italijo pa so značilni tako veliki padci kot veliki porasti; velik porast dohodkovne neenakosti je npr. zaznati v obdobju 1990-1993 (in stabilne vrednosti po letu 1993), tako da bi gibanje dohodkovne neenakosti lahko bolje opisali s krivuljo v obliki črke W. Nekako v skladu z Atkinsonovimi ugotovitvami, da so »zgodbe« posameznih držav dokaj različne in da nikakor ne moremo govoriti o enotni trajektoriji dohodkovne neenakosti, so tudi ugotovitve O'Rourkea (2002, str. 60), ki analizira raziskave, ki so proučevale povezavo med odprtostjo gospodarstva in neenakostjo. Kot ugotavlja, je odnos med globalizacijo in neenakostjo odvisen od posamezne države, od porazdelitve virov, s katerimi le-ta razpolaga (naravni viri, kapital in delo) ter od pojavnosti oblike

globalizacije; ali je to trgovinska menjava ali pa migracija delovne sile, kapitalski tokovi in transferji tehnologije.

Še posebej velja izpostaviti Atkinsonovo analizo vrhnjega dela dohodkovne porazdelitve, ki kaže, da se je v ZDA, Veliki Britaniji in Kanadi zelo povečal delež dohodka zgornjega prebivalcev v celotnem dohodku zgornjih 10 odstotkov prebivalcev. Povečevanje deležev v vrhnjem delu porazdelitve Atkinson pojasni »s silami globalizacije in tehnologije [...], ki so povečale ekstra dohodke tistih, ki imajo najvišje sposobnosti« (Atkinson, 2002, str. 28).

3. Kratek pregled opravljenih raziskav dohodkovne neenakosti v Sloveniji

Za Slovenijo bi lahko rekli, da ne manjka raziskav o dohodkovni neenakosti. Te raziskave so pretežno osnovane na treh različnih podatkovnih virih. Za proučevanje neenakosti v porazdelitvi razpoložljivega denarnega dohodka se uporabljajo predvsem podatki iz Ankete o porabi gospodinjstev (APG), ki so presečni in jih lahko spremljamo le v določenih časovnih intervalih. Ti podatki ne vsebujejo informacij o bruto dohodkih, temveč samo o neto dohodkih. Drugi podatkovni vir so podatki o porazdelitvi bruto plač, ki jih redno objavlja Urad za statistiko RS. Tretji podatkovni vir so dohodninski podatki. Težava s temi podatki je v tem, da se je populacija zavezancev spreminjala zaradi sprememb v dohodninski zakonodaji. To konkretno pomeni, da je dohodninska zakonodaja iz leta 1993 imela za posledico zmanjšanje števila davčnih zavezancev in so zato primerjave neenakosti za celotno obdobje od leta 1991 naprej vprašljive. Analiza za celotno obdobje, tj. od leta 1991, je možna le, če se analizirajo posamezne podskupine davčnih zavezancev, katerih vključitev ni bila občutljiva na spremembe davčne zakonodaje. To je npr. podskupina zaposlenih ali podskupina samozaposlenih. V nadaljevanju bomo podali kratek opis relevantnih raziskav, osnovanih na podatkih iz ankete o porabi gospodinjstev, in raziskav, osnovanih na dohodninskih datotekah.

3.1. Analize, ki temeljijo na podatkih anket o porabi gospodinjstev

Stropnik in Stanovnik (2002) sta proučevala vpliv socialnih transferjev na zmanjševanje dohodkovne neenakosti in revščine v Sloveniji v devetdesetih letih dvajsetega stoletja. Analiza je bila opravljena na osnovi podatkov Ankete o porabi gospodinjstev v letu 1993 in podatkov iz združene datoteke

tovrstnih anket v letih 1997, 1998 in 1999. Skladno s pričakovanji je analiza pokazala, da socialni transferji vplivajo tako na manjše tveganje revščine kot tudi na manjšo dohodkovno neenakost. Velja omeniti, da je bil Ginijev koeficient dohodkovne neenakosti v letu 1993 enak 0,267 in torej precej višji kot v letih 1997-1999, ko je znašal 0,236. Izračuni so pokazali, da zmanjšanje neenakosti ni bilo posledica manjše neenakosti pri porazdelitvi plač, saj so bili koeficienti koncentracije dohodkov iz zaposlitve v letih 1997-1999 celo nekoliko višji kot leta 1993. Iz študije je razvidno, da so tako sprememba strukture dohodka, kot tudi spremembe v koeficientih koncentracije učinkovale na zmanjšanje dohodkovne neenakosti, interakcijski člen pa je vplival na povečanje neenakosti³. Čeprav je zmanjšanje neenakosti verodostojno, pa Stropnik in Stanovnik (2002, str. 51) vendarle menita, da zmanjšanje, kot ga zaznavajo ankete o porabi gospodinjev, lahko vsaj delno pripišemo tudi dejstvu, da so prejemniki z visokimi dohodki manj pripravljeni navajati točne podatke.

Čok (2003) na osnovi anket o porabi gospodinjev v letih 1983, 1993 in 1997-1998 analizira dohodkovno neenakost in to neenakost dekomponira glede na dohodkovne vire kot tudi glede na podskupine gospodinjev, ki so tvorjene glede na: (1) socialno-ekonomski status nosilca gospodinjstva; (2) starost nosilca gospodinjstva ter (3) izobrazbo nosilca gospodinjstva. Med drugim ugotavlja, da so v celotnem obdobju plače najpomembnejši dohodkovni vir, ki vpliva na dohodkovno neenakost.

3.2. Analize, ki temeljijo na dohodninskih datotekah

Stanovnik (1999) na osnovi analize velikega vzorca iz dohodninskih datotek za leti 1991 in 1996 ugotavlja, da je prišlo do povečanja dohodkovne neenakosti med tema letoma, tako pri celotnem dohodku kot tudi pri najpomembnejšem dohodkovnem viru, tj. plačah. Ker je med tema letoma prišlo do občutnih zakonodajnih sprememb na področju dohodnine, so bili iz vzorca izločeni vsi upokojnenci, tako da je bila možna vsaj „groba“

primerljivost podatkov. Še posebej je zanimivo, da je pri plačah prišlo do izrazitega povečanja v najvišjem, tj. desetem decilnem razredu. Zagotovo je k povečani razpršenosti plač v Sloveniji doprineslo tudi občutno povečanje donosa izobrazbe v prvih letih tranzicije; še posebej povečan donos visokošolske izobrazbe, kar je podrobno prikazano in analizirano v študijah različnih avtorjev (Oražem in Vodopivec, 1995; Stanovnik, 1997).

Korak naprej v analizi dohodninskih datotek je napravila Kump (2002), ki je analizirala dohodninski datoteki za leti 1991 in 2000. Podobno kot Stanovnikova (1999), je tudi njena opravljena na enostavnih in velikih vzorcih teh datotek, pri čemer so podatki omogočali ne samo analizo porazdelitve bruto dohodka, temveč tudi dekompozicijo neenakosti na posamezne dele, tj. obračunano dohodnino, plačane prispevke za socialno varnost in razpoložljivi (neto) dohodek. Za doseganje čim boljše primerljivosti tudi ona iz vzorca izloča upokojnence. Njeni rezultati kažejo, da je bila neenakost v porazdelitvi bruto dohodkov leta 2000 sicer precej večja kot leta 1991, vendar je bila neenakost v porazdelitvi neto dohodkov leta 2000 tako rekoč enaka tisti iz leta 1991. Vzrok gre seveda iskati predvsem v večji progresivnosti dohodnine, ki jo je vpeljal dohodninski zakon iz leta 1993⁴, kakor tudi v različnih populacijah davčnih zavezancev. Zavedati se namreč moramo, da je - kljub izločitvi upokojnencev - primerljivost med obema populacijama še vedno daleč od popolne.

Tudi Borak in Pfajfar (2002) sta analizirala dohodkovno neenakost na osnovi dohodninskih datotek. Posebnost njune analize je, da je zajeto celotno obdobje 1991-2000, tako da je možno spremljati spremembe v neenakosti po posameznih letih⁵. Slabost analize pa je, da je zaradi novega zakona o dohodnini leta 1994 prišlo do občutnega zmanjšanja števila zavezancev za dohodnino⁶. Te težave sta se zavedala tudi sama avtorja in sta jo na kratko pokomentirala: »[...] ta sprememba [...] bo ves čas motila primerljivost izračunanih

³ Dekompozicija spremembe Ginijevega koeficienta med dvema letoma je možna upoštevajoč t.i. Raovo (1969) dekompozicijo samega Ginijevega koeficienta, ki je podana v četrtem poglavju. Na osnovi te dekompozicije je možno spremembo Ginijevega koeficienta zapisati kot vsoto treh členov: (1) člena, ki kaže učinek, ki je nastal zaradi sprememb v strukturi dohodka; (2) člena, ki kaže učinek, ki je nastal zaradi sprememb koeficientov koncentracije ter (3) interakcijskega člena.

⁴ Zakon, sprejet ob koncu leta 1993 (UL RS 71/93), je začel veljati leta 1994, kar pomeni, da so dohodki v letu 1994 že bili obdavčeni z »novo« dohodnino.

⁵ Mimogrede naj omenimo, da je takšen pristop, tj. analiza na osnovi letnih podatkov, zelo zaželen. Atkinson (2003) namreč izraža »[...] velike pomisleke glede prakse, ki jo je sprejel OECD, da se jemljejo posamična leta iz srede sedemdesetih, srede osemdesetih, srede devetdesetih. Takšen postopek lahko da napačno predstavo o dinamiki pojava. Eno samo leto lahko globoko zavaja« (Atkinson, 2002, str. 7).

⁶ Do spremembe, tj. občutnega zmanjšanja števila zavezancev - upokojnencev z nizkimi pokojninami brez drugih dohodkovnih virov - je dejansko prišlo že z uredbo, veljavno od (vključno) leta 1993. To pomeni, da je do občutnega zmanjšanja števila zavezancev za dohodnino prišlo že leta 1993.

parametrov« (Borak in Pfajfar, 2002, str. 456). Njuna analiza kaže, da so večje spremembe v neenakosti porazdelitve bruto dohodkov zaznavne le v začetnih letih, tj. v obdobju 1991-1994. Še zlasti izstopata leto 1993, v katerem se je neenakost v porazdelitvi dohodka občutno povečala, ter 1994, v katerem se je neenakost precej zmanjšala. Kljub dokaj velikemu porastu Ginijevega koeficienta za bruto dohodek, in sicer od 0,325 leta 1991 na 0,353 leta 2000, je povečanje Ginijevega koeficienta za neto dohodek bistveno manjše; od 0,305 leta 1991 na 0,317 leta 2000⁷.

4. Analiza dohodkovne neenakosti pri prejemnikih plač in analiza neenakosti porazdelitve plač v letih 1993-2002

Po tem kratkem in zelo selektivnem prikazu raziskav dohodkovne neenakosti, ki so osnovane na dohodninskih datotekah, lahko ugotovimo, da problem primerljivosti med leti ni bil zadovoljivo rešen. To pomeni, da se tega problema raziskovalci bodisi sploh niso lotili (kot npr. Borak in Pfajfar, 2002), bodisi so ga »razrešili« *ah hoc*, s preprostim izločanjem upokojujencev iz relevantnih datotek (Stanovnik, 1999 ali Kump, 2002). Nadalje, samo analiza Boraka in Pfajfara (2002) analizira spremembe po vseh letih (torej leto na leto), drugi dve raziskavi pa obravnavata le dva časovna izseka. Namen naše analize je zato preseči te pomanjkljivosti in podati korektno primerjavo dohodkovne neenakosti in to na osnovi letnih podatkov. Naša analiza bo osredotočena na proučevanje sprememb v porazdelitvi dohodkov od dela, ki predstavlja daleč najpomembnejši faktorski dohodek. Ob tem bomo skušali podati nekaj ugotovitev o dinamiki dohodkovne neenakosti pri dohodkih po obdavčitvi.

V ta namen bomo uporabili podatke iz dohodninskih datotek, pri čemer bomo upoštevali le najpomembnejšo skupino davčnih zavezancev – zaposlene. Poleg te podatkovne osnove bomo uporabili tudi podatke o porazdelitvi plač, ki jih objavlja – za meseca marec in september – Urad za statistiko RS. Prvi podatkovni vir (dohodninska datoteka) vsebuje poleg podatkov o bruto plači tudi podatke o drugih dohodkovnih virih zaposlenih, kakor tudi podatke o plačanih delojemalčevih prispevkih za socialno varnost in plačani akontaciji dohodnine. Žal, podatki o obračunani (tj. plačani) dohodnini niso bili na

razpolago. Treba je namreč povedati, da je končna dohodninska obveznost za zavezance z visokimi dohodki praviloma večja od vplačanih akontacij; za prejemnike z nizkimi dohodki pa je obračunana dohodnina manjša od akontacije, tako da so ti zavezanci deležni povračil⁸.

4.1. Podatkovna osnova

Ciljno populacijo predstavljajo zaposlene osebe, ki prejemajo plačo. Osnova za določitev te populacije je Statistični register delovno aktivnega prebivalstva, ki ga vzdržujejo na Uradu Republike Slovenije za statistiko. Upoštewane so samo tiste osebe, ki so: (1) zaposlene za polni delovni čas, kar pomeni, da imajo v registru podatek »delovni čas daljši ali enak 36 ur (polni delovni čas)« ter (2) so bile celo koledarsko leto zaposlene pri istem delodajalcu. Te osebe so na Statističnem uradu Republike Slovenije preko enoličnega identifikatorja povezali s podatki o odmeri dohodnine, ki jih je posredoval Davčni urad Republike Slovenije. Za potrebe analize so vključene samo tiste osebe, ki so jih sodelavci Statističnega urada Republike Slovenije lahko povezali z odmero dohodnine in so prejemale plačo.

Statistični urad Republike Slovenije nam je dostavil grupirane podatke, pri čemer je bilo tvorjenih petnajst dohodkovnih razredov. Zaposleni so bili razvrščeni v dohodkovne razrede glede na bruto plačo in ne glede na celotne dohodke. Ta manjša nedoslednost po našem mnenju nima resnih posledic, saj je razlika v razvrstitvi zaposlenih glede na bruto plačo in razvrstitev glede na celotne dohodke verjetno zanemarljiva. Podatki po dohodkovnih razredih vsebujejo število zaposlenih, njihov sumarni celotni dohodek in sumarni dohodek po posameznih virih dohodnine. Žal zaradi manjše napake v primarni računalniški obdelavi med dohodkovne vire ni vključen vir »nadomestilo, izplačano pri drugih izplačevalcih«. Ta vir vključuje nadomestila, izplačana od Zavoda za zdravstveno zavarovanje RS, Zavoda za zaposlovanje RS in Ministrstva za delo, družino in socialne zadeve.

Drugi statistični vir predstavljajo objavljeni podatki o porazdelitvi zaposlenih oseb po velikosti bruto plače za mesec september zadevnega leta. Ti podatki so grupirani v dvajset dohodkovnih skupin. Zajeti so zaposleni, ki so delali v podjetjih, družbah in organizacijah in so septembra delali polni delovni čas, tj. od 139 do 200 plačanih ur. Zaposleni v zasebnih podjetjih z eno ali dvema zaposlenima osebama niso zajeti. Prav tako niso zajete zaposlene osebe, ki delajo pri samostojnih

⁷ Treba je omeniti, da avtorja za »neto« dohodek jemljeta razliko med bruto dohodkom in realizirano dohodnino. Gre torej za dohodek, ki vključuje tudi delojemalčeve socialne prispevke.

⁸ To je razvidno iz tabele D1 v prilogi.

Tabela 1: Struktura bruto dohodka zaposlenih, ki so zavezanci za dohodnino, 1993-2002

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Skupaj	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Plača, nadomestilo plače in povračilo stroškov	0,9181	0,9029	0,9005	0,8938	0,8938	0,8998	0,9026	0,9071	0,9089	0,9093
Stimulacije in bonitete	0,0023	0,0039	0,0041	0,0047	0,0059	0,0044	0,0044	0,0041	0,0035	0,0033
Regres	0,0559	0,0501	0,0540	0,0565	0,0546	0,0493	0,0475	0,0453	0,0449	0,0458
Odpornine ob upokojitvi, jubilejne nagrade in enkratne solidarnostne pomoči ter drugi prejemki iz delovnega razmerja ¹	-	0,0019	0,0013	0,0020	0,0021	0,0032	0,0033	0,0037	0,0034	0,0036
Pokojnina in nadomestila, izplačana pri ZPZ-u	0,0046	0,0041	0,0058	0,0063	0,0054	0,0054	0,0056	0,0058	0,0061	0,0059
Plače iz tujine	0,0000	0,0043	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pokojnine iz tujine	0,0000	0,0043	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Prejemki, doseženi z opravljanjem storitev in poslov po pogodbah in na drugih podlagah ²	-	0,0073	0,0075	0,0078	0,0076	0,0074	0,0073	0,0074	0,0074	0,0072
Prejemki učencev in študentov, prejeti preko študentskih ali mladinskih organizacij ³	-	0,0001	0,0002	0,0002	0,0006	0,0003	0,0003	0,0003	0,0002	0,0002
Katastrski dohodek kmetijskih in gozdnih zemljišč, zmanjšan za oprostitve, olajšave in pristojbine	0,0024	0,0034	0,0030	0,0027	0,0024	0,0021	0,0022	0,0014	0,0013	0,0017
Dohodki iz dejavnosti	0,0009	0,0012	0,0016	0,0016	0,0017	0,0016	0,0017	0,0019	0,0020	0,0021
Dobiček iz kapitala	0,0017	0,0003	0,0002	0,0003	0,0003	0,0003	0,0005	0,0004	0,0006	0,0015
Dohodki iz premoženja	0,0037	0,0036	0,0081	0,0102	0,0126	0,0121	0,0111	0,0102	0,0102	0,0097
Dohodki iz premoženjskih pravic	0,0103	0,0125	0,0136	0,0138	0,0130	0,0141	0,0135	0,0124	0,0115	0,0097

Opombe:

¹ Kategorija v letu 1993 ni obstajala, v letu 1994 pa se je imenovala "drugi prejemki iz delovnega razmerja".² Kategorija je bila v letu 1993 izpuščena iz statistične obdelave.³ Kategorija v letu 1993 ni obstajala.

podjetnikih – posameznikih. Podatki se redno objavljajo v Statističnih informacijah⁹, kjer so tudi podana natančnejša metodološka pojasnila.

4.2. Rezultati analize

Kot je razvidno iz prejšnjega razdelka, bo naša analiza osnovana na dveh različnih podatkovnih osnovah. Prva je že zgoraj opisana dohodninska datoteka. Druga podatkovna osnova oziroma datoteka pa izvira iz že omenjenega poročanja poročevalskih enot o bruto plačah zaposlenih. Strukturo bruto dohodka zaposlenih, dobljeno iz dohodninske datoteke, podajamo v tabeli 1.

Kot je razvidno iz tabele 1, plače (vključno z nadomestili plač in povračilom stroškov) ter regres za letni dopust skupaj predstavljajo več kot 95 odstotkov vsega bruto dohodka zaposlenih. Dohodki iz premoženja predstavljajo okoli 1 odstotek, dohodki iz premoženjskih pravic (»avtorski honorarji«) prav tako okoli 1 odstotek, prejemki, doseženi z opravljanjem poslov po pogodbah (»pogodbno delo«) pa nekaj manj kot 1 odstotek vsega bruto dohodka zaposlenih. Čeprav je bil delež dohodka od odpravnin ob upokojitvi, jubilejnih nagrad in enkratnih solidarnostnih pomoči ter drugih prejemkov iz delovnega razmerja relativno majhen, se je med letom 1993 in 2002 – relativno gledano – vendarle občutno povečal, in sicer od 0,19 odstotka leta 1993 na 0,36 odstotka leta 2003. Ta kategorija vključuje tudi udeležbo članov nadzornih svetov v dobičku.

Poleg strukture dohodka je zagotovo pomembno izvedeti kaj tudi o njegovi porazdelitvi; tako celotnega dohodka kot tudi posameznih dohodkovnih virov. Za merjenje dohodkovne neenakosti bomo uporabili Ginijev koeficient, za ugotavljanje »doprinos« posameznih dohodkovnih virov pa t. i. Raovo (1969) dekompozicijo. Formalno lahko torej zapišemo:

$$G = \sum s_k C_k$$

kjer je G Ginijev koeficient, s_k delež dohodkovnega vira k v celotnem dohodku in C_k koeficient koncentracije dohodkovnega vira k . Rezultate Raove dekompozicije prikazujemo v tabeli 2 in

jih je treba obravnavati ob upoštevanju strukture bruto dohodka zaposlenih v tabeli 1.

Na splošno lahko rečemo, da rezultati niso nepričakovani. Očitno je v obdobju 1993-2002 prišlo do povečanja dohodkovne neenakosti v populaciji zaposlenih, pri čemer gre za porazdelitev bruto dohodkov. Iz vrednosti posameznih koeficientov koncentracije¹⁰ je razvidno, da je kar nekaj dohodkovnih virov močno skoncentriranih med zaposlenimi z visokimi celotnimi dohodki. To velja za (1) stimulacije in bonitete, (2) za odpravnine ob upokojitvi, jubilejne nagrade in enkratne solidarnostne pomoči ter druge prejemke iz delovnega razmerja. Tudi prejemki, doseženi z opravljanjem storitev in poslov po pogodbah in na drugih podlagah, dobiček iz kapitala, dohodki iz premoženja in dohodki iz premoženjskih pravic imajo visoke koeficiente koncentracije, kar kaže na to, da so ti dohodkovni viri precej bolj prisotni pri zaposlenih, ki imajo visoke celotne dohodke. Nizka, a pozitivna vrednost drugega najpomembnejšega dohodkovnega vira zaposlenih, regresa za letni dopust, je povsem pričakovana. Če bi bila vrednost koeficienta koncentracije za regres enaka nič, bi to pomenilo, da vsi zaposleni prejemajo enak znesek regresa. To sicer ne drži povsem, so pa odstopanja relativno majhna. Pojasnilo je na dlani; znesek regresa, ki presega znesek, določen z vladno uredbo, ni deležen ugodne davčne obravnave. Regres je sicer vedno bil obdavčen z dohodnino, a od vključno leta 1994 znesek, ki presega zneska povprečne plače v RS, ni davčno priznan odhodek (pri davku od dobička), od leta 1998 pa je ta znesek obdavčen tudi s prispevki za socialno varnost. Z davčnega vidika izplačevanje visokih regresov torej ni posebno smiselno, čeprav je očitno, da se nekateri kljub temu vendarle odločajo tudi za višja izplačila.

Kaj lahko rečemo o učinkih davčnega sistema na zmanjševanje dohodkovne neenakosti? Razpoložljivi podatki poleg bruto dohodka (in dohodkovnih virov) podajajo tudi zneske plačanih prispevkov za socialno varnost (s strani delojemalca) ter akontacije dohodnine. Kot smo omenili, podatka o realizirani dohodnini žal ni. Na povsem podoben način, tj. na osnovi Raove dekompozicije, lahko

⁹ Podatki se objavljajo ne samo za september, temveč tudi za marec zadevnega leta. Na podlagi mnenj sodelavcev Urada za makroekonomske analize in razvoj se odločamo za septembrske podatke, ker naj bi le-ti bili bolj reprezentativni za letoletno gibanje plač.

¹⁰ Ginijev koeficient predstavlja dvakratnik razlike med ploščino pod diagonalo in ploščino pod Lorenzovo krivuljo; koeficient koncentracije pa predstavlja dvakratnik razlike med ploščino pod diagonalo in ploščino pod krivuljo koncentracije. Na abscisni osi je – tako kot pri konstrukciji Lorenzove krivulje – podana kumulativa zavezancev (rangiranih glede na celotni dohodek, od najnižjega do najvišjega), na ordinatni osi pa kumulativa danega dohodkovnega vira. Vrednost je –1, če najrevnejši zavezanec prejema celotni znesek danega dohodkovnega vira; vrednost 0 pomeni, da vsi zavezanci prejemajo enak znesek dohodkovnega vira; vrednost 1 pomeni, da najpremožnejši zavezanec prejema celotni znesek danega dohodkovnega vira.

Tabela 2: Ginijev koeficient in koeficienti koncentracije dohodkovnih virov za zaposlene, 1993-2002

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ginijev koeficient										
Skupaj	0,2718	0,2794	0,2950	0,2988	0,3024	0,3053	0,3119	0,3109	0,3131	0,3083
Koeficienti koncentracije dohodkovnih virov										
Plača, nadomestilo plače in povračilo stroškov	0,2814	0,2873	0,3058	0,3092	0,3112	0,3113	0,3177	0,3181	0,3208	0,3160
Stimulacije oziroma bonitete	0,5353	0,4349	0,4393	0,4257	0,4929	0,6180	0,6224	0,6577	0,6355	0,6620
Regres	0,1074	0,0863	0,0528	0,0605	0,0678	0,0623	0,0788	0,0519	0,0492	0,0639
Odpravnine ob upokojitvi, jubilejne nagrade in enkratne varnostne pomoči ter drugi prejemki iz delovnega razmerja	-	0,4313	0,5217	0,5315	0,4932	0,6002	0,6208	0,6544	0,7270	0,7288
Pokojnina in nadomestila, izplačana pri ZPZ-u	-0,4381	-0,3906	-0,2721	-0,2765	-0,4031	-0,4069	-0,4546	-0,4317	-0,4331	-0,4530
Plače iz tujine	0,2573	0,2579	0,5171	-0,1783	-0,1325	-0,8076	0,5113	-0,1517	0,6488	0,1817
Pokojnine iz tujine	0,0901	0,2583	0,3275	0,0707	-0,3696	-0,1145	-0,1250	-0,2615	0,1307	-0,1547
Prejemki, doseženi z opravljanjem storitev in poslov po pogodbah in na drugih podlagah	-	0,3878	0,4442	0,4753	0,5210	0,5335	0,5725	0,5725	0,5959	0,5956
Prejemki učencev in študentov, prejeti preko študentskih ali mladinskih organizacij	-	-0,1333	-0,3089	-0,2300	-0,7304	-0,4352	-0,2428	-0,2431	-0,3771	-0,4218
Katatarski dohodek kmetijskih in gozdnih zemljišč, zmanjššan za oprostitve, olajšave in pristojbine	0,0023	0,0033	0,0269	0,0334	0,0303	0,0296	0,0286	0,0388	0,0225	0,0153
Dohodki iz dejavnosti	0,2191	0,1519	0,1518	0,1818	0,2025	0,1712	0,1175	0,1731	0,1408	0,1176
Dobiček iz kapitala	0,1190	0,3414	0,1953	0,1218	0,3921	0,4019	0,3142	0,4422	0,6299	0,5892
Dohodki iz premoženja	0,4870	0,4974	0,5212	0,5326	0,5204	0,5292	0,5340	0,4962	0,4905	0,4984
Dohodki iz premoženjskih pravic	0,5859	0,5891	0,6007	0,5959	0,6126	0,6352	0,6349	0,6209	0,6297	0,5955

Tabela 3: Ginijevi koeficienti za bruto dohodek in koeficienti koncentracije za socialne prispevke, akontacijo dohodnine in "neto" dohodek, 1993-2002

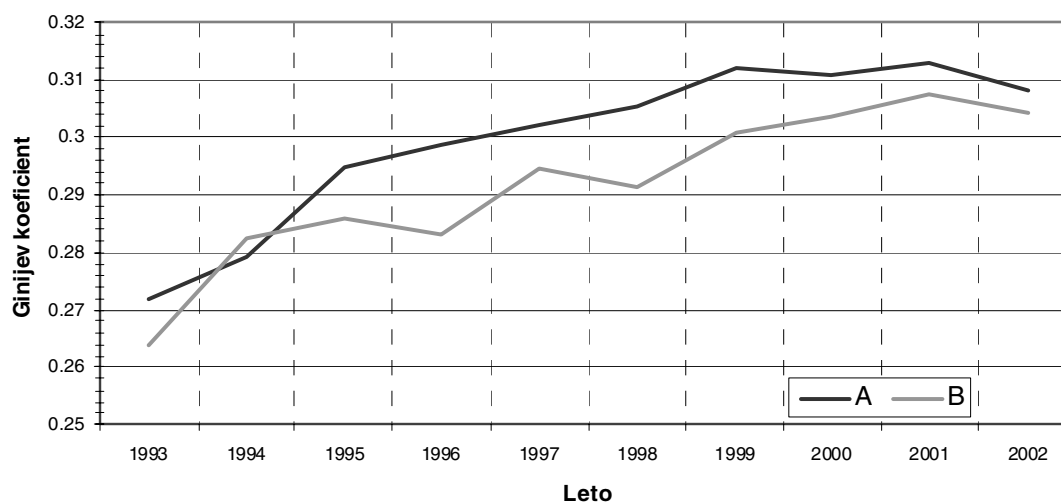
Leto	Ginijev koeficient za bruto dohodek	Koeficient koncentracije za akontacijo dohodnine	Koeficient koncentracije za prispevke za socialno varnost	Koeficient koncentracije za "neto" dohodek
1993	0,2718	0,3835	0,2784	0,2452
1994	0,2794	0,4595	0,2848	0,2386
1995	0,2950	0,4720	0,3031	0,2546
1996	0,2988	0,4751	0,3055	0,2575
1997	0,3024	0,4793	0,3074	0,2616
1998	0,3053	0,4840	0,3102	0,2634
1999	0,3119	0,4911	0,3164	0,2693
2000	0,3109	0,4885	0,3169	0,2678
2001	0,3131	0,4906	0,3188	0,2697
2002	0,3083	0,4844	0,3149	0,2652

Opomba: izračunano na osnovi dohodninske datoteke (SURS).

razčlenimo neenakost porazdelitve bruto dohodkov na neenakosti posameznih sestavin bruto dohodka, tj. delojemalčevih prispevkov za socialno varnost, akontacije dohodnine ter »neto« dohodka. »Neto« dohodek je tukaj definiran kot razlika med bruto dohodkom ter plačanimi delojemalčevimi prispevki za socialno varnosti in akontacijo dohodnine. Ginijeve koeficiente in koeficiente koncentracije prikazujemo v tabeli 3 in na sliki 1.

Kot je razvidno iz tabele 3, je koeficient koncentracije za »neto« dohodek precej nižji od Ginijevega koeficienta. Ni niti najmanjšega dvoma, da bi bili koeficienti koncentracije za pravi neto dohodek, pri katerem bi namesto akontacije dohodnine upoštevali dejansko realizirano

dohodnino, še nižji. Za to trditev imamo posreden dokaz v analizi doplačil in vračil dohodnine. Kot je razvidno iz tabele D1, se namreč realizirana dohodnina, še zlasti pri zavezancih z nizkimi in visokimi dohodki, precej razlikuje od akontacije dohodnine. Prvi dohodninski razred je v letih 1994-2001 prejemal neto vračila, ki so znašala od 23 (leta 1994) do 42 odstotkov (leta 2000) realizirane dohodnine za to skupino. Za najvišji dohodninski razred pa neto doplačila predstavljajo med 10 do 13 odstotki realizirane dohodnine. Povedano z drugimi besedami, dohodninska progresija je zagotovo višja, če upoštevamo realizirano dohodnino namesto akontacije dohodnine.

Slika 1: Gibanje Ginijevega koeficienta za bruto dohodek, 1993-2002

Vir podatkov: A - SURS, dohodninske datoteke, B - SURS, Statistične informacije (Porazdelitev zaposlenih oseb v podjetju iz drugih organizacijah po velikosti bruto plače v RS, september zadevnega leta).

Iz tabele 3 je razvidno, da se je progresija dohodnine precej povečala po novem zakonu, sprejetem ob koncu leta 1993. Tako se je dohodnina za leto 1994 že obračunavala po novem zakonu, in znižana vrednost koeficienta koncentracije za „neto“ dohodek je rezultat povečane dohodninske progresije. »Zgodba« o zmanjševanju neenakosti se je hitro zaključila, in sicer že leta 1995, ko je prišlo do občutnega povečanja neenakosti v porazdelitvi bruto dohodkov, zelo verjetno kot »protiudar« novemu dohodninskemu zakonu¹¹. Povečane neenakosti v porazdelitvi bruto dohodkov niti povečana progresivnost dohodnine ni mogla povsem neutralizirati. Po „burnem“ letu 1995 in nasploh burnem obdobju 1991 – 1995 se je rast neenakosti v porazdelitvi bruto dohodkov zaposlenih umirila oziroma bistveno zmanjšala.

Trditev o povečani neenakosti v porazdelitvi bruto dohodkov zaposlenih si je treba ogledati nekoliko bolj podrobno, in sicer z analizo kvintilnih oziroma decilnih razredov. V tabeli 4 so podani deleži celotne mase plač oziroma celotne mase bruto dohodka, ki ga prejme najnižjih 20, najvišjih 20 ter najvišjih 10 in najnižjih 5 odstotkov prejemnikov. Ob tem se stolpec A nanaša na dohodninske zavezanke – prejemnike plač in na njihov bruto dohodek, stolpec B pa na prejemnike plač in njihove plače. Obstaja še ena pomembna razlika; v stolpcu A gre za meritev bruto dohodkov v celotnem zadevnem letu, v stolpcu B pa za meritev plač v mesecu septembru zadevnega leta.

Kot je razvidno iz tabele 4, so vrednosti posameznih indikatorjev dohodkovne porazdelitve pri obeh podatkovnih osnovah precej skladne. Tako oba podatkovna vira kažeta, da se je delež bruto dohodka oziroma plač, ki ga prejme najnižjih 20 odstotkov prejemnikov plač (prvi kvintilni razred), ob koncu devetdesetih let dvajsetega stoletja znižal v primerjavi z začetkom devetdesetih let. Delež bruto dohodka oziroma plač, ki ga prejme najvišjih 20 odstotkov prejemnikov plač, se je povečeval vse do leta 1999, potem pa se je »stabiliziral« pri vrednosti okoli 40 odstotkov. Gibanje tega deleža je prikazano tudi na sliki 2.

Še posebej pa je zanimiva primerjava vrha dohodkovne porazdelitve, tj. zgornjega decilnega razreda, ki jo podajamo na sliki 3. Ta slika kaže delež dohodka zgornjih 10 odstotkov prejemnikov v dohodku zgornjih 20 odstotkih prejemnikov (krivulja A) in krivuljo, ki kaže delež plač zgornjih 10 odstotkov prejemnikov plač v plačah zgornjih

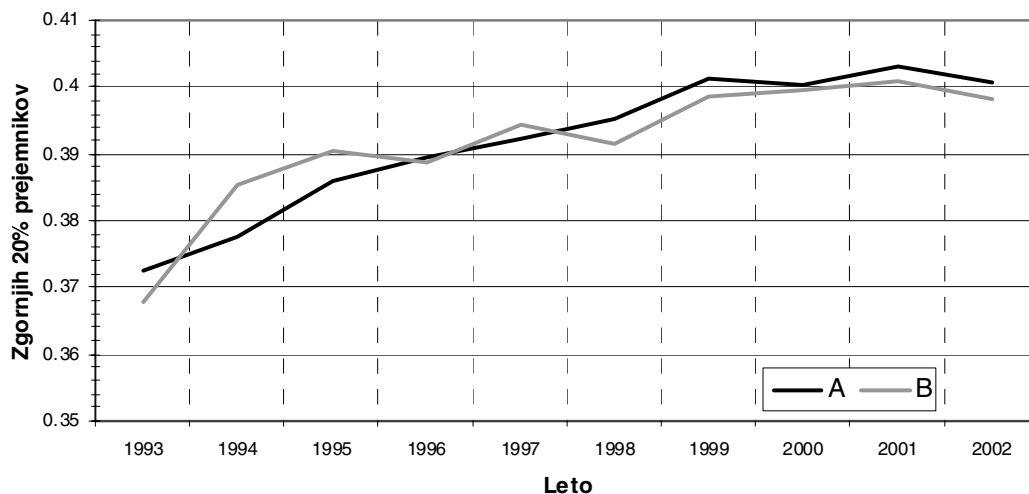
Tabela 4: Porazdelitev bruto dohodka oziroma plač v Republiki Sloveniji, 1993-2002

	Spodnjih 20 odstotkov		Zgornjih 20 odstotkov		Zgornjih 10 odstotkov		Zgornjih 5 odstotkov		Ginijev koeficient	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1993	0,0990	0,0992	0,3724	0,3677	0,2325	0,2263	0,1461	0,1374	0,2718	0,2638
1994	0,0980	0,0961	0,3776	0,3854	0,2424	0,2418	0,1577	0,1496	0,2794	0,2823
1995	0,0916	0,0973	0,3859	0,3905	0,2492	0,2491	0,1610	0,1556	0,2950	0,2859
1996	0,0921	0,0969	0,3896	0,3888	0,2538	0,2475	0,1653	0,1515	0,2988	0,2831
1997	0,0906	0,0940	0,3922	0,3943	0,2550	0,2524	0,1666	0,1577	0,3024	0,2946
1998	0,0909	0,0956	0,3954	0,3915	0,2581	0,2511	0,1686	0,1576	0,3053	0,2913
1999	0,0902	0,0923	0,4014	0,3985	0,2633	0,2568	0,1724	0,1631	0,3119	0,3009
2000	0,0911	0,0903	0,4003	0,3994	0,2606	0,2551	0,1708	0,1603	0,3109	0,3038
2001	0,0907	0,0900	0,4032	0,4009	0,2617	0,2562	0,1711	0,1613	0,3131	0,3073
2002	0,0927	0,0899	0,4006	0,3983	0,2581	0,2526	0,1681	0,1570	0,3083	0,3045

Vir podatkov: A - SURS, dohodninske datoteke, B - SURS, Statistične informacije (Porazdelitev zaposlenih oseb v podjetju iz drugih organizacijah po velikosti bruto plače v RS, september zadevnega leta).

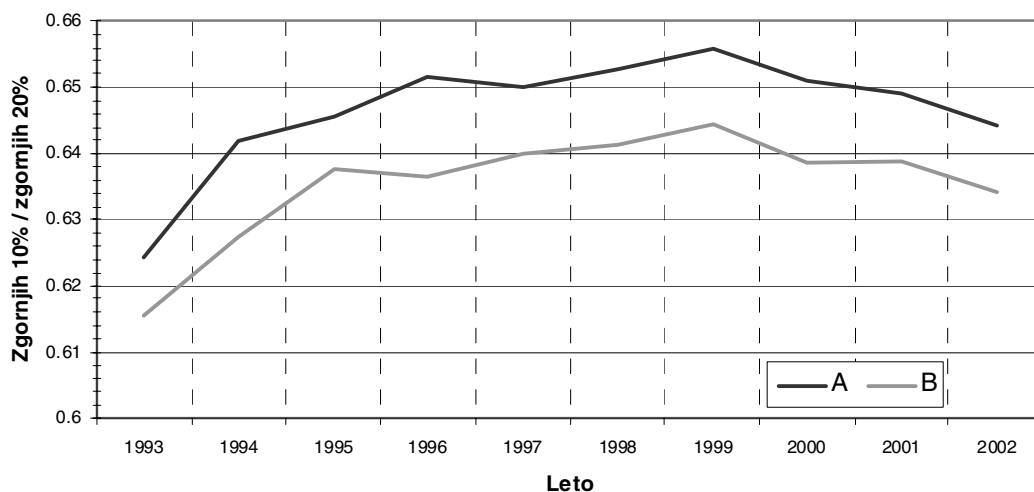
¹¹ Sredi leta 1995 je Državni zbor sprejel Zakon o izvajanju dogovora o politiki plač in drugih prejemkov zaposlenih v gospodarstvu in socialnega sporazuma za leto 1995 ter o najvišji in najnižji dejanski plači - ZIDPPNN (UL RS 29/95). Ta zakon je očitno skušal zaježiti „nezadržno“ rast visokih plač in postaviti višjo spodnjo mejo za najnižjo plačo. Sodeč po rezultatih naše analize so se rezultati delovanja zakona pokazali šele v letu 1996.

Slika 2: Gibanje deleža dohodka zgornjih 20 odstotkov prejemnikov, 1993-2002



Vir podatkov: A - SURS, dohodninske datoteke, B - SURS, Statistične informacije (Porazdelitev zaposlenih oseb v podjetju iz drugih organizacijah po velikosti bruto plače v RS, september zadevnega leta).

Slika 3: Gibanje deleža dohodka zgornjih 10 odstotkov prejemnikov v dohodku zgornjih 20 odstotkov prejemnikov, 1993-2002



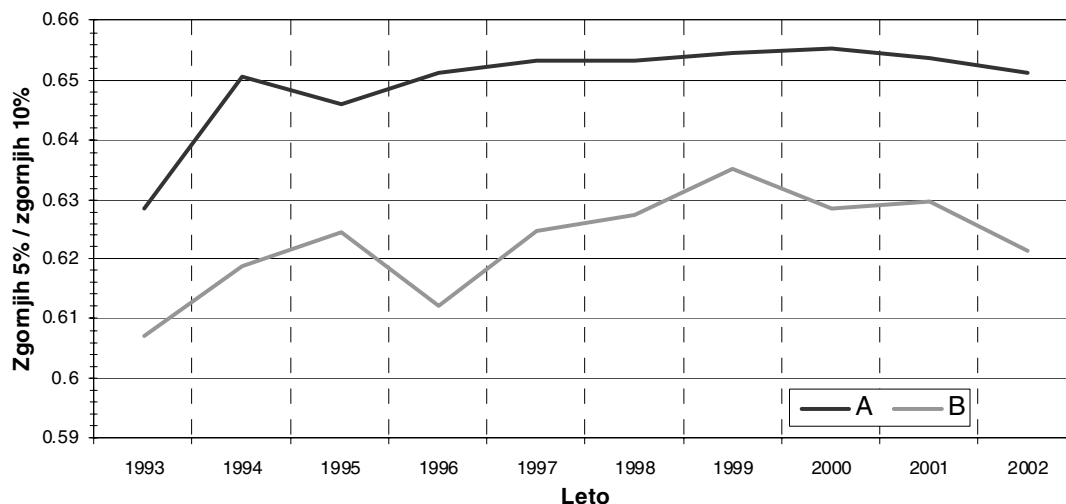
Vir podatkov: A - SURS, dohodninske datoteke, B - SURS, Statistične informacije (Porazdelitev zaposlenih oseb v podjetju iz drugih organizacijah po velikosti bruto plače v RS, september zadevnega leta).

20 odstotkov prejemnikov plač (krivulja B). Krivulja A je dosledno nad krivuljo B, kar je nedvomno posledica dejstva, da so drugi dohodki, ki jih prejema zaposleni (avtorski honorarji, dohodki iz premoženja, dohodki iz pogodbenega dela), bolj skoncentrirani med zgornjimi 10 odstotki prejemnikov plač. Opaziti pa je mogoče še nekaj; krivulja bruto dohodkov, ki temelji na dohodninski datoteki (krivulja A), je bolj »zvezna« oziroma ima manjše spremembe med leti od krivulje plač (krivulja B). To je pričakovano, kajti krivulja A vključuje letne dohodke posameznika - prejemnika plač, krivulja B pa plače za mesec

september zadevnega leta; kot splošno pravilo pa velja, da so letni dohodki podvrženi manjšim oscilacijam kot pa mesečni dohodki. Sicer pa tudi tu lahko ugotovimo, da je delež dohodka zgornjih 10 odstotkov v dohodku zgornjih 20 odstotkov prejemnikov naraščal vse do leta 1999, potem pa je začel upadati.

Slika 4 kaže delež dohodka zgornjih 5 odstotkov v dohodku zgornjih 10 odstotkov prejemnikov. Ponovno lahko ugotovimo, da je odgovarjajoča krivulja bruto dohodkov striktno nad krivuljo bruto plač. Medtem ko krivulja za bruto dohodek

Slika 4: Gibanje deleža dohodka zgornjih 5 odstotkov prejemnikov v dohodku zgornjih 10 odstotkov, 1993-2002



Vir podatkov: A – SURS, dohodninske datoteke, B – SURS, Statistične informacije (Porazdelitev zaposlenih oseb v podjetju iz drugih organizacijah po velikosti bruto plače v RS, september zadevnega leta).

(krivulja A) kaže le malenkostne spremembe od leta 1996 dalje, pa krivulja za bruto plače (krivulja B) narašča v letih 1996 – 1999, in zatem pada.

Očitno je, da se je v prvih letih tranzicije povečeval delež dohodka oziroma plač, ki jih prejema skupina z visokimi dohodki, ne glede, ali jemljemo zgornjih 20, 10 ali 5 odstotkov prejemnikov. Eno od razlag za takšen porast ponuja Atkinson (1998), ki navaja večjo »individualizacijo« delovnih pogodb kot enega pomembnih vzrokov za porast dohodkov v zgornjih dohodkovnih razredih. Ni niti najmanjšega dvoma, da je proces individualizacije potekal tudi v Sloveniji, kaže pa, da je največjo intenziteto in učinek (na neenakost) dosegal prav v prvih letih tranzicije. Podatki o številu individualnih pogodb so žal nezanesljivi, ker obstajajo precejšnja neskladja med podatki AJPEŠa in podatki Statističnega urada Republike

Slovenije¹². Žal, bolj zanesljivi in bolj podrobni podatki AJPEŠa ne pokrivajo najbolj zanimivega obdobja, tj. prve polovice devetdesetih let; pokrivajo le obdobje od leta 1998. Kot je razvidno iz tabele 5, je povprečna plača zaposlenih po individualni pogodbi leta 1998 znašala 2.8-krat povprečne plače zaposlenih po kolektivni pogodbi, masa izplačanih plač po individualnih pogodbah pa je decembra tega leta predstavljala že 10.6 odstotkov celotne mase plač. Podatki iz tabele 5 jasno nakazujejo, da je od leta 1998 dalje bilo zelo malo sprememb v številu individualnih pogodb in v razmerju med povprečnimi plačami prejemnikov po individualni in prejemnikov po kolektivni pogodbi. Nedvomno je takšno stagnantno »negibanje« tudi pojasnilo za »umiritev« deleža dohodka, ki ga prejema zgornji dohodkovni razred (zgornjih 20, 10 ali 5 odstotkov).

Tabela 5: Število zaposlenih, masa izplačanih plač, povprečna plača po kolektivnih in individualnih pogodbah, december 1998 in december 2003

Kategorija	December 1998	December 2003
Kolektivne pogodbe		
Število zaposlenih	577,470	581,550
Masa izplačanih plač (v milijardah SIT)	85.9	142.1
Povprečna plača (v tisočih SIT)	148.7	244.3
Individualne pogodbe		
Število zaposlenih	24,085	23,245
Masa izplačanih plač (v milijardah SIT)	10.2	16.1
Povprečna plača (v tisočih SIT)	423.4	691.7

Vir podatkov: Interna dokumentacija AJPEŠ.

¹² Kot primer teh neskladij, naj navedemo, da je, po podatkih SURS-a, število individualnih pogodb o delu za september 1998 znašala 15,594, medtem ko je odgovarjajoči podatek od AJPEŠa za december 1998 znašal 24,085.

Tabela 6: Število zaposlenih, število zaposlenih z minimalno plačo, povprečna plača glede na pogodbo o zaposlitvi in glede na sektor zaposlitve v decembru 2003

Kategorija	Javni sektor	Zasebni sektor
Kolektivne pogodbe		
Število zaposlenih	145,483	436,067
Število zaposlenih z minimalno plačo	-	22,899
Povprečna plača (v tisočih SIT)	317.7	219.9
Individualne pogodbe		
Število zaposlenih	2,287	20,258
Povprečna plača (v tisočih SIT)	700.6	690.3

Vir podatkov: Interna dokumentacija AJPEsa.

Ob tem velja omeniti, da so individualne pogodbe o zaposlitvi močno skoncentrirane v zasebnem sektorju, tj. pri pravnih osebah izven javnega sektorja, kar je razvidno tudi iz tabele 6. Zaposleni z individualnimi pogodbami predstavljajo 4,9 odstotka vseh zaposlenih v zasebnem sektorju, v javnem sektorju pa je ta delež le 1,6-odstoten. Ob tem in ob dejstvu, da precejšen delež delavcev v zasebnem sektorju prejema minimalno plačo (glej tabelo 6), ne preseneča, da je dohodkovna neenakost zaposlenih v zasebnem sektorju precej višja od dohodkovne neenakosti v javnem sektorju, kot je to razvidno iz tabele 7.

Ob tem velja omeniti, da je trend gibanja neenakosti dohodkov zaposlenih v zasebnem in v javnem sektorju dokaj skladen. Z drugimi besedami: dinamika Ginijevega koeficienta kaže velik porast v obdobju 1993-1995, in sicer tako v javnem kot v zasebnem sektorju. Upoštevajoč dejstvo, da je v javnem sektorju število prejemnikov plač na osnovi individualne pogodbe relativno skromno, podobnost tega gibanja med javnim in zasebnim sektorjem nakazuje na druge možne vzroke za porast neenakosti v obdobju 1993 - 1995. Tu predvsem velja izpostaviti novo dohodninsko zakonodajo. Pri tem mislimo ne samo na prvi dohodninski zakon iz leta 1991,

temveč predvsem drugi, povsem prenovljeni zakon iz leta 1993. Ta novi zakon je bistveno povečal davčno progresijo in vse kaže, da je posledično prišlo do močnih pritiskov za »neutralizacijo« teh učinkov s povečano disperzijo plač. Vlada je resda reagirala, in Državni zbor je leta 1995 sprejel Zakon o izvajanju dogovora o politiki plač in drugih prejemkov zaposlenih v gospodarstvu in socialnega sporazuma za leto 1995 ter o najvišji in najnižji plači (Uradni list RS 29/95). Dejstvo je, da se je disperzija (beri: neenakost) plač »dokaj« umirila po letu 1995; ali gre pripisati za to zasluge samemu zakonu ali pa zgolj temu, da se je prilagajanje novemu dohodninskemu zakonu že zaključilo, je odprto vprašanje.

Naj še omenimo, da sta dinamiki dohodkovne neenakosti v zasebnem in javnem sektorju dokaj »asinhroni« od leta 2001 dalje. Ginijev koeficient za dohodkovno neenakost v javnem sektorju se je leta 2001 zmanjšal, prav tako tudi leta 2002; v zasebnem sektorju tega trenda ne zaznavamo.

5. Namesto zaključka

Naša analiza dohodkovne neenakosti je bila osredotočena na proučevanje dohodkovne

Tabela 7: Ginijev koeficient dohodkovne neenakosti, zasebni in javni sektor

Leto	Skupaj	Zasebni sektor	Javni sektor
1993	0,2718	0,2689	0,2345
1994	0,2794	0,2778	0,2594
1995	0,2950	0,2941	0,2712
1996	0,2988	0,2959	0,2719
1997	0,3024	0,2971	0,2771
1998	0,3053	0,3015	0,2827
1999	0,3119	0,3061	0,2909
2000	0,3109	0,3052	0,2895
2001	0,3131	0,3064	0,2848
2002	0,3083	0,3043	0,2699

neenakosti pri zaposlenih. Gre torej le za en – sicer zelo pomemben segment – v celoviti analizi dohodkovne neenakosti. Lahko bi rekli, da je celo z vidika neenakosti faktorskih dohodkov analiza parcialna, ker vanjo niso vključeni tudi samozaposleni. Kljub tem »pomanjkljivostim« nas je analiza nedvomno pripeljala do nekaterih trdnih zaključkov. Tako ni dvoma, da je bilo glavno »dogajanje« oziroma porast dohodkovne neenakosti skoncentrirano v prvih letih tranzicije, ko je nova država pridobivala vse značilnosti tržnega gospodarstva, vključno s povečano disperzijo dohodkov od dela. Dejstvo je, da po letu 1995 zaznavamo občutno umiritev te dinamike. Na dohodkovno neenakost, natančneje na neenakost v porazdelitvi bruto dohodkov (oziroma bruto plač) pri prejemnikih plač, je v prvih letih tranzicije v določeni meri vplivalo izrazito povečanje števila individualnih pogodb. Prav tako ni dvoma, da je na neenakost vplivala tudi relevantna davčna zakonodaja. Dohodnina, prvič vpeljana v letu 1991 in kasneje (leta 1993) temeljito spremenjena, je povzročila »reakcijo«, ki se je kazala v povečevanju razponov v bruto dohodkih. Ker analiziramo le obdobje od leta 1993 dalje, se naša ugotovitev nanaša le na dohodninski zakon iz leta 1993. Porazdelitev »neto« dohodka, tj. bruto dohodka, zmanjšanega za socialne prispevke in akontacijo dohodnine kaže manjši porast neenakosti, kot bi to sklepali iz porazdelitve bruto dohodkov. Ni niti najmanjšega dvoma, da bi dinamika porazdelitve pravega neto dohodka (tj. bruto dohodka, zmanjšanega za socialne prispevke in plačano dohodnino) pokazala še manjši porast neenakosti. Čeprav se je dohodkovna neenakost precej »umirila« po letu 1995, ne moremo reči, v kolikšni meri je to zasluga zakonske regulative, konkretno Zakona o izvajanju dogovora o politiki plač in drugih prejemkov zaposlenih v gospodarstvu in socialnega sporazuma za leto 1995 ter o najnižji in najvišji dejanski plači. Ta zakon je bil sprejet sredi leta 1995.

Ne spuščamo se v napovedovanje gibanja neenakosti v porazdelitvi plač v prihodnje, vendar je kljub temu jasno, da bodo na to dinamiko vplivali tako zunanji kot notranji faktorji. Tako ni dvoma, da bo globalizacija oziroma internalizacija proizvodnje še naprej povzročala močne pritiske na določene sektorje slovenske industrije; tako v smeri zahtev po tehnološkem posodabljanju kot v smeri zniževanja stroškov dela. Ob tem je treba poudariti dejstvo, da je nemenjalni sektor v Sloveniji še vedno dobro „izoliran“ od konkurence in pritiskov na zniževanje stroškov. O obsegu konkurenčnih pritiskov v menjalnem sektorju zgovorno priča dejstvo, da se je število zaposlenih v tekstilni industriji v Sloveniji od leta 1993 do leta 2003 prepolovilo (od 40.663 na 21.662),

povprečna plača v tej industrijski panogi pa je predstavljala leta 1993 70 odstotkov, leta 2003 pa le še 61 odstotkov povprečne nacionalne plače. Po drugi strani pa prav tako ni dvoma, da bo tudi primerna regulativa – tako zakonska kot tudi sistem kolektivnih pogodb – lahko v določeni meri vplivala na to, da bo neenakost v porazdelitvi plač v okviru družbeno sprejemljivega.

Literatura

Atkinson, A. (1998), *The Distribution of Income in Industrialized Countries*, Kansas City, MI, Federal Reserve Bank of Kansas City, Proceedings, str. 11-32.

Atkinson, A. (2002), *Income Inequality in OECD Countries: Data and Explanations*, München, Center for Economic Studies & Institute for Economic Research, CESifo Working Paper, 881.

Borak, N. & L. Pfajfar (2002), *Inequalities in Income Distribution in Slovenia*, Post-Communist Economies, 14, 4, str. 455-468.

Caminada, K. & K. Goudswaard (2001), *International Trends in Income Inequality and Social Policy*, International Tax and Public Finance, 8, str. 395-415.

Čok, M. (2003), *Changes in Income Inequality in Slovenia during the Transition*, Economic and Business Review for Central and South-eastern Europe, 5, 4, str. 333-349.

Gustafsson, B. & M. Johansson (1999), *In Search of Smoking Guns: What Makes Income Inequality Vary Over Time in Different Countries?* American Sociological Review, 64, str. 585-605.

Kump, N. (2002), *Porazdelitev dohodkov in neposrednih davkov v letih 1991 in 2000 v Sloveniji*, IB revija, 36, 2-3, str. 66-73.

Milanović, B. (1994), *Determinants of Cross-country Income Inequality: An 'Augmented' Kuznets' Hypothesis*, Washington, DC, The World Bank, Policy Research Working Paper, 1246.

Milanović, B. (1998), *Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*, The World Bank, Washington, D.C.

Milanović, B. (1999a), *Do More Unequal Countries Redistribute More? Does the Median Voter Hypothesis Hold?*, Washington, DC, The World Bank, Policy Research Working Paper, 2264.

Milanović, B. (1999b), *Explaining the Increase in Inequality during Transition*, Economics of Transition, 7, 2, str. 299-342.

Oražem, P. & M. Vodopivec (1995), *Winners and Losers in Transition: Returns to Education, Experience and Gender in Slovenia*, World Bank Economic Review, 9, 2, str. 201-230.

O'Rourke, K. (2002), 'Globalization and Inequality: Historical Trends', v B. Pleskovič & N. Stern (ur.), *Annual World Bank Conference on Development Economics (Washington, DC, The World Bank)*, str. 39-67.

Rao, V. M. (1969), 'Two Decompositions of Concentration Ratio', *Journal of the Royal Statistical Society*, 132, str. 418-425.

Stanovnik, T. (1997), 'The Returns to Education in Slovenia', *Economics of Education Review*, 16, 4, str. 443-449.

Stanovnik, T. & N. Stropnik (1998), 'Vpliv socialnih transferjev na revščino in dohodkovno neenakost v Sloveniji: Primerjava let 1983 in 1993', *IB revija*, 32, 8-9-10, str. 69-82.

Stanovnik, T. (1999), 'Analiza virov dohodnine v Sloveniji v letih 1991 in 1996', *IB revija*, 33, 4, str. 22-30.

Stropnik, N. & T. Stanovnik, (2002), *Boj proti revščini in socialni izključenosti: Primer Slovenije*, Budapest, International Labour Organization.

Svetličič, M. (2004), *Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu*, Fakulteta za družbene vede, Ljubljana.

Ključne besede: dohodkovna neenakost, dohodkovne porazdelitve, individualne pogodbe, plače, Slovenija, ekonomska transformacija.

Key words: economic transformation, income distributions, income inequality, Slovenia, wages, wage contracts.

Tabela D1: Struktura davčnih zavezancev in bruto dohodka, ter realizirana dohodnina in neto doplačila (po davčnih razredih), 1993-2001 (nadaljevanje)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Realizirana dohodnina kot odstotek bruto dohodka, po davčnih razredih									
I.	9.11	6.00	5.81	4.40	5.67	5.62	5.23	5.19	5.55
II.	11.73	11.11	10.97	9.46	10.68	10.49	10.37	10.42	10.54
III.	16.11	16.14	16.22	14.16	16.22	16.10	16.09	16.17	16.34
IV.	21.92	20.01	20.02	17.29	20.08	19.78	19.80	19.78	20.13
V.	27.74	23.58	23.62	19.84	23.66	23.34	23.52	23.52	23.58
VI.	-	29.72	29.76	24.83	29.93	29.62	30.07	29.85	30.12
skupaj	12.52	11.76	11.67	9.80	11.61	11.35	11.31	11.23	11.50
Neto doplačila kot odstotek bruto dohodka, po davčnih razredih									
I.	0.37	-1.41	-1.42	-1.63	-1.68	-1.76	-2.13	-2.20	-1.91
II.	0.74	-0.27	-0.12	-0.38	-0.39	-0.55	-0.59	-0.73	-0.78
III.	0.92	0.38	0.40	0.20	0.19	-0.03	0.02	-0.17	-0.26
IV.	1.72	0.95	0.82	0.69	0.55	0.24	0.46	0.17	0.16
V.	6.50	1.67	1.42	1.20	1.17	0.84	1.08	0.86	0.65
VI.	-	3.89	4.23	4.40	3.88	3.26	4.05	3.37	3.16
Skupaj	0.80	-0.26	-0.20	-0.41	-0.45	-0.65	-0.71	-0.89	-0.83

Opomba: V letu 1993 je širina prvih dveh razredov predstavljala nekaj več kot polovico povprečne plače, širina tretjega in četrtega razreda približno nekaj več kot eno povprečno plačo, peti razred pa je bil navzgor odprt. Od vključno leta 1994 naprej je širina prvih štirih razredov enaka približno polovici bruto plače, širina petega razreda je okoli ene povprečne plače, šesti razred pa je navzgor odprt.

Vir podatkov: Za leto 1993: Analiza podatkov o odmeri dohodnine za leto 1993 in primerjava z leti 1992 in 1991, RUJIP. Za druga leta: dohodnina 2001, DURS.

Spoštovane bralke in bralci,

IB-revija in njen izdajatelj, Urad za makroekonomske analize in razvoj, sta 10. marca, 2005 v sodelovanju s Centrom za proučevanje mednarodnih odnosov pri Fakulteti za družbene vede organizirala okroglo mizo na temo **Male države - Slovenija pred izzivi globalizacije**. Za organizacijo okrogle mize smo se odločili zaradi aktualnosti problematike in jo združili s predstavitev knjige Marjana Svetličiča z naslovom *Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu*. Odziv vabljenih je bil velik, saj je bilo na okrogli mizi prisotnih več kot 50 ljudi, diskusija je trajala več kot 3 ure. Nekateri sodelujoči so svoje diskusijske prispevke bili pripravljene tudi zapisati in jih objavljamo v nadaljevanju. Dogodek so spremljali tudi številni novinarji in je bil medijsko precej odmeven.

Globalizacija je dejstvo in ima mnogo definicij in mnogo obrazov. Kot ekonomisti smo se pogovarjali predvsem o ekonomskih posledicah globalizacije in izzivih globalizacije za male države. Okrogla miza je bila razdeljena v dva dela. V prvem delu je Svetličič podal provokativno uvodno predavanje z naslovom *Male države v krempljih ali na krilih globalizacije*, ki sta mu sledili diskusiji Stanovnika in Rizmana, ki sta podala svoji mnenji o knjigi in procesih globalizacije.

V drugem delu smo se bolj usmerili na slovenski razvoj in sta uvodni predavitvi podala Bogomir Kovač, ki je globalizacijo predstavil predvsem kot izziv pri pisanju najnovejše strategije razvoja Slovenije. Drugi govornik pa je bil Matija Rojec, ki je s predstavitev z naslovom *Tuja lastnina in kontrola v državah EU in OECD* pokazal, da lastniška struktura slovenskega gospodarstva še močno odstopa od tiste v razvitih državah, in sicer po bistveno manjšem deležu tuje lastnine in bistveno večjem deležu državne.

Sledila je diskusija, v kateri je npr. Bojnec predstavil globalno konkurenčnost Slovenije v preteklosti in nanizal izzive prihodnosti. Trošt pa se je v diskusiji omejil predvsem na napake v preteklosti in pogrešal vlogo stroke pri vodenju ekonomske politike. Na koncu se je oglasila Lucija Mulej kot predstavnica neekonomske stroke, ki je globalizacijo definirala še v neekonomskem pomenu.

Dr. Alenka Kajzer
Urednica

Dr. Marjan Svetličič*

Male države v krempljih ali na krilih globalizacije?

1. Uvod

Verjetno kar najbolj pogosto uporabljena beseda v zadnjih desetih letih je globalizacija. Skrbi zlasti revne, vse bolj pa tudi bogate. Najnovejši ukrepi Nemčije pričajo o tem, da tudi najuspešnejše države niso imune pred posledicami globalizacije. Američane skrbi odliv računalniških delovnih mest v Indijo ter Kitajsko (outsourcing). Prav ti državi se v zadnjem času vsilujeta kot primera uspešnega jadranja na valovih globalizacije, čeravno se revščina v Indiji ni kaj prida zmanjšala in so se razlike na Kitajskem povečale.

Nobelovec Samuelson je začel dvomiti o vsesplošni veljavnosti Ricardovega ekonomskega "Pitago-rovega izreka," kot sam imenujem njegov zakon primerjalnih prednosti. Trdi namreč, "da trgovinska globalizacija lahko spremeni tehnični napredek v tujini v koristnega za oba regiona (državi op. SM), da pa včasih lahko prirast produktivnosti v eni državi koristi le tej državi ter stalno škodi drugi državi in tako zmanjšuje koristnost mednarodne menjave. To pa ne pomeni, naj država uvede selektivni protekcionizem, ker to lahko pomeni ustreliti se vlastno nogo. Če oba prirasta produktivnosti prispevata k prirastu svetovne blaginje, potem je svobodna trgovina boljša za obe državi od s strani lobistov uvedenih carin in kvot, saj so carine gojišče gospodarske arterioskleroze" (2004: 142-143). Drugi nobelovec, Stiglitz, pravi, da »ni mogoče iti nazaj od globalizacije; tu je in bo tu ostala. Problem je, kako jo preobraziti tako, da bo delovala« (2002: 222). Še tretji ekonomist, nobelovec A. Sen, znan po svojih zavzevanjih za razvoj najrevnejših in mu zato mnogi pripisujejo, da ni proti globalizaciji pač pa za globalizacijo. Prepričan sem, da je globalizacija tako dobra stvar, da bi bilo strašno krivično, če bi od nje imeli koristi le nekateri, drugi pa ne. Moramo pa izboljšati porazdelitev koristi med državami in znotraj njih, med razredi, med mestnimi in vaškimi področji; to je možno doseči, če se razširi priložnosti (2004, 7).

Antiglobalisti so proti nepravilni globalizaciji, tisti, ki so preobraženi v pobudnike drugačne globalizacije, pa jo želijo spremeniti v človeku bolj prijazno. Množijo se knjige in članki o pravični,

moralni globalizaciji in o tem, kako bi z vztrajanjem pri splošno veljavnih načelih pravičnosti in občečloveških vrednotah svet rešili revščine in neenakosti.

Kaj torej storiti? Ali imamo diagnozo stanja ali pa ne moremo pobegniti od kompromisov in lahko damo Nobelovo nagrado tako tistim, ki so za liberalizacijo (torej globalizacijo), kot jo je na primer dobil liberalec F. Hayek skupaj z G. Myrdalom, čeprav sta dejansko na nasprotnih bregovih saj se je Myrdal ukvarjal že takrat z azijsko dramo in vprašanji razvoja najrevnejših držav.

Čeprav priročno, takšno nojevstvo ni primerno, je pa neizogibno, kadar nimamo jasnih in dokončnih odgovorov. In v primeru globalizacije jih prav gotovo še nimamo saj zgodovinsko gledano ne gre za tako star pojav, vsaj ne v njeni sodobni različici. In vendar se je treba znajti v razburkanih vodah globalizacije, četudi še nimamo popolnoma jasnih odgovorov na vsa vprašanja. V tem članku bom skušal najprej pokazati, kaj se dogaja, kako teoretiki razlagajo to prakso in končno predlagati, kaj je malim državam, storiti in v kakšnem svetovnem sistemu je to mogoče uresničiti.

2. Kaj pravi praksa

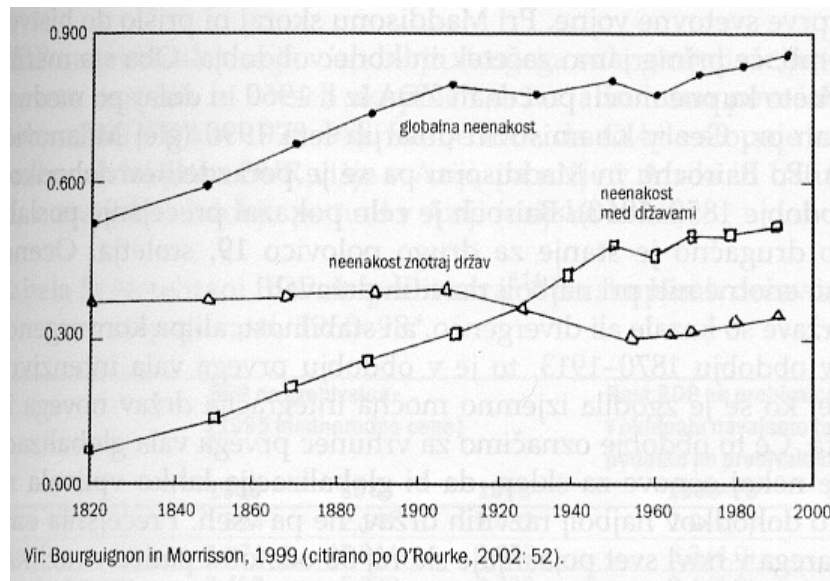
Globalizacija se nezadržno krepi, obenem pa tudi skrbi mnogih glede neenakomernega razvoja, neenake razporeditve koristi in stroškov od globalizacije. Mednarodna proizvodnja je že ob koncu sedemdesetih prejšnjega stoletja presegla vrednost svetovnega izvoza. Proizvodnja na kateremkoli koncu sveta je vse bolj odvisna od proizvodnje na drugih koncih sveta. Govorimo o globalno integrirani proizvodnji. V prisposodbi: zamah metuljevega krila v Braziliji lahko povzroči orkan v Avstraliji, tako smo soodvisni.

To kar skrbi večino, je, da se vzporedno z globalizacijo krepijo tako dohodkovne neenakosti¹ (med državami) kot znotraj držav ali pa med

* Profesor na Fakulteti za družbene vede, v Ljubljani

¹ Čeprav se večinoma ukvarjamo z dohodkovnimi neenakostmi, so nedohodkovne, na primer premoženjske oblike neenakosti že sedaj bistveno večje: pričakuje pa se, da se bodo v prihodnje še krepile. Nedohodkovna neenakost je na primer neenakost v izobrazbi, priložnostih, sreči, zdravju, pričakovani življenjski dobi, blaginji, družbeni mobilnosti itd. (glej Heshmati, 2004: 1).

Slika 1: Svetovna neenakost 1820-1992; Theilov indeks neenakosti



prebivalci sveta, ne glede na to, kje živijo², čeprav se revščina relativno zmanjšuje³.

Najmanjša nihanja so pri neenakosti znotraj držav, ki so se celo znatno zmanjšale med začetkom 20 stoletja ter tja do sredine petdesetih let. Vendar je očitno to zmanjšanje neenakosti v revščini velike krize in obeh svetovnih vojn. Neenakost med državami se trendno krepi, čeravno imamo tudi kratka obdobja zmanjševanja in, kar razveseljuje, upadanja stopnje rasti mednarodne neenakosti v zadnjem času. Tudi globalna neenakost se tendenčno krepi. Očitno se implikacije spreminjajo tako, kot so se spreminjale tudi pojavne oblike globalizacije. V določenih obdobjih smo bili priče konvergenči, vsaj nekaterih, v drugih povečevanju razlik. Najmočnejša je bila konvergenca, ko je bila močna migracija delovne sile. Konvergenca se pokaže tudi, če upoštevamo velikost držav. V tem primeru pride do izboljšave Ginijevega koeficienta (glej sliki 10 in 11 v Svetličič 2004; 85).

² Glej definicije Svetličič 2004; 68-70.

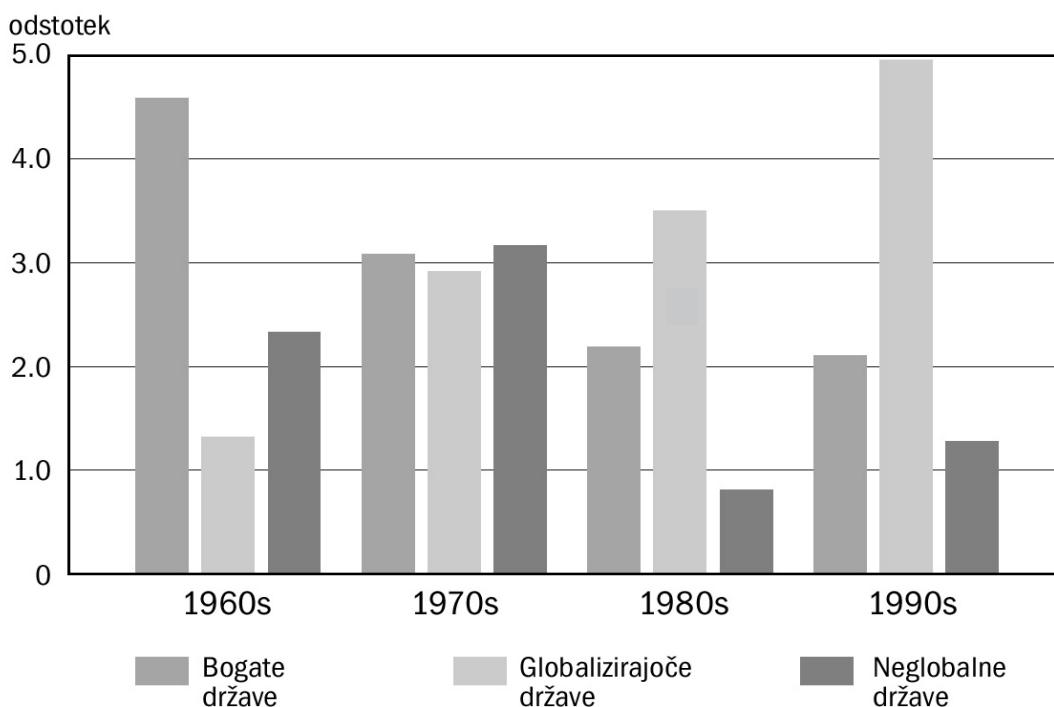
³ Temeljni vprašanja sta, ali je pomembnejša revščina ali neenakost in če slednja, kako jo odpraviti. V zadnjem času se poudarja revščina, kar pa je lahko le hipokrizijski izgovor, da se hujšega problema neenakosti sploh ne lotimo. Z dajanjem pomoči si namreč lajšamo vest, s čimer pa se glavnega problema, kako odpraviti neenakosti, ki so v ozadju revščine, sploh ne lotimo. To je nekakšen aspirin za glavobol, ki ga povzroča globalizacija, in le blaži simptome, ne rešuje pa vzrokov, ki so ga povzročili. Hinaščina je dajanje pomoči z eno roko, medtem ko z drugo jemlješ revnim državam pravico izvažati tekstilne ali kmetijske izdelke ali uvajati nov protekcionizem na uvoz jekla. Škoda je dvakratna: prvič je takšna pomoč bistveno manjša in drugič se na tak način dinamično omejuje razvoj manj razvitih. Moralno prepričevanje lahko ustvari ugodnejšo klimo, ne more pa spremeniti »krvave« logike kapitalizma in njegove blagovne proizvodnje. Zato je rešitve primarno treba iskati v realnih dejavnostih. Globalizacijo lahko spremeni samo spoznanje, da je v interesu bogatih, da revni napredujejo hitreje, ker tako postajajo bogatejši in boljši kupci blaga, ki ga večinoma še vedno proizvajajo predvsem bogatejši. »Svoje večerje ne pričakujemo od mesarjeve, trgovčeve ali pekove dobrotljivosti, temveč prav od skrbi, ki jo posvečajo svojim interesom. Ne nagovarjamo njihove človečnosti, temveč njihov egoizem; in nikoli jim ne govorimo o svojih potrebah, vedno pa o njihovi koristi« (Smith, 1776: 45). Vendar Smith ni verjel v popoln avtomatizem trga ali države. Zavzemal se je za vlogo države pri zagotavljanju enakopravnosti, obrambo konkurence, ker je trg daleč od tega, da bi po naravi stvari avtomatično ali naravno zagotavljal konkurenco. Akterje namreč poganja slaba po ohranjanju privilegijev, slaba po monopoli, po ohranjanju moči.

⁴ Madison (2001) je na primer ugotovil, da so v zgodovini zaostali vedno tisti, ki so izgubili stik s svetom.

Avtorji se analize posebnih učinkov globalizacije samo na male države ne lotevajo, pač pa je bilo v središču pozornosti, kakšne so razlike med globalizirajočimi se in tistimi državami, ki so zasledovale bolj zaprte strategije gospodarskega razvoja. Dežele v razvoju so v tridesetih letih (1960-1990) dosegle to, za kar so razvite potrebovale 100 let. Bolj odprte države, globalizirane, so rasle hitreje, tako v daljšem časovnem obdobju⁴ kot v novjšem. Tega mnenja je celo Stiglitz, znan kot kritik globalizacije, saj pravi, »da so se bolj globalizirane države hitreje razvijale kot tiste, ki se niso vključevale v svetovno gospodarstvo« (Stiglitz, 2002: 214).

Sachs in Warner (1995a: 35) sta ugotovila, da so »odprte države v obdobju 1970-1989 dosegle boljše rezultate od zaprtih v treh razsežnostih: ekonomska rast, izogibanje velikih makro-ekonomskih kriz in strukturne spremembe. Zato optimistično zaključujeta, da »sedanji krog

Slika 2: Letne stopnje rasti realnega BDP na prebivalca za bogate, globalizirajoče se in neglobalne države v obdobju 1960-2000



globalizacije vodi v ekonomsko konvergenco držav, ki so se vključile v sistem« (1995a: 63)⁵. Pokazala sta, da so se države v razvoju, ki so sledile odprti strategiji gospodarskega razvoja, razvijale hitreje od tistih, ki so sledile uvozno substitutivni strategiji. V obdobju 1970-1989 so bile stopnje razvoja odprtih gospodarstev 4,5-odstotne v primerjavi z 0,7-odstotno stopnjo v tistih državah, ki se niso odprle v svet. Ugotovila sta, da je trgovinska liberalizacija v obdobju 1970-89 pospeševala gospodarsko rast za 2 odstotka (1995b). Podobno sta ugotovila tudi Warciarg in Welch, ki sta posodobila njuno analizo l. 2003 na primeru razvoja 133 držav v obdobju 1950-1988, čeprav sta ugotovila malo šibkejšo korelacijo. Tiste države, ki so liberalizirale svoje trgovinske režime, so za 0,5 do 1 odstotne točke hitreje rasle kot tiste, ki se niso (po IMF Survey, 12. julij 2004: 204). Kljub očitanim pomanjkljivostim sta do podobnih zaključkov prišla tudi Dollar in Kraay (2001a; glej sliki 15 in 18 v Svetličič 2004). Z analizo razvoja izbranih DVR sta pokazala, da »krepitev mednarodne trgovine države pospešuje rast ter vpliva na zmanjševanje razlik med bogatimi in revnimi v svetu« (2001a: 16), vsaj v obdobju po l. 1980. Ugotovila sta, da:

- 1) so globalizirajoče se države dosegle višje stopnje rasti
- 2) se neenakosti niso sistematično povečale

3) se je razlika med razvitimi in manj razvitimi zmanjšala ter

4) se je zmanjšala tudi revščina.

Najvišje stopnje rasti dohodka na prebivalca so globalizirajoče se države v razvoju dosegle v devetdesetih letih. Njihove stopnje rasti so se stalno povečevale, rezultati neglobaliziranih držav pa so bili bolj heterogeni; boljši od globalnih držav v šestdesetih in sedemdesetih letih in bistveno slabši vosemdesetih in devetdesetih.

Vsi ti rezultati pa ne kažejo nujno na vzročno zvezo med odprtostjo in rastjo, kajti zveza bi bila lahko celo obratna. Poleg tega na rast vplivajo še drugi dejavniki (na primer: zemljepisni, pa trgovinska politika). Poskusi izločanja vpliva teh drugih dejavnikov so jima vseeno potrdili, da odprtost vpliva pozitivno na rast. Tudi Frankel in Romer (1999) sta ugotovila, da deleži trgovine pomembno vplivajo na rast BDP na prebivalca. Rodrik v svojih številnih člankih zato trdi, da ne gre za več ali manj trgovine ali več ali manj odprtosti, pač pa za to, ali je globalizacija primerna razvojna strategija sama po sebi. Politiki bi se morali bolj osredotočiti na razmerje med odvisnostjo od mednarodne menjave blaga in kapitala glede na domače naložbe ter na krepitev domačih tehnoloških sposobnosti in institucij, kar pa je precej več kot pa le omogočiti

⁵ O metodoloških pomankljivostih te raziskave glej Svetličič 2004; 90.

globalizacijo, ki naj bi avtomatično privedla do konvergence.

Težje pa je vprašanje smeri vzročnosti: ali trgovina pospešuje rast ali pa rast pospešuje trgovino. Rodrik v nasprotju z Dollarjem in Kraayem trdi, da odpiranje sledi rasti, in ne, da je rast posledica odpiranja. To utemeljuje s podatki za Kitajsko in malo manj očitno Indijo, ki sta dosegli visoke stopnje rasti ob zaščiti in se šele kasneje odprli. Navkljub takšnim dvomom Baldwin (2003: 2) v svoji analizi trdi, da vseeno večina študij kaže, da nižje trgovinske ovire, stabilni tečajji, preudarna denarna in fiskalna politika ter odsotnost korupcije pospešujejo gospodarsko rast. Pomemben prispevek k razreševanju dileme smeri vpliva odprtosti na neenakosti oziroma obratno sta dala tudi Rodriguez in Rodrik (2000 ter Lee, Ricci in Rogobon: 2004).

Če hočemo odgovoriti na vprašanje, kako zmanjševati razlike v svetu, je torej treba odgovoriti na vprašanje, zakaj so nekatere države uspele spodbuditi svoj razvoj in zmanjševati razliko, ki jih ločuje od razvitih. Pred Kitajsko je to uspelo novointustrializirajočim se državam, azijskim tigrom. Bistvo odgovora je zato morda v strategijah razvoja in vlogi ustanov. North (1990) trdi, da so institucije lahko glavna ovira ali pa spodbuda. Drugi zopet iščejo odgovor v vlogi zemljepisnega dejavnika. Ta vpliva na osredotočanje dejavnosti okoli središč razvoja in tako lahko vpliva na ohranjanje ali povečevanje razlik. Podobno delujejo tudi demografski dejavniki, začetne možnosti in politika vlad. Primerjava med različnimi regijami je pokazala, da je Afrika zaostajala v rasti BDP na prebivalca zaradi neugodnih geografskih in zdravstvenih razmer za celih 2,3 % letno v obdobju 1965–1990. Južna Azija pa se je razvijala hitreje zaradi boljše politike (glej Sachs, 1997: 19–20). Večina avtorjev se zato nagiba k prepričanju, da je heterogenost rezultatov v veliki meri treba pripisati različnim strategijam saj so najbolj očitne razlike med azijskimi (novointustrializirajoči se tigri⁶ ter v novejšem času Kitajska in Indija) in latinskoameriškimi državami oziroma med tistimi, ki so se odprle, in tistimi, ki so sledile bolj navznoter zazrti strategiji. Razlika med njimi je tudi v tem, da so azijske države izvedle zemljiško reformo in tako zmanjšale neenakomerno porazdelitev dohodkov v svojih državah latinskoameriške pa ne. Tako so bile azijske tudi politično bolj stabilne kot pa latinskoameriške, ki imajo veliko bolj neenakomerno porazdelitev dohodkov in posledično tudi večjo politično nestabilnost. Prav ta nestabilnost se jima zdi pomembnejša kot pa fiskalno

prerazporejanje dohodkov (glej Alesina in Perroti, 1994: 361 in 368).

Prave strategije očitno lahko omogočijo prevlado pozitivnih nad negativnimi učinki globalizacije. Bistvo odgovora je zato morda prav v različnih strategijah razvoja in vlogi ustanov.

3. Kaj pravi teorija

Teorije globalizacije ni, so le različne paradigme razlaganja globalizacije. Teoretični okvir zato morajo biti teorije mednarodne menjave, pa razvoja, pa carinske unije, pa institucij itd. Splošno izhodišče vsake analize učinkov globalizacije je, da le-ti niso avtomatični, ampak, da k njim prispevajo mnogi dejavniki, od stopnje razvoja do zemljepisnega položaja, - strategije razvoja in dane porazdelitve dohodkov ter usposobljenosti človeškega kapitala.

Najpomembnejše teoretično izhodišče od D. Ricarda dalje (1817) je, da svet ni ničelna vsota, da eni dobivajo na račun drugih, pač pa pozitivna vsota, v kateri vse države z mednarodno menjavo dobivajo. To pa seveda ne pomeni, da ni posameznikov, ki zgubljajo, toda zgubljajo manj kot dobivajo tisti, ki imajo od vključevanja v svet koristi. Makro koristi torej odtehtajo mikro stroške. To obenem pomeni, da je rešitev treba iskati v smeri povečevanja kolača, torej rasti, ker le tako lahko rešujemo vse druge s tem povezane probleme. Rast vpliva na zmanjševanje revščine (Ravallion in Chen, 1997, cit. po IMF, 2000:135).

Najbolj splošna ugotovitev tako teorij mednarodne menjave kot razvoja, je da sta razvoj in mednarodna menjava koristna, ker dvigata blaginjo. Država, ki se vključuje v mednarodne pretoke, je po tem bolje, kot pa pred tem. To pa seveda ne pomeni, da vsak posameznik z vključevanjem v, sedaj recimo kar globalizacijo, dobiva. Teoretična predvidevanja glede neenakosti so različna, ko gre za razvite in nerazvite države, pravi Arbache (2001; 8): v razvitih se neenakost poveča v manj razvitih pa zmanjša. So tudi tisti, ki vzporedno izgubljajo delovna mesta zato, da bi jih drugi dobivali. To je osrednje vprašanje pristopov ekonomistov trga dela, ki se ukvarjajo bolj z obsegom trgovine, ne pa s cenami. Z visokim uvozom se vsebinsko gledano uvaža delovno silo, ki bi proizvajala to blago, kar lahko prispeva k povečanju neenakosti med državami. Kljub razlikam med njimi in teoretični mednarodne menjave pa obstoja splošno soglasje, da trgovina le malo prispeva neenakemu porazdelje-

⁶ Te zavidljive dosežke so dosegle prav zaradi intenzivnega, čeprav nadzorovanega (odmerjenega) vključevanja v globalizacijske pretoke, države pa, ki so se izolirale iz svetovnega trga, so zaostale.

vanju dohodkom. Pač sorazmerno z deležem mednarodne menjave v BDP posamezne države.

Navznoter naravnan razvoj omejuje razvojni doseg, ker države ne morejo izkoriščati svojih primerjalnih prednosti kar bolj prizadeva revne, ker ne zagotavlja doseganja ekonomij obsega, ker popačene domače cene popačijo alokacijo virov ter končno, ker slabi inovacijske spodbude (glej IMF, 2002: 131).

Kuznetz trdi (1955), da z razvojem razlike najprej rastejo, da bi se kasneje zmanjševale. Novejše teorije endogenega razvoja trdijo, da vključitev v svetovni trg pospešuje rast. Po Romerju (1990, 1994) in Lucasu (1988, 2000) znižanje trgovinskih ovir (integralni del globalizacije) dolgoročno pospešuje rast tako, da omogoča sprejemanje novih tehnologij hitreje kot pa, če ne bi bilo MEO. Res pa je tudi, da razvojna teorija ugotavlja, da so koristi liberalizacije maksimalne nad določeno razvojno stopnjo. Izhajajoč iz endogenosti tehnologije trdijo sicer, da je povezava med neenakostjo, investicijami in dohodki šibka, da pa je precej odvisna od stopnje razvoja. Zaradi heterogenosti tehnologij dobivajo več tisti, ki razvijejo sodobnejšo tehnologijo in si s tem ustvarjajo ekonomije obsega ter oligopolni položaj. Učinki so v veliki meri tako pogojeni s stopnjo razvoja.

Druga temeljna prednost malih držav je, da lahko z globalizacijo pridobivajo več kot velike, četudi so jemalke cene, ker uživajo privilegij specializacije in ker lahko jadraro na valovih drugih (zastonjkarstvo - free riding). Vse to pa seveda predpostavlja pametne razvojne strategije oziroma strategije vključevanja v mednarodne ekonomske odnose (MEO), v globalizacijo.

Navkljub razlikam teorija daje jasno prednost navzven naravnani strategiji, saj optimira koristi od MEO, kar velja za male države še toliko bolj. To pomeni, da se kot bolj realna vsiljuje različica mešane strategije, pač odvisno od trenutne stopnje razvoja države. Na relativno višji to pomeni zelo hitro, toda tudi selektivno liberalizacijo (na primer najprej trgovina, potem odmerjeni kapitalski pretoki), na nižji stopnji pa naj bi bila ta bolj postopna. »Če brčneš vrata, da se odprejo, se bodo, namesto da bi se odprla, ponovno zaprla, nežno odpiranje pa lahko zagotovi, da bodo vrata ostala odprta,« slikovito pravi Bhagwati (2004: 34).

Ključno je vnaprej vgraditi liberalizacijo v odnose s tujino, da se ne podaljšuje protekcionizem v nedogled ali tako, da destimulira inovativnost in tako krni konkurenčnosti domačega gospodarstva. V vsakem primeru pa je ključno ohraniti in

spodbuditi konkurenco na domačem trgu. Če omejuješ tuje konkurente, moraš pač zagotoviti tekmovanje med domačimi igralci, ne le podjetji, ampak tudi izobraževalnimi in drugimi ustanovami, skratka med vsemi, ki proizvajajo blago ali ponujajo storitve.

4. Kaj je storiti malim državam

Teorija pa tudi empirija navkljub ambivalentnim rezultatom vseeno prevladujoče kaže, da koristi vključevanja v globalno gospodarstvo odtehtajo stroške te integracije. Poleg tega pa je treba učinke globalizacije ocenjevati ne le primerjaje koristi in stroške, pač pa tudi glede na alternative, ki jih ima država na razpolago. Kajti tudi ob večjih stroških vključevanja je to lahko ugodno, če so stroški ne vključevanja še večji. Neustrezno je tudi primerjati izide z nekim idealnim utopičnim stanjem, z »družbo svetnikov«, kot figurativno pravi Wolf (2004: 57), pač pa jih moramo primerjati z nekim normalnim stanjem oziroma uresničljivim razvojem v mednarodnem gospodarstvu.

To še bolj velja za male države, ki so bolj globalizirane od velikih. Andersen in Herbertsson (2003: 10) sta ugotovila, da so po indeksu globalizacije na prvih mestih manjše evropske države, kot sta Irska in Belgija, velike države zavzemajo sredino, manj razvite evropske države pa so manj globalizirane. Tudi teoretično gledano naj bi imele male države več koristi od odpiranja kot velike saj obstaja močna pozitivna korelacija med številom držav in trgovinsko odprtostjo (delež uvoza in izvoza v BDP) v obdobju 1870 do danes. »S prosto mednarodno menjavo postaja tako velikost države kot velikost trga nepomembna, kar pomeni, da velikost države ni povezana z njeno produktivnostjo« (Alesina s sod. 2002: 1277, 1294). Obstaja pozitivna povezanost med odprtostjo in rastjo (močnejša v primeru malih držav) ter negativna z velikostjo države in gospodarsko rastjo (n. d.: 1286). Večja odprtost torej vpliva na zmanjševanje velikosti države. V tej smeri delujejo tudi spremenjeni viri konkurenčnih prednosti, vzporedno s prehodom težišča od lokacijsko specifičnih prednosti k tehnologiji in znanju ter informacijam. V družbi znanja je pomembno biti »povezan«, biti v omrežju, iz katerega črpaš informacije. Takšna »povezanost je ključ konkurenčnosti« (ILO, 2004: 108). Za male predstavlja vključitev v globalne pretoke bolj medene tedne kot pa zaton. S pametno strategijo se tako da obrusiti kremplje stroškov globalizacije.

Zato pa je splošni predpogoj proaktiven odnos do globalizacije, saj učinki niso avtomatični, pač pa

na njih lahko odločilno vplivamo. Bistveno vprašanje ni, ali se vključiti vanjo ali ne, ampak kako in kdaj se vključiti ter kako zmanjšati njene negativne vplive in okrepiti pozitivne.

Proaktivnost tudi pomeni pravočasno in prožno odzivanje na spreminjanje zunanjega okolja, ki je za male države danost, ki se ji kaže čim hitreje prilagajati oziramo se nanjo odzivati. D. North je v svojem govoru ob prejemanju nagrade dejal, »da je adaptacijska, ne pa alokacijska učinkovitost ključ dolgoročne rasti« (North, 1993: 9). Prav nepravočasno odzivanje bodisi zaradi podcenjevanja globalizacije bodisi zaradi nerazumevanja njenih zakonitosti in dolgoročnih implikacij je vzrok za mnoge današnje probleme. Še več, ti so danes mnogo večji, kot pa bi bili, če bi se na izzive globalizacije odzivali pravočasno, saj so socialni stroški pravočasne preobrazbe mnogo nižji kot razvojni stroški prepoznega odzivanja oziroma gašenja požarov, ko ti že izbruhnejo. Pravočasno odzivanje, po možnosti vnaprejšnje, je zato ključno prvič zato, ker zgodovina kaže, da različne strategije dajejo različne rezultate, in drugič, ker pametni delujejo upoštevanje tržne signale, ne pa proti njim.

Takšno odzivanje pa je mogoče le ob predpostavki učinkovitih institucij, temelj tega pa je visoko usposobljen kader. Zato je izobraževanje za male države še bolj pomembna prednostna naloga kot za velike. Institucionalna šola (North 1990 itd.) celo meni, da so institucije ključne za razvoj⁷, da izboljšanje institucij dviga produktivnost. Pri tem ne gre le za obsežne gospodarske reforme, pač pa lahko že manjše spremembe politike tlakujejo pot za uspešno gospodarsko rast. To se zlasti nanaša na človeški kapital, "ki je bistvenejši vir rasti kot pa institucije" (Glaeser, la Porta in Lopez-de-Silens, 2004). Podobno tudi Hausman in Rodrik ugotavljata, da je iskrica razvoja lahko zelo majhna sprememba politike, ki je lahko včasih le odprava kakšnih ovir zasebni pobudi⁸. Zato politikom predlagata, naj predvsem identificirajo razvojne ovire in jih odpravijo. Rodrik (2004) dodaja, da je spodbuditi razvoj v praksi dosti lažje, kot pa bi nas rad prepričal washingtonski recept z dolgo listo institucionalnih reform in sprememb vladanja (po Economistu, 7. avgust 2004: 63).

Sestavni del odzivanja in proaktivnega odnosa do globalizacije pa je vsaj za srednje razvite male države pospeševati internacionalizacijo svojih podjetij in vzpostavljanje in pospeševanje razvoja

lastnih multinacionalnih podjetij. Na ta način lahko poskušajo v svoja jadra ujeti prednosti globalnega učenja ter globalne kombinacije proizvodnih derjavnikov, koristi globalizacije.

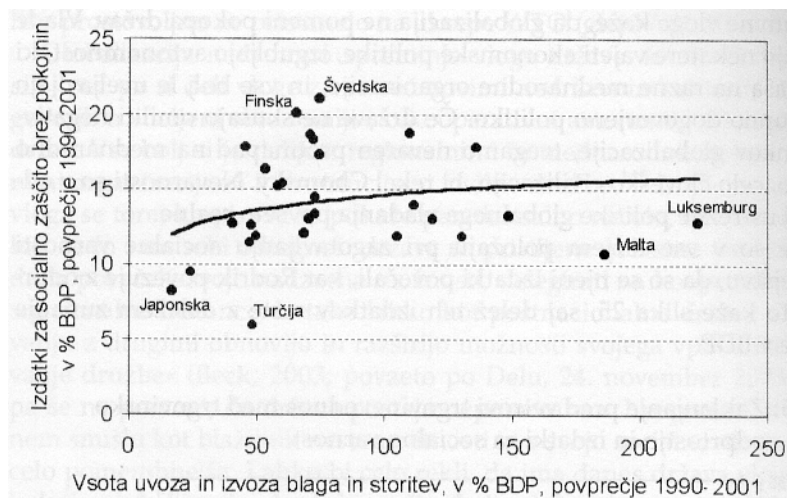
To je eden od nacionalno specifičnih možnih odzivov na globalizacijo (kajti ni ene vsem primerne rešitve) ob mednarodno prijaznem okolju/sistemu, ki spodbuja enakomernejšo porazdelitev stroškov in koristi globalizacije. S parafraziranjem T. Friedmana (2000; 445-451), treba je vzpostaviti nacionalne in mednarodne trapeze za spodbujanje izkoriščanja prednosti globalizacije najsposobnejših, trampoline, s katerimi pomagamo tistim, ki potrebujejo začetno spodbudo, da bi se kasneje sami povzpeli na trapez, in končno rešilne mreže, socialne programe za tiste, ki se sami ne morejo spopasti z izzivi globalizacije. Prav odsotnost takšnih programov (na primer v ZDA) je pogosto detonator upora zoper »izvažanje delovnih mest« zaradi globalizacije.

Ni dvoma: vključevanje v globalno gospodarstvo je vezano z bistveno večjimi tveganji, toda ob ustrezni politiki tudi z večjimi nagradami. Bistveno je, pravi Vernon (1998: ix), »da so vlade in podjetja sposobna najti pot, kako zmanjšati tveganja in konflikte, ki so posledica globalizacije«. Gre za to, da v svoja jadra ujamemo vetrove globalizacije, da izboljšamo svoje jadralne sposobnosti in se izogibamo nevarnim čerem, burji, ki lahko prevrne jadralnico, in vztrajamo pri svoji smeri. Da pa bi bila takšna jadralna regata uspešna, da bi jadralnice varno prišle na cilj, so potrebna pravila. Potrebni so multilateralne režimi, ki urejajo našo plovbo proti cilju, ki urejajo mednarodno trgovino, mednarodne investicije, finančne odnose itd. Brez takšnih pravil bi vladala anarhija, bilo bi preveč trčenj med jadralnicami, razvila bi se tekma, v kateri bi lahko vse jadralnice potonile in nobena ne bi varno prišla na cilj. Mlajšim neizkušenim jadralcem, ki imajo manj izkušenj ali pa sploh nimajo jadralnic, pa je treba najprej omogočiti priti do jadralnice, da se sploh lahko vključijo v regato, jim pomagati z nasveti, pripravo, šolanjem, preden se lotijo regate ali pa kar med njo. Zatorej skušajmo zajeti v svoja jadra vetrove globalizacije za čim hitrejšo plovbo, obenem pa krepimo svoje krmarske spretnosti in se vse bolje in bolje informirajmo o pretečih nevihtah.

Države morajo zato skušati amortizirati globalizacijske šoke. Njihova redistributivna vloga

⁷ Korelacijski koeficient med njihovo kakovostjo (učinkovitost vlade, pravna država in nadzor nad korupcijo) in BDP na prebivalca je kar na ravni 0,9 % . Velja pa tudi obratno, da je njihova kakovost odvisna tudi od ravni dohodkov pa tudi od obsega trgovine (Groot in ostali 2003 v WTO, 2004:180)

⁸ To sta ugotovila na temelju preučevanja 83 primerov rasti držav med letoma 1957 in 1992, ki je preseгла 2-odstotne stopnje in je vzdržala vsaj 8 let. Ugotovila sta, da pred takšno rastjo ni bilo kakšne temeljne spremembe politike ali celovite ekonomske in politične reforme, kot na primer liberalizacija ali demokratizacija, pač pa po naravi skromne začetne spremembe.

Slika 3: Odnos med izpostavljenostjo zunanji trgovini in izdatki za socialno zaščito

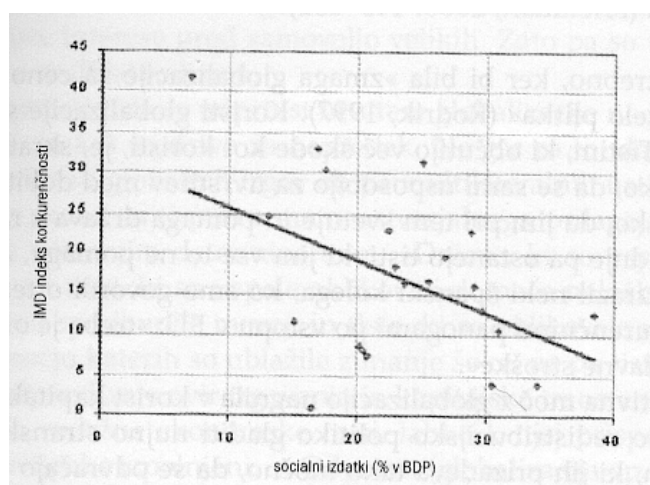
se torej krepi, kar se odraža v splošni porasti vladnih izdatkov. Rodrik (1997) razlaga rastoče državne izdatke, ki so pred drugo svetovno znašali v razvitih državah le okoli 20 % in se povzpeli danes na okoli 47 % njihovega BDP (po Economist, 21. junij 1997: 86), prav z vse večjo izpostavljenostjo tveganjem in nestanovitnosti kot posledici intenzivnejše integracije v svetovno gospodarstvo. Zdi pa se, da Rodrik temu vseeno pripisuje preveliko težo, saj lasten izračun, ki ne upošteva izdatkov za pokojnine, v primerjavi z njegovim originalnim kaže šibkejšo povezavo, toda malo večjo v primeru malih držav.

- Kljub temu pa ostaja dejstvo, da mora država pomagati tistim, ki zaradi porasta splošne blaginje, ki sledi integraciji v globalno

gospodarstvo, izgubljajo. Njena socialna vloga je torej pomembna.

Navkljub prepričanju mnogih, da krepitev socialne funkcije slabi konkurenčnost, sta Grauwe in Pollar (2003: 8) pokazala, da ni nujno izbirati med socialno varnostjo in konkurenčnostjo. V povprečju so države, ki veliko porabijo zanjo, tudi zelo konkurenčne.

Očitno je mogoče dolgoročno pospeševati razvoj le z ustreznim iskanjem ravnotežja med konkurenčnostjo in socialno državo. To ravnotežje pa ni enako na vseh razvojnih ravneh in pri vseh gospodarskih strukturah in zunanjetrgovinskih usmeritvah. Bolj ranljiva struktura terja višjo stopnjo varovanja pred šoki in višje razvita gospodarstva si lahko privoščijo višjo stopnjo

Slika 4: Socialni izdatki in rang konkurenčnosti držav po IMD v obdobju 1997-2001

socialne zaščite kot manj razvite. Zveze delujejo torej v obeh smereh; od stopnje odprtosti k zaščiti ter od zaščite k odpiranju.

Ne morejo pa vsega v zvezi z globalizacijo opraviti države, saj so precej svoje moči izgubile, pridobili pa so jo drugi, transnacionalna podjetja ali mednarodne organizacije, na katere so države prenesle del svoje, včasih tako poudarjene neokrnjene suverenosti. Igranje po starih notah države in njene suverenosti je zato lahko pogubno. »Države, ki ne bodo nehale vztrajati pri svoji suverenosti, jo bodo izgubile, saj preprosto ne bodo več sposobne delovati. To se zdi protislovno, a je stvarnost,« trdi Beck, ki tudi ugotavlja, da so »najboljši« nacionalisti tisti, ki branijo resnične interese naroda znotraj držav, ki se odpirajo (2004: 10 in 12).

Izkušnje kažejo, da so možne »različne poti v nebesa«, da različne politike lahko dajo podobne rezultate. Na nacionalni ravni se zdi prednostno pospeševati in omogočiti razmah strategij ustvarjalne, nacionalno zakoreninjene razvojne poti vključevanja v MEO. Tako zagotovimo uresničevanje lokalnih specifičnosti in obenem omogočimo izkoriščanje prednosti globalnega trga. To je možno udeležati samo s krepitvijo izobrazbene ravni vsega prebivalstva, s permanentnim izobraževanjem in preusposabljanjem, ker tako krepimo potencial za prožno odzivanje na izzive globalizacijskega okolja. Potrebujemo vse bolj gibčne organizacije in posameznike. Najbolj nazorno zvezo med izobrazbo in globalizacijo lahko vidimo danes na primeru oddajanja del in preskrbovanja od zunaj (*outsourcing*). Samo izobraženi lahko dobijo zahtevnejša delovna mesta v storitvenem sektorju in zaslužijo (na primer v Indiji) v enem letu več kot njihovi starši v vsem življenju. Predpostavka pa je, da imaš pravo izobrazbo v pravem trenutku. Torej ne le izobrazbo, kvalifikacije nasploh, ampak še pravočasno. Gre, skratka, za hojo po obeh nogah, nacionalni, izrabljajoč statične in dinamične nacionalne prednosti in specifičnosti, ter globalni (ekonomije obsega, globalna kombinacija proizvodnih dejavnikov in dostop do tam dosegljivega znanja in tehnologije, izkoriščanje priložnosti novih trgov⁹).

5. Sklep

V krempljih globalizacije se znajdeš, če ne uspeš izkoristiti njenih ugodnih vetrov. To pa se kaj hitro zgodi, če ne ubereš ustrezne strategije intenzivnega integriranja v globalno gospodarstvo. Iluzija je

pričakovati, da lahko male države preobrazijo globalizacijo v socialno pravičnejšo na kratek, niti ne na srednji rok. Za njih je globalizacija dejstvo, ki se mu kaže predvsem prilagajati. Pri tem so lahko zelo uspešne, saj je teoretično nesporno, da male države uživajo več prednosti od odpiranja v svet kot velike. Takšno strategijo in politiko njenega uresničevanja je moč doseči le ob visoko usposobljenih kadrih ter ob ustrezno visoki ravni znanja in zmogljivosti izkoristiti ga. Zato je prednostna naloga malih držav najti najboljšo strategijo izrabljanja prednosti in izogibanja stroškom globalizacije.

Temeljno politično/razvojno vprašanje pri tem je, kako izbrati med:

1. hitro rastjo in velikimi razlikami brez večje redistribucije,
2. nižjo rastjo in zmernimi razlikami,
3. počasno rastjo/stagnacijo in majhnimi razlikami,
4. visoko stopnjo odprtosti (globalizacijo) ter hitro rastjo ob velikih razlikah,
5. med zmerno globalizacijo ter rastjo in majhnimi razlikami.

Stopnja razvoja in drugi notranji pogoji pa tudi zgodovinske izkušnje ter vrednote vplivajo na ta izbor. Na višji stopnji razvoja je izbor lažji, saj države lažje dosegajo solidne stopnje rasti ob prijaznem razporejanju koristi globalizacije tudi tistim, ki z njo zgublajo, ki zgublajo delovna mesta.

Ni pa pomemben sam izbor, pač pa tudi, kdaj se ga naredi. Tudi slovenske izkušnje potrjujejo, da je zamujanje drago, da so stroški prepoznega prilagajanja z izgovorom, da bi bilo odpiranje in preobrazba nesocialno, mnogo višji in nesocialni (glej Svetličič 2003). Zavedati se velja preprostega dejstva, da dejansko izbiramo med opuščanjem določenih dejavnosti (zapiranjem slabo plačanih nekvalificiranih delovnih mest) oziroma njihovo preobrazbo v smeri doseganja višje dodane vrednosti na eni ter smelejšim uvajanjem novih zahtevnejših dejavnosti in zaposlovanjem univerzitetno izobraženih strokovnjakov. Ti lahko pospešijo preobrazbo, dvignejo dodano vrednost in s tem omogočijo višje državne proračune in več sociale za tiste, ki bi zaradi tega zgubljali službe.

Politika povečevanja kolača (rasti, blaginje), ki lahko edino prispeva tudi zmanjševanju revščine mora zato nujno iti z roko v roki tudi s politiko

⁹ Če primerjamo deleže slovenskega izvoza v bodoče vodilne svetovne ekonomske sile, vidimo, da obstaja ogromno neravnovesje. Kitajska bo po velikosti BDP že leta 2010 prehitela Nemčijo in leta 2040 ZDA. In vendar imamo s tem gospodarstvom skoraj zanemarljivo ekonomske stike, le 0,2 % izvozimo na Kitajsko.

prerazporejanja kolača v korist tistih, ki imajo od njegovega povečanja doslej manj koristi. V nasprotnem primeru se lahko »izgubarji« uprejo in ogrozijo bogastvo bogatih. Če parafraziram Schumpetra (1934), je izziv globalizacije, kako preprečiti, da bi razdiralne sile modernega kapitalizma prevladale nad njegovimi ustvarjalnimi silami. »Če uspemo izbrati pravo politiko, pravi način globaliziranja, lahko globalni kapitalizem pomaga uresničiti mnoge ekonomske in družbene cilje ter stremljenja, ki so dragi mnogim ljudem, in to bolj kot katerakoli razpoložljiva alternativa,« pravi J. Dunning (2003: 11).

Globalizacijo je potrebno končno izviti iz rok ideologom različnih usmeritev, »kiropraktičnim strokovnjakom« in populistom, ki z lepo zvenečimi gesli postavljajo zanimive diagnoze, vendar padejo pri izpitu, ko je treba napisati recept ali ozdraviti bolnika. Preusmeriti je treba vso energijo namesto proti namišljenim sovražnikom, kot so mednarodne organizacije, proti tistim, ki mnogo bolj škodujejo interesom manj razvitih in manj izobraženim, to pa so vlade razvitih držav, ki s svojo visoko zaščito kmetijstva, oblačil in tekstila, intelektualne lastnine, tehničnih in drugih standardov ter emigracije omejujejo doseg globalizacije, jo dejansko zavirajo in na ta način bolj škodujejo kot pa mnoge druge stvari, zoper katere se borijo antiglobalisti (glej Markusen, 2004). Glavni krivci niso mednarodne organizacije, pač pa vlade, ki prek njih skušajo ščititi interese določenih skupin na račun večine svojega prebivalstva in še bolj na račun tistih, ki bi ob svobodnejši mednarodni menjavi uživali na gornjih področjih primerjalne prednosti. Ost upora velja zato usmeriti od borbe zoper vsiljevanje liberalizacije DVR in/ali tranzicijskim državam, ki naj bi bila po prepričanju antiglobalistov škodljiva, v borbo za odpravo omejitev v razvitih državah, ki dejansko omejujejo izvozne in dinamične proizvodne možnosti DVR, da bi lahko spremenile svoje proizvodne strukture in pridobile dinamične primerjalne prednosti. Navkljub vsem slabostim so mednarodne organizacije še vedno boljše zagotovilo za zaščito interesov revnih in depriviligiranih, kot pa bi bila njihova odsotnost, ki bi samo odprla vrata anarhiji ali pa popolnoma nenadzorovani dominaciji najmočnejših, sedaj so to ZDA.

Morda najpomembnejše je "zajahati konja dveh najpomembnejših silnic enaindvajsetega stoletja: ekonomsko globalizacijo in rast civilne družbe. Obe skupaj lahko privedeta do ustreznega vladanja, da bi globalizacijo upravljali tako, da bi privedla do vzajemnega uspeha" (Bhagwati, 2004: 223). »Danes je kapitalizem na križišču, tako kot je bil v času velike krize. V tridesetih letih ga je rešil

Keynes s politiko ustvarjanja delovnih mest in reševanja tistih, ki so trpeli zaradi kolapsa svetovnega gospodarstva. Sedaj milijoni ljudi po svetu čakajo, ali se lahko globalizacija reformira tako, da bi bile njene koristi bolj široko porazdeljene« (Stiglitz, 2002: 249-250). Potrebujemo novega Keynesa, čeprav Keynes 21. stoletja ne more biti enak Keynesu 20. stoletja. Keynesijanske rešitve v podobi socialne države velja z nacionalne ravni presaditi še na svetovno, da bi vzpostavili novo ravnotežje med delovanjem globalnih tržnih sil (vključno z mobilnostjo dela, torej laissez-passer, ne le laissez-faire) in popraviljem slabosti trga (globalizacije na svetovni ravni). Tako, kot je treba preseči demokratski deficit na nacionalni in regionalni ravni (EU), je to potrebno tudi na globalni ravni. To lahko vodi kapitalizem v transformacijo k bolj enakomerni porazdelitvi bogastva.

Ker je dokazana moč kapitalizma sposobnost prilagajanja novim izzivom, navdaja z optimizmom toda le, če se bo vzporedno krepila redistributivna funkcija in prispevala k bolj uravnoteženemu razporejanju koristi in stroškov globalizacije. Brez sprememb v samem sistemu ni videti dolgoročnih rešitev, »saj kapitalizem temelji na neenakostih, čeprav je koristen za ljudske množice« (Müller, 2004: 5). Neenakosti so namreč sistemsko specifične, vtakane v sam sistem blagovne proizvodnje.

Literatura

Alesina, A. in Perotti, R., 1994. *The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature. The World Bank Economic Review*, let. 8, št. 3, september, str. 351-372.

Alesina, A., Spolaore, E. in Wacziarg, 2000. *Economic Integration and Political Disintegration. The American Economic Review*, let. 90, št. 5, str. 1267-1296.

Andersen, T.M. in Herbertsson, T.T., 2003. *Measuring globalization. IZA Discussion Paper no. 817.*

Arbache, F. J., 2001. *Trade Liberalization and Labor Markets in Developing Countries: Theory and Evidence* (http://SSRN_ID285542_code011022100.pdf)

Arbache, F. J. in Carneiro, F. G., 2001. *Assessing the Impacts of Trade on Poverty and Inequality.* <http://ssrn.com/abstract=447165>

Baldwin, R.E., 2003. *Openness and growth: What's the empirical relationship? NBER Working Paper no. 9578, marec.*

- Beck, U., 2004. *Kozmopolitski človek ima hkrati korenine in krila. Spraševal Milan Ilič. Delo, str. 10-12.*
- Bhagwati, J., 2004. *In Defence of Globalization, Oxford University Press, New York.*
- Dollar, D., Kraay, A., 2001a. *Trade, Growth and Poverty. Finance&Development, 38, september, str. 16-19.*
- Dollar, D., Kraay, A., 2001b. *Growth is good for the poor. World Bank Policy Research Department Working Paper no. 2587, Washington DC.*
- Dunning, J.H. (ur.), 2003. *Making globalization Good, The Moral Challenges of Global Capitalism, Oxford University Press, Oxford.*
- Frankel, J.A. in Romer, D., 1999. *Does Trade Cause Growth? The American Economic Review, let. 89, junij, str. 379-99.*
- Friedman, T., 2000. *Lexus and the olive tree, Harper Collins Publishers, London.*
- Glaeser, E.L., La Porta, R., Lopez de Silanes, F., Shleifer, A., 2004. *Do Institutions Cause Growth. NBER Working Paper no. W10568, junij.*
- Grauwe, P., Pollar, M., 2003. *Globalization and Social Spending. CESIFO Working Papers Series no. 885, marec.*
- Hausmann, R. in Rodrik, D., 2002. *Economic development and self-discovery. NBER-IASE meeting, Monterrey, Mexico, 15.-16. november, revised november 2002.*
- Hesmati, A., 2004. *Inequalities and their Measurement. Discussion paper no. 1219, MTT Economic Research and IZA Bonn.*
- ILO, 2004. *A Fair Globalisation: Creating Opportunities for All. World Commission on the Social Dimension of Globalisation, Geneva.*
- IMF Survey, 2004. *Globalization, trade linkages, and infrastructure policies draw scrutiny. 12. julij, str. 208-209.*
- IMF Survey, 2004. *The struggle to convince the free trade sceptics. 12. julij, str. 204-205.*
- IMF, *World Economic Outlook, 2000. Washington, 12. maj.*
- Kuznets, S., 1955. *Economic growth and income inequality. American Economic Review, let. 45, št. 1, str. 1-28.*
- Lee, H.Y., Ricci, L.A., Rigobon, R., 2004. *Once Again, is Openness Good for Growth? NBER Working Paper No. 10749.*
- Lucas, R.E., 1988. *On the mechanics of economic development. Journal of Monetary Economics, 22, str. 3-42.*
- Lucas, R.E., 2000. *Some macroeconomics for the 21st century. Journal of Economic Perspectives, let. 14, št. 1, str. 159-168.*
- Maddison, A., 2001. *World economy: A millennial perspective, OECD Development Centre Studies, Paris.*
- Maddison, A., 2003. *The World Economy: Historical Statistics. OECD Development Centre Studies, Paris.*
- Markusen, J., 2004. *The Globalization Debate: Rhetoric and Reality. Predavanje na Dunaju 26. april 2004 (prosojnice).*
- Muller, J., 2003. *Capitalism and its Critics. Transcript of an IMF Book Forum, Capitalism and its Critics, 9. september.*
- North, D., 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Political Economy of Institutions and Decisions. Cambridge University press, Cambridge.*
- North, D., 1993. *Economic Performance through Time. Douglas C. North - Prize Lecture, 9. december.*
- O'Rourke, K.H., 2002. *Globalization and inequality: Historical trends. Annual World Bank Conference on Development Economics, The World Bank, Oxford University Press.*
- Ravallion, M. in Chen, S., 1997. *What Can New Survey Data Tell us about Recent Changes in Income Distribution and Poverty. The World bank Economic Review, let. 11, str. 357-82.*
- Ricardo, D., 1817/1963. *The Principles of Political Economy and Taxation. Homewood, Irwin.*
- Rigobon, R., Rodrik, D., 2004. *Rule of Law, Democracy, Openness, and Income: Estimating the Interrelationships, MIT, mimeo.*
- Rodrik, D., 1997. *Has Globalization Gone too Far? Institute for International Economics, Washington, DC.*
- Rodrik, D., 1999. *The new global economy and developing countries: Making openness work. John Hopkins University Press, Baltimore.*
- Rodrik, D., 2000a. *Comments on 'Trade, growth and poverty' by D. Dollar and A. Kraay. mimeo, oktober.*
- Rodrik, D., 2000b. *How far will international economic integration go? Journal of Economic Perspectives, let. 14, št. 1, str. 177-186.*
- Rodrik, D., 2002. *Globalization for Whom? Harvard Magazine, julij-avgust.*
- Rodrik, D., Subramanian, A., 2003. *The Primacy of Institutions. Finance and Development, junij, str. 31-33.*
- Rodríguez, F. in Rodrik, D., 2000. *Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence. V: NBER Macroeconomics Annual 2000, Ben S. Bernanke and Kenneth Rogoff (ur.), Cambridge, The MIT Press.*
- Romer, P.M., 1990. *Endogenous technological change, Journal of Political Economy, let. 98, str. S71-S102.*

Romer, P.M., 1994. *The origins of endogenous growth. Journal of Economic Perspectives, Winter.*

Sachs, G., 1997. *Nature, nurture and growth. The Economist, 14. junij, str. 19-20.*

Sachs, G. in Warner, A., 1995a. *Economic Reform and the process of Global Integration, NBER Cambridge MA, Reprint no. 2002.*

Sachs, J. in Warner, A., 1995b. *Natural Resource Abundance and Economic Growth. Harvard Institute for International Development, oktober.*

Samuelson P. 2004. *Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, Journal of Economic Perspectives—Volume 18, Number 3—Summer 2004—Pages 135-146*

Schumpeter, J., 1934. *The Theory of Economic Development. Cambridge, MA, Harvard University Press.*

Sen, A., 1998. *The Possibility of Social Choice. Nobel lecture, december.*

Smith, A., 1776/1937. *The Wealth of Nations. New York, The Modern Library.*

Stiglitz, J.E., 2002. *Globalization and Its Discontents. Allan Lane, Penguin Books.*

Svetličič M., 2003. *naivni patriotizem. Gospodarski vestnik 10.11. str. 42-43*

Svetličič M., 2004. *Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu. Založba FDV, Ljubljana.*

Tabellini, G., 2004. *The Role of the State in Economic Development. CESIFO WP No. 1256, august.*

The Economist, 2004. Economic Focus. Development piecemeal, 7. avgust, str. 63.

The Economist, 2004. Economic Focus. Profits and Poverty, 21. avgust, str. 54.

Vernon, R., 1998. *In the Hurricane's Eye: The Troubled Prospects of Multinational Enterprises. Cambridge, London.*

Wallace L. 2004. *Freedom and Progress; Interview with Nobel Prize Winner A. Sen. Finance and Development. Sept. , str.4-7.*

Wolf, M., 2004. *Why Globalisation Works. Yale University Press, New Haven and London.*

WTO, 2004. *World Trade Report 2004. Exploring the linkages between the domestic policy environment and international trade. Geneve.*

Dr. Tine Stanovnik*

Diskusija ob predstavitvi knjige Marjana Svetličiča Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu

Naj na začetku čestitam Marjanu Svetličiču za izjemno lep publicistični dosežek, saj ta omogoča tudi širšemu krogu bralcev, da se dobro seznanijo s fenomenom, ki zadeva prav vse nas. Avtorju je uspelo, da kompleksno in strokovno zahtevno temo celovito obdela, in to v »kompaktni« obliki, na približno dvesto straneh, ne da bi za en sam trenutek zdrsnil na raven pamfletista. Res, iskrene čestitke!

Kot je v knjigi lepo prikazano, ni enotnega načina, kako globalizacija učinkuje na nacionalno gospodarstvo, kajti država sama ima vzode, preko katerih »dozira« odpiranje nacionalnega gospodarstva. Dostopnost oziroma »širina« posameznih »kanalov«, preko katerih globalizacija učinkuje (TNI, pretok blaga in storitev, pretok delovne sile, kapitalski tokovi) se močno razlikujejo med državami, in zdi se, da so v tem »doziranju« bile najbolj uspešne azijske države. Ti »kanali«, preko katerih globalizacija deluje, se tudi spreminjajo v času: analiza O'Rourkeja npr. kaže, da je pred sto leti, »kanal«, preko katerega je globalizacija učinkovala, bila delovna sila; globalizacija se je »udejanjala« predvsem s pretokom delovne sile in manj s trgovinski tokovi.

Eno pomembnih vprašanj je, ali globalizacija, ki v nacionalno gospodarstvo prodira skozi zgoraj navedene »kanale«, bistveno vpliva na neenakost dohodkov - bodisi primarnih, razpoložljivih ali celo končnih (ti vključujejo tudi porabo javnih dobrin). Prikazu dohodkovne neenakosti daje profesor Svetličič v knjigi velik poudarek; sklene ga z ugotovitvijo (str. 104), »da so enoviti in enosmerni odgovori zelo redki privilegij. Pri ocenjevanju vpliva globalizacije na neenakost prav gotovo nimamo te sreče«.

In res je, ne samo da ni ene same zgodbe o spreminjanju dohodkovne neenakosti v času, temveč celo iz analiz posameznih držav ne moremo reči, v kolikšni meri je dinamika dohodkovne neenakosti »povzročena« z odprtostjo države. Iz raziskav Anthonyja Atkinsona, ki je še posebej podrobno analiziral države članice OECD, je razvidno, da so velike razlike med samimi razvitimi državami ne samo v neenakosti porazdelitve razpoložljivih dohodkov (tj. dohodkov, ki vključujejo socialne transferje), temveč tudi v porazdelitvi primarnih dohodkov. Kot ugotavlja Pierre-Noël Giraud, je tudi porazdelitev primarnih dohodkov v veliki meri

rezultat družbenih norm in konvencij; temu bi lahko dodali, da te družbene norme vendarle nekoliko spodjeda proces »individualizacije« delovnih pogodb.

Odsotnost enoznačnega vpliva globalizacije na dohodkovno neenakost v razvitih državah seveda ne pomeni, da te države ne doživljajo globokih strukturnih premikov, ki posredno vplivajo tudi na dohodkovno porazdelitev. Gre za problem trga dela; temu problemu in problemu zaposlovanja profesor Svetličič sicer ne posveča večje pozornosti (vsega 9 strani), je zaposlovanje eden ključnih elementov ekonomskih in socialnih politik v razvitih državah Evrope. V teh državah se krči število zaposlenih v delovno intenzivnih industrijskih panogah, zlasti v tistih, ki so najbolj izpostavljene učinkom globalizacije. V Sloveniji nekatere industrijske panoge - npr. tekstilna, obutvena itd. dobesedno izginjajo pred našimi očmi, in tudi zniževanje relativnih plač ni zadosten obrambni ščit pred valom globalizacije. Število zaposlenih v slovenski tekstilni industriji se je v borih desetih letih, tj. od leta 1993 do 2003, prepolovilo (od 41 tisoč na 22 tisoč), relativna plača v tej panogi pa se je v tem obdobju zmanjšala od 70 % povprečne plače v Sloveniji na vsega 61 %.

In, kakšna je rešitev? Svetličič citira nobelovca Douglasa Northa (str. 149), da je »adaptacijska, ne pa alokacijska učinkovitost ključ dolgoročne rasti«.

V besedah Marjana Svetličiča je za majhne države primerno »partizansko vojskovanje«, tj. hitro odzivanje na spremembe okolja, prilagajanje temu okolju in organizacijska ustvarjalnost in iskanje pravega trenutka (str. 161). To je sicer lepa splošna ugotovitev, ki pa ne daje praktičnih iztočnic za operativno ekonomsko politiko. Jože Mencinger je, v svojem značilnem neposrednem slogu, zapisal da »le malo delavcev, ki zaradi tehnoloških sprememb v proizvodni dejavnosti izgubijo zaposlitev, pa more dobiti zaposlitev v proizvodnih dejavnostih z višjo dodano vrednostjo. Nekaj se jih lahko preseli v storitvene dejavnosti z enako, višjo ali nižjo dodano vrednostjo, še več pa v dejavnost z »ničto« dodano vrednostjo - med brezposelne« (Mencinger, 2005, str. 30).

Sodobne razvite države so torej pred veliki izzivi - izzivi permanentnega inoviranja na področju tehnologij in hkrati izzivom vzdrževanja »v

* IER, Ljubljana

razumnem obsegu« delovnih mest z nizko dodano vrednostjo. Zaposlovanje v javnem sektorju je eden načinov vzdrževanja delovnih mest. Dan Rodrik je celo ugotovil, da je za majhna odprta gospodarstva značilno, da imajo relativno visoke javnofinančne izdatke, ker naj bi država (po njegovi razlagi), delovala kot blažilec eksternih šokov. Res pa je, da so možnosti tega »blažilca« omejene, kot je to zelo boleče spoznala Švedska v letih 1994-1995, ko je bila prisiljena sprejeti strogi program fiskalne konsolidacije.

Literatura

Atkinson, A. (2003), Income inequality in OECD countries: data and explanations, CESIFO working paper no. 881.

Giraud, P-N. (2002), Inégalité: faits et débats, Sociétal, št. 35.

Mencinger, J. (2005), Leporečja lizbonske strategije in Slovenija, Gospodarska gibanja, št. 367, str.25-39.

O'Rourke, K. (2002), Globalization and inequality: historical trends, Annual World Bank conference on development economics 2001/2002, Washington, D.C., str. 39-68.

Svetličič, M. (2004), Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu, FDV, Ljubljana.

Dr. Art Kovačič*

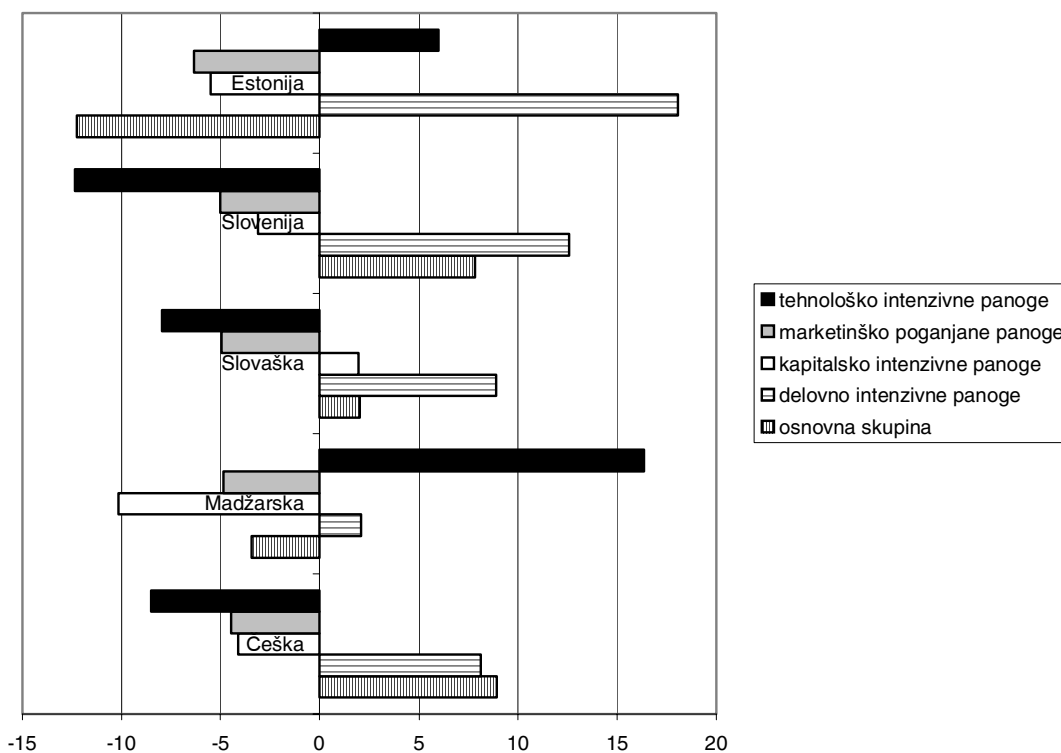
Industrijski razvoj Slovenije

Nova knjiga dr. Marjana Svetličiča opozarja na probleme malih držav ob vse večjem globalizacijskem procesu. Nekateri razumejo globalizacijo kot svet brez konca. V Franciji uporabljajo izraz »mondialisation«, v Španiji in latinski Ameriki »globalizacion«, v Nemčiji »Globalisierung« in v angleško govorečih državah »globalization«. Globalizacija pravzaprav predstavlja proces, ki širi in pogloblja mednarodno menjavo, neposredne tuje naložbe ter portfelj naložbe. Ob vzpostavljanju skupnega svetovnega tržišča za blago in storitve pa se mala lokalna gospodarstva znajdejo v odrinjenem položaju. Z vidika konkurenčnosti postajajo vse pomembnejše hitra dostava, diferenciacija izdelkov, prožnost, kakovost in inovativnost. V Sloveniji imamo sedaj dve ključni strategiji, ki določata naš nadaljnji razvoj. Strategija razvoja Slovenije postavlja smernice ekonomskemu, socialnemu in okoljskemu razvoju, evropska strategija (Lizbonska strategija) pa določa osem priorit, ki povečujejo konkurenčnost nacionalnega gospodarstva. Pospeševanje razvoja informacijske družbe (1),

razvoj evropskega raziskovalnega prostora (2), liberalizacija, ki je potrebna za dokončanje skupnega evropskega trga (3), postavljanje mrežnih industrij (4), povečanje učinkovitost finančnega sektorja, (5) izboljšanje podjetniškega okolja (6), povečanje socialne kohezije (7) ter trajnostni razvoj (8) so področja, ki bodo določala razvojno uspešnost evropski držav v prihodnje. Ne glede na to, da sedaj prihaja do korekcij lizbonske strategije konkurenčnosti, ostajajo ključna področja ista. Korekcije se nanašajo predvsem na to, kdaj bi lahko določene članice EU dosegle zastavljene cije. Razvojna smer ostaja ob tem nespremenjena. V obeh strategijah so premalo analizirani problemi in ukrepi države glede delovno intenzivnih panog. V Sloveniji je po vključitvi v Evropsko unijo vidno, da največjo ceno slovenske globalizacije plačujejo delovno intenzivne panoge.

Vzrokov za to je več. Slovenska država je v zadnjem obdobju premalo naredila za kvaliteto poslovnega okolja, v katerem delovno intenzivne panoge delujejo. Če primerjam rast industrijske

Slika 1: struktura izvoza novih članic EU
(izračun je narejen po razvojnih razredih v letu 2000), EU=0



Vir: Landesmann, Stehrer 2002, lastni izračun

* IER, Ljubljana

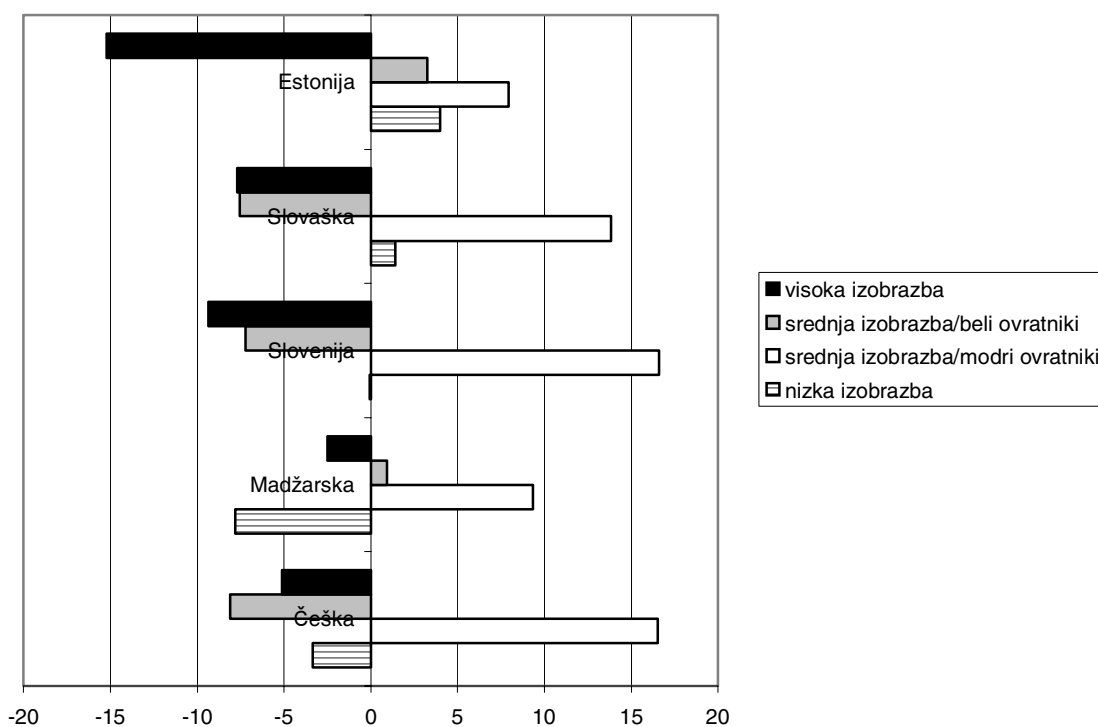
proizvodnje nekaterih novih članic EU, vidim, da slovenska industrija ne dosega zadostne rasti. V obdobju 2000-2003 so nove članice EU zabeležile precej višjo rast industrijske proizvodnje kot Slovenija. Litva in Estonija sta v tem obdobju zabeležili več kot 30-odstotno rast industrijske proizvodnje. Češka, Latvija in Slovaška so presegle 20 odstotno rast industrijske proizvodnje, Slovenija pa je zabeležila samo 2,3-odstotno rast.

Pri strukturi izvoza vse proučevane države razvojno zaostajajo za EU. V slovenskem izvozu so na primer delovno intenzivne panoge precej bolj zastopane, zaostanek pa je viden pri kapitalno, marketinško ter tehnološko intenzivnih panogah. V **tehnološko intenzivno** skupino spadajo pesticidi, agrokemični izdelki, farmacija, drugi kemični izdelki, pisarniški stroji in računalniki, električni distributerji in kontrolne naprave, elektronske cevi in druge komponente, TV, radio in snemalne naprave, medicinska oprema, merilni instrumenti, optični instrumenti, fotografska oprema, motorna vozila, letala in vesoljska plovila. V **marketinško intenzivno** skupino spadajo mesni izdelki, ribe, sadje in zelenjava, mlečni izdelki, pijača, tobaki izdelki, usnjeni izdelki, prtljaga, obuvala, tiskarstvo, knjige, detergenti, čistila in kozmetika, orodja, ure, glazbila, športna oprema in igrače. V **kapitalno intenzivno** skupino spadajo tekstilni izdelki, papir,

petrolej in bencin, osnovne kemikalije, vlakna, keramični izdelki, cement, apno, železo, železni izdelki, deli za motorna vozila. V **delovno intenzivno** skupino spadajo usnjena oblačila, druga oblačila, lesni izdelki, keramični izdelki, opeka, strešniki, konstrukcijski izdelki, kamniti izdelki, izdelki iz jekla, orodja, električna oprema, deli omotornih vozil, ladje in čolni, lokomotive, pohištvo, nakit in podobni izdelki. V **osnovno skupino** spadajo izdelki iz papirja, risbe, izdelki iz gume, plastični izdelki, stekleni izdelki, neželezni mineralni izdelki, cevi, drugi kovinski izdelki, stroji za proizvodnjo, kmetijski stroji, orožje, gospodinjski aparati, električni motorji in generatorji, žice in kabli, akumulatorji, svetila, motorna kolesa in navadna kolesa, druga transportna oprema (Peneder, 2001). Primerjava izvoza petih držav v EU (Estonija, Slovaška, Slovenija, Madžarska in Češka) pokaže, da so delovno intenzivne panoge še vedno precej zastopane v slovenskem izvozu.

Če izvoz strukturiram po formalnih razredih izobrazbe, je pri Madžarski viden najmanjši zaostanek pri visoki izobrazbi. Tudi Češka je v boljšem položaju kot Slovenija. Pri srednji izobrazbi (beli ovratniki) je v najboljšem položaju Estonija. Slovenska ekonomija v tej skupini zaostaja za Madžarsko ter Estonijo. V skupino

Slika 2: STRUKTURA IZVOZA NOVIH ČLANIC EU
(izračun je narejen po razvojnih nivojih po izobrazbi 2000), EU=0



visoka izobrazba spadajo stroji za proizvodnjo, generatorji, namenski stroji, kmetijski in gozdni stroji, orodja, orožja, pisarniški stroji in računalniki, zračna in vesoljska plovila, farmacija. V skupino **srednja izobrazba/beli ovratniki** spadajo papir, knjige, tisk, petrolej in nafta, osnovne kemikalije, pesticidi in drugi kmetijski izdelki, slike, detergenti, čistila, parfumi, drugi kemični izdelki, domača orodja, električni motorji, generatorji in transformatorji, električni distributerji, kontrolni aparati, izolacijske žice in kabli, akumulatorji, osvetljava, žarnice, električna oprema, TV, radio, telefonski aparati, medicinska oprema, instrumenti za merjenje in testiranje, optični instrumenti in fotografska oprema. V skupino **srednja izobrazba/modri ovratniki** spadajo lesni izdelki, kovinski izdelki, radiatorji, bojlerji, grelci, drugi kovinski izdelki, motorna vozila, deli za motorna vozila, ladje in čolni, lokomotive, kolesa in motorna vozila, pohištvo, dragulji, glazbila, športna oprema, igrače. V skupino **nizka izobrazba** spadajo mesni izdelki, ribe, sadje in zelenjava, prehranski izdelki, tobaki izdelki, tekstil, usnjena oblačila, prtljaga-kovčki, obuvala, izdelki iz gume, plastični izdelki, stekleni izdelki, keramika, opeka, cement ter kovinski izdelki (Peneder, 2001). Druga klasifikacija postavlja delovno intenzivne panoge (tekstilna, usnjarska, čevljarska) v drugačen položaj od prve. Pri nizki izobrazbi je struktura slovenskega izvoza izenačena z evropskim povprečjem.

Slovenija bo morala v prihodnje bolj točno opredeliti svoj odnos tako do avtomobilske industrije kot do tega, ali želi postati pomembna lokacija za avtomobilsko industrijo. Če želimo v Sloveniji povečati delež avtomobilske indstrie, potem bomo morali narediti bistveno več za lokacijsko privlačnost Slovenije. Države

privabljajo NTI tudi ob pomoči svoje institucionalne urejenosti (spreminjanje pravic zaposlenih, spreminjanje okoljevarstvenih norm, sklepanje meddržavnih sporazumov, pospeševanje regionalno-integracijskih procesov, dvig zaščite intelektualne lastnine, povečana učinkovitost konkurenčnega prava, spreminjanje pravnega reda, postavljanje ekonomskih con, privatizacija državnih podjetij, deregulacija trga in liberalizacija zunanjetrgovinskega režima). Za nacionalno gospodarstvo je vsekakor najprimernejše, če država privablja tuje vlagatelje ob pomoči urejenega pravnega reda, razvite infrastrukture in usposobljenega človeškega kapitala. Kajti pri takšem načinu privabljanja tujih vlagateljev imajo korist tudi domača podjetja.

Evalvacija okolja za neposredne tuje naložbe je narejena na podlagi WEF anket konkurenčnosti. Agregacija izbranih indikatorjev v posamezne indekse je narejena s pomočjo standardne metode deviacije. Sestava posameznih indikatorjev v agregiranih indeksih je prikazana v skupinah:

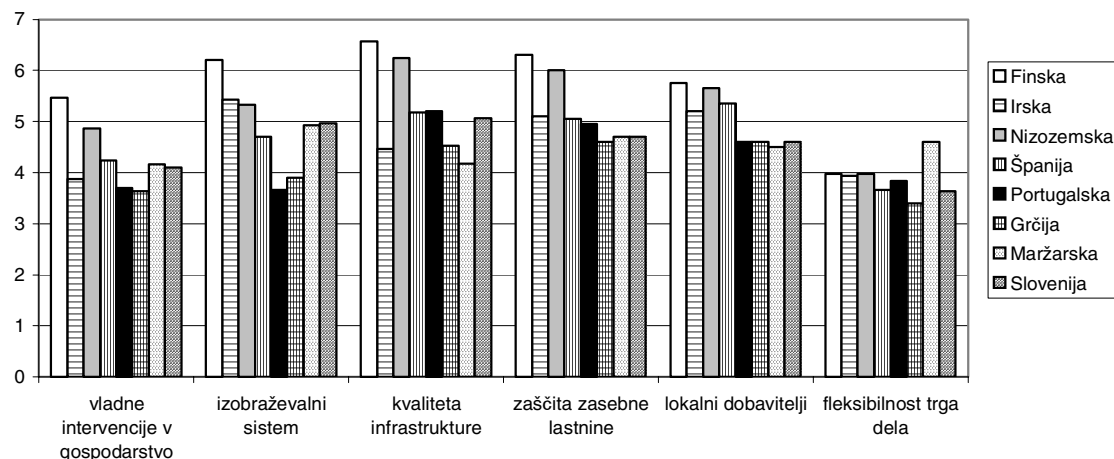
Vladne intervencije v gospodarstvo so ocenjene na podlagi treh anketnih indikatorjev:

- 1) Vladne subvencije podjetjem (1) ohranjajo industrijo nekonkurenčno; (7) izboljšujejo produktivnost.
- 2) Vpliv vladnih intervencij na korektnost konkurence je (1) škodljiv; (7) ni škodljiv.
- 3) Vpliv vladnih intervencij na podjetniško investiranje je (1) škodljiv; (7) ni škodljiv.

Izobraževalni sistem je ocenjen na podlagi treh anketnih indikatorjev:

- 1) Izobraževalni sistem zadovoljuje potrebe konkurenčne ekonomije (1) ne drži, (7) drži

Slika 3: Evalvacija okolja za neposredne tuje naložbe (lastni izračun indeksov)



- 2) Kvaliteta javnih šol (1) je slaba, (7) med najboljšimi na svetu.
- 3) Izobraževanje na področju matematike in naravoslovnih znanosti (1) zaostaja za večino držav, (7) je med najboljšimi na svetu.

Osnovna infrastruktura je ocenjena na podlagi sedmih anketnih indikatorjev:

- 1) Infrastruktura v državi (1) je slabo razvita in neučinkovita, (7) je med najboljšimi na svetu.
- 2) Železnica je (1) nerazvita; (7) med najučinkovitejšimi na svetu.
- 3) Pristanišča so (1) nerazvita; (7) med najučinkovitejšimi na svetu.
- 4) Zračna infrastruktura je (1) neučinkovita; (7) med najučinkovitejšimi na svetu.
- 5) Kvaliteta električnega omrežja je (1) slaba; (7) enaka najrazvitejšim ekonomijam.
- 6) Nove telefonske linije za podjetja so (1) redke; (7) pogoste.
- 7) Ali bi poštному sistemu zaupali paket, vreden 100 USD (1) ne; (7) da.

Zaščita zasebne lastnine je ocenjena na podlagi dveh anketnih indikatorjev:

- 1) Finančno premoženje in bogastvo (1) je slabo definirano in zaščiteno s zakonom; (7) je dobro definirano in zaščiteno s zakonom.
- 2) Zaščita intelektualne lastnine (1) je slaba; (7) je enakovredna najrazvitejšim ekonomijam.

Kvaliteta in kvantiteta lokalnih dobaviteljev je ocenjena na podlagi dveh anketnih indikatorjev:

- 1) Kvantiteta lokalnih dobaviteljev je (1) nizka; (7) številna in vključuje najpomembnejše materiale, komponente, opremo ter storitve.
- 2) Kvaliteta lokalnih dobaviteljev je (1) slaba; (7) visoka.

Fleksibilnost trga delovne sile je ocenjena na podlagi treh anketnih indikatorjev:

- 1) Najemanje in odpuščanje zaposlenih (1) ovirano s strani regulacije; (7) fleksibilno in določeno s strani delodajalcev.
- 2) Plače v državi (1) se določajo v centraliziranem pogajalskem procesu; (7) določa vsako podjetje samostojno.
- 3) Odnosi med delavci in delodajalci (1) so v splošnem konfliktni; (7) so v splošnem kooperativni.

Slovenija je glede na primerljive ekonomije v zelo dobrem položaju pri kvaliteti izobraževalnega sistema ter pri vladnih intervencijah v gospodarstvo. Slabosti so fleksibilnost trga dela, zaščita zasebne lastnine ter lokalni dobavitelji. Glede na večjo globalizacijsko izpostavljenost Slovenije po vključitvi v EU postaja skrb za nadaljnji industrijski razvoj vse bolj nujna. Čeprav se slovenska država aktivno umika iz gospodarstva, ima še kar precej možnosti, da vpliva na nadaljnji industrijski razvoj.

Dr. Matjaž Nahtigal*

Alternativne poti globalizacije

1. Uvod

Opisovanje in analiziranje tako kompleksnih in obsežnih procesov, kot so procesi globalizacije, terja od vsakega avtorja poleg velike potrpežljivosti in vztrajnosti tudi veliko mero intelektualnega poguma. Vse omenjene odlike se lepo zrcalijo v najnovejši knjigi dr. Marjana Svetličiča *Globalizacije in neenakomeren razvoj v svetu*. Razprava o pozitivnih in negativnih učinkih globalizacije na razvite in razvijajoče se države, na njihove družbe in posameznike, na to, kdo s procesi globalizacije pridobiva in kdo je za pozitivne učinke prikrajšan oziroma odrinjen v svetu, je v mednarodnih organizacijah in med različnimi strokovnjaki večplastna. Tovrstne razprave so bile v preteklih letih občasno zelo silovite in ostre, zlasti po ugotovitvah Dollarja in Kraaya, da globalna neenakost upada vse od leta 1975 naprej, kot razlago pa sta izpostavila tudi hiter razvoj Kitajske in Indije.

Ta trditev je povzročila pravi plaz razprav in kritik. Kritike so se nanašale na zelo podrobna metodološka vprašanja o merjenju (ne)enakosti in revščine v svetu do nekaterih normativnih in konceptualnih razlik glede načina in vrednotenja neenakosti v globalizacije. James Galbraith, sicer ekonomist z Univerze v Texasu in vodja projekta UTIP (University of Texas Inequality Project), je ugotovitvam Dollarja in Kraaya oporekal tako na metodološki kot na konceptualni ravni. Na konceptualni ravni je izpostavil presenečenje, da za primere držav, ki izboljšujejo globalno podobo razvoja, dajeta Kitajsko, Indijo in Vietnam, torej prav države, ki se ne držijo sicer uveljavljene recepture "Washingtonskega konsenza", po drugi strani Kitajska ostaja pod enostrankarsko vladavino, kar prav tako odstopa od izhodišč "Washingtonskega konsenza". Indija je začela svojo transformacijo v začetku osemdesetih let, deloma na podlagi stroge kontrole kapitalskih tokov, zaradi česar se je izognila zadnji azijski finančni krizi leta 1997, Kitajska je začela svoj razvoj s kmetijsko reformo in nato s pomočjo programa industrializacije, ki se je financiral pretežno iz domačih prihrankov, kapitalskih tokov pa ni liberalizirala. Po drugi strani so z seznama držav, ki se uspešno "globalizirajo", pri Dollarju in Kraayu izostale države, kot sta Argentina ali Rusija, ki sta se podali na pot reform po vzoru

"Washingtonskega konsenza" in obe pretrpeli hude socialne in družbene posledice, ne da bi mogli trditi, da ste uspešno izvedli ekonomske reforme. James Galbraith po analizi trditev Dollarja in Kraaya, tako z metodološkega kot konceptualnega vidika zaključuje, da je porast neenakosti v svetu po letu 1980 očitno pojav z delno izjemo Skandinavije in Južne Azije pred letom 1997. Te ugotovitve so rezultat njegovih raziskav, ki črpajo podatke iz bistveno obsežnejših baz podatkov, kot sta jih zajemala Dollar in Kray. Galbraith zaključuje, da globalizacijske silnice, vključno z globalnimi visokimi obrestnimi merami, dolžniškimi krizami, liberalizacijskimi šoki, spremlja porast neenakosti v strukturi prihodkov. Ta pa je najpombembnejša komponenta osebnih dohodkov, katerih neenakost je v porastu, iz česar je zanesljivo mogoče sklepati na porast širše družbene neenakosti.¹

Na velikokrat spregledane in podcenjene negativne plati globalizacije je opozoril tudi Branko Milanović v svoji študiji o dveh obrazih globalizacije. Ko ocenjuje celotno povojno obdobje, pride do ugotovitev, da sta zadnji dve desetletji hitrih procesov globalizacije v smislu rasti in dohodkovne konvergence med bogatimi in revnimi državami bistveno manj uspešni, kot sta bili prejšnji dve desetletji (od 1950 do 1970). Postavlja si vprašanja, kako je mogoče, da je BDP v 24 afriških državah l. 1998 nižji, kot je bil l. 1975 in v 12 celo nižji kot je bil l. 1960. Kako je mogoče, da so najbolj pridne učenke med tranzicijskimi državami (Moldavija, Gruzija, Kirgizija, Armenija) sledile vsem zahtevam mednarodnih finančnih institucij ter v začetku devetdesetih let znižale ali v celoti odpravile javni dolg, desetletje zatem pa so se znašle v položaju s prepolovljenim BDP in v situaciji, ko zahtevajo oprostitev dolgov? Kako je mogoče, da se države, kot je Argentina, še nekaj mesecev pred finančnim zlomom izpostavlja kot države, katerih model bi naj bil zgled drugim? Milanović zaključuje, da gre v procesu globalizacije nekaj očitno narobe in da bi bilo zato najslabše, če bi empirične ugotovitve zamenjala ideologija²

Do podobnih ugotovitev in sklepov o porastu neenakosti v procesih globalizacije je prišel tudi prof. Svetličič. V obsežnem poglavju o globalizaciji in neenakomernem razvoju (Svetličič, str. 38 - 108) podaja bolj natančno analizo zgoraj omenjene Milanovičeve študije, hkrati podrobno analizira še

* Kabinet predsednika republike

¹ James K. Galbraith, *By the Numbers*, Foreign Affairs, July/August 2002. Celoten projekt UTIP predstavljen na: <http://utip.gov.utexas.edu/>

² Branko Milanović, *Two Faces of Globalization: Against Globalization as We Know It*, <http://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpdc/0303007.html>

celo vrsto drugih pomembnih študij, ki se ukvarjajo z učinki globalizacije na posamezne družbe v razvitih in nerazvitih delih sveta. Njegova analiza kaže na kompleksno sliko globalizacijskih procesov, ki nikakor niso enoznačni ali linearni. Pomembne so njegove navedbe, da se lahko države z višjo stopnjo socialne kohezije bolj uspešno in učinkovito odzivajo na globalizacijske procese kot države, ki ne premorejo višjih stopenj socialne kohezivnosti. Koristno je njegovo parafraziranje Rodrika, ko izpostavlja, da je zmaga globalizacije za ceno socialne dezintegracije zelo plitka (Svetličič, str. 102), in opozorilo o pomenu kvalitete institucij, iz česar izhaja, da globalizacija ni nek naraven zgodovinski proces, temveč velikokrat tudi enostaven in priročen izgovor nacionalnih vlad za slabo upravljanje in vodenje vrste pomembnih institucij, s katerimi je mogoče izravnati negativne učinke globalizacije (Svetličič, str. 104 - 108).

2. Bretton-woodski sistem in liberalizacija finančnih tokov

Iz knjige prof. Svetličiča tudi jasno izhaja, da procesi globalizacije, ki smo jim priča v zadnjih dveh desetletjih, niso rezultat nekega naravnega zgodovinskega razvoja, temveč posledica spleta dogodkov, odzivov posameznih držav in mednarodnih institucij na dogodke iz sedemdesetih let prejšnjega stoletja. Za to obdobje so značilni propad bretton-woodskega sistema fiksnih tečajev, dve naftni krizi, sprostitev dotedanjih kapitalskih restrikcij, ki je omogočila bankam, da diverzificirajo svoje premoženje in dolgove po vsem svetu in špekulirajo na svetovnih finančnih trgih ob vse večji finančni negotovosti. Trgovanje na trgih deviznih tečajev, konec brettonwoodske monetarne ureditve in oba naftna šoka so pripeljali do hude volatilnosti mednarodnih financ, pri čemer so lahko uspešni špekulanti enormno pridobivali, neuspešni pa utrpeli velikanske izgube, praktično nobena država, niti razvita niti nerazvita, se ni mogla izogniti različnim finančnim, menjalnim, gospodarskim in drugim nestabilnostim. Te strukturne premike svetovnih financ, gospodarstva in normativnega konteksta strokovnjaki obravnavajo tudi kot premik moči in procesov odločanj od držav na (finančne) trge.³

Pri strukturnih spremembah v sedemdesetih letih je pomembno razumeti, da odgovori držav na finančne, gospodarske in druge negotovosti niso bili krepitev mednarodne finančne regulative in nadzora, temveč finančna deregulacija, ki je potekala različno od države do države. To je

omogočilo veliko špekulativnih poskusov na finančnih trgih, enostranskih korakov posameznih držav, ki so izhajale iz njihovih monetarnih in gospodarskih nagibov. Čeprav je že leta 1961 Robert Triffin podvomil v dolgoročno vzdržnost bretton-woodskega dogovora, po katerem bi ZDA zagotavljale tako svetovno finančno likvidnost kot fiksno razmerje dolarja do zlatega standarda ("Triffinova dilema"), se vodilne države niso uspele dogovoriti za popravke ali dograditev povejnega monetarnega sistema. L. 1971 je sledila enostranska Nixonova odločitev o fiksnem razmerju dolarja do unče zlata, kar je v naslednjih letih in po nekaterih poskusih vrnitve dolarja na zlati standard dokončno pripeljalo do volatilnosti deviznih tečajev in odprlo bankam prostor za trgovanje s tečajnimi razlikami.

Sočasno z monetarnimi procesi v sedemdesetih letih je potekala še vrsta drugih pomembnih procesov, povezanih z recikliranjem petrodolarjev, s povečanim dostopom do zadolževanja za razvijajoče se države po nizkih obrestnih merah, iskanjem novih institucij za koordiniranje monetarnih politik in finančnega nadzora v obliki Bazelskega dogovora. Poleg pragmatičnih iskanj odgovorov na finančne negotovosti je bilo tudi nekaj poskusov obsežnejšega preoblikovanja svetovne monetarne politike, ki bi predvsem onemogočilo, da bi posamezne države lahko prekomerno izkoriščale finančne negotovosti in špekulacije, od kreiranja Special Drawing Rights do ustanovitve International Lender of Last Resort ter še vrste drugih predlogov, ki pa jih je razvoj dogodkov prehitel.

V ekonomski zgodovini tako velja obdobje bretton-woodske ureditve od 1950. do 1970. leta za "zlato obdobje kapitalizma", ki ga karakterizirajo visoke gospodarske rasti tako razvitih kot razvijajočih se držav in določene stopnje konvergence; čas od l. 1973 naprej pa velja za obdobje mednarodnih ekonomskih nestabilnosti, finančnih negotovosti in tveganj, obdobja dolžniških kriz in obdobje, v katerem je le malo držav iz kroga razvijajočih se držav uspelo preseči začarani krog revščine in stagnacije. Monetarni sistemi sveta se v glavnem usklajujejo v sodelovanju sedmih najbogatejših držav in ob pomoči IMF ter sodelovanju centralnih bank teh držav, razvojni problemi razvijajočih se držav ostajajo na robu njihove pozornosti. Dosedanji poskusi obsežnejše reforme svetovne monetarne politike niso obrodili sadov. Že Robert Triffin je menil, da bo za resnejšo reformo potrebna resna globalna monetarna kriza, vrsta drugih avtorjem pa meni, da je sodobni monetarni sistem tako izdelan in preiščen in ima vgrajenih toliko varovalk, da do takih hudih kriz, kot so bile v

³ O strukturnih spremembah svetovnega gospodarstva v 70-ih letih gl. Ethan B. Kapstein, *Governing Global Economy, International Finance and the State*, Harvard 1994, str. 30 - 57 in Eric Helleiner, *States and the Reemergence of Global Finance - From Bretton Woods to the 1990s*, Cornell 1994, str. 123 - 145.

preteklosti, ne bo prišlo, in da je zato potrebno postopno, potrpežljivo dograjevanje in izboljševanje obstoječe svetovne monetarne ureditve.⁴

3. Svetovna trgovinska ureditev

Gledano za nazaj je verjetno presenetljivo, da je v procesih globalizacije liberalizacija finančnih tokov potekala pred liberalizacijo svetovne trgovine. V marsičem je liberalizacija finančnih tokov narekovala nadaljnje korake liberalizacije svetovne trgovine. Pravila, dogovori in institucije svetovne trgovine so se po osnovnem sporazumu GATT le postopoma izgrajevali do takšne ureditve. ureditev GATT velja v svetovne literaturi za uspešen dogovor, ki je v desetletjih povojne ureditve postopoma omogočil znižanje carin in povečanje obsega svetovne trgovine. Kljub temu ima tudi svetovna trgovinska izmenjava vgrajene pomembne omejitve. Najprej velja, da so vzorci trgovinske menjave še naprej regionalno omejeni, velike države imajo praviloma v svojem bruto proizvodu le manjše deleže menjave. Liberalizacija svetovne trgovine ima poleg svoje vidne strani (zniževanje ali odprav carin) tudi svojo nevidno stran (necarinske vrste omejitev – non-tariff barriers), liberalizacija kmetijskih izdelkov poteka izjemno počasi. Razvijajoči del sveta se je trgovinsko liberaliziral, toda dostop za razvijajoče se države do najbolj razvitih trgov ostaja še vedno zelo zahteven, za določene vrste "občutljivih" proizvodov omejen z različnimi vrstami omejitev ali določenih kvot. Predvsem pa Svetovna trgovinska organizacija postavlja vrsto zapletenih pravil, ki praviloma povzročajo razvijajočim se državam vrsto razvojnih restrikcij, ki izhajajo iz koncepta enakih pravil za vse, pa čeprav so nekatere vodilne zahodne države v preteklih desetletjih razvoja ubirale povsem drugačne poti industrializacije in razvoja, kot jo sedaj dovoljujejo in predpisujejo razvijajočim se državam.⁵

4. Nekatere možne alternativne rešitve

Če sprejmemo tezo, da je globalizacija ireverzibilen proces, potem je treba pogledati, kakšni so predlogi in možnosti za izboljšavo ter dograditev teh procesov, da bodo, kot pravi tudi prof. Svetličič, pozitivni procesi globalizacije prepričljivo prevladali nad negativnimi. Ker ni mogoče izčrpati seznama predlogov za izboljšave, saj jih v tem trenutku kroži cela vrsta, od predloga ILO za bolj pravično globalizacijo do milenijskih ciljev OZN in Svetovne banke pa še cela vrsta posameznih, jih poskusimo naštetih le nekaj. Obstoječi predlogi so raznovrstni, nekateri zelo enostavni,

preprosto uresničljivi in potencialno zelo učinkoviti, drugi terjajo veliko več systemskega dela in multilateralnega dogovarjanja. Robert Wade, denimo, predlaga, da se sekretariat WTO izpopolni tako, da bo poleg 80 % trenutno zaposlenih iz razvitega sveta v njem delovalo več predstavnikov iz razvijajočega se sveta, kar bi omogočilo bistveno večji dostop do informacij in do procesov odločanj znotraj Svetovne trgovinske organizacije, hkrati pa povečalo razumevanje in senzibilnost do razvijajočih se držav, saj bi se neposredno seznanjali z njihovimi tekočimi problemi in težavami. Dani Rodrik se zavzema za povečano migracijo zaposlenih, ki je – kakšen paradoks v procesih globalizacije – iz teh procesov zavestno umanjala. Predlaga, da bi se bistveno povečale kvote zaposlenih iz tretjega sveta z določenimi omejitvami. Delavci iz tretjega sveta bi prišli za določeno obdobje treh do petih let delat v razvite države po dogovoru z razvijajočimi se državami, pri čemer bi del dohodka vračali svojim družinam domov. Po vrnitvi bi s seboj prinesli tudi pridobljena nova znanja in bi lahko poskusili s podjetništvom v svojih matičnih državah. V tem kontekstu so pomembna tudi razmišljanja o krepitvi globalnih pravil za izboljšavo delovnega mesta, ki so jih pripravili pri Mednarodnih organizaciji dela.

Obstajajo tudi veliko zahtevnejši predlogi, kot je uvedba Tobinovega davka, ki je tehnično izvedljiva in bi predstavljala le od 0.1 do 0.3 % na kratkoročne mednarodne finančne transakcije. Države bi ta davek pobirale same, najbolj revne bi ga zadržale za financiranje svoje infrastrukture in šolstva, najbolj bogate bi prav tako večji delež pobranega davka usmerile v infrastrukturo in šolstvo, del pobranega davka pa namenila za stabilizacijo mednarodnih financ in za okrepitev mednarodnih človekoljubnih organizacij in aktivnosti.

Sklepno

Knjiga prof. Svetličiča o globalizacijskih trendih in možnih odgovorih nanje nas sili k resnemu razmisleku o aktualnih procesih, dilemah in iskanju rešitev. Prepričan sem, da bo postala v slovenskem prostoru standarden učbenik; če bo prevedena v druge jezike, lahko tudi širše. Poleg mednarodne dimenzije daje vrsto koristnih spoznanj in nasvetov o vlogi majhnih držav v kompleksnih globalizacijskih procesih, ki dajejo določeno gotovost, da lahko tudi majhne in dobro organizirane države uspešno nastopajo v teh procesih, hkrati pa dovolj neobremenjeno podajajo predloge za njihovo izboljšavo, kar ima lahko odmev tudi v širšem mednarodnem prostoru.

⁴ Gl. Marc Uzan, *The Really New Bretton Woods*, Routledge, 1996.

⁵ Rober Wade, *Globalization and Its Limits*, v Suzanne Berger and Ronald Dore (ur.), *National Diversity and Global Capitalism*, Cornell 1996, str. 60 – 88.

Prof. dr. Bogomir Kovač*

Nekatere teoretske dileme razumevanja globalizacije in njeni izzivi za Strategijo razvoja Slovenije

1. Namesto uvoda

Globalizacija in neenakomeren razvoj sta dve osrednji političnoekonomski temi sodobnega sveta. To velja tako za njuno teoretsko soočanje kot tudi za praktične strategije mednarodnih in nacionalnih institucij in različne interpretacije usodnih empiričnih dejstev zlasti v XX. in XXI. stoletju. Veliki politično ekonomski premiki, ki jih L. Thurow sredi devetdesetih let zaradi obsega in vplivnosti primerja z geološkimi premiki zemeljskih plošč (Thurow, 1996), postavljajo povsem nove okvire prihodnje geoeconomije. Paradoks je več kot očiten že na ravni političnoekonomske retorike. Za ponazoritev velikih družbenoekonomskih sprememb uporabljamo geološke metafore, kompleksnost sodobnega sveta na globalni, regionalni, nacionalni in lokalni ravni pa najraje opisujemo kot omrežje odnosov, kar je sodobna metafora informacijske družbe (Goldblatt, Held, McGrew, Perraton, 1997).

Dejstvo je, da teoretska zmeda in zgodovinska neulovljivost pomenskega razumevanja globalizacije narašča s teoretsko produkcijo in empiričnim razvojem globalizacijskih procesov. Tako je na primer v obdobju 1980-1984 na svetovni ravni izšlo vsega 13 knjižnih naslovov s pojmom »globalizacija«, med letoma 1992 in 1996 najdemo že 600 naslovov, v obdobju 2000-2004 pa imamo povprečno med 250 in 300 naslovi letno (SCI, 2005). Povečuje se število popularnih knjig, kot so *Global Dreams* (Barnett, Cavanagh, 1994), *A Future Perfect* (Micklewait, Wooldridge, 2000), *Turbo Capitalism* (Luttwak, 1999), *The Lexus and the Olive Tree* (Friedman, 2000), *One World - Ready or Not: The Manic Logic of Global Capitalism* (Greider, 1997), *The Breaking of Nations, Order and Chaos in the XXI. Century* (Cooper, 2004) in podobno, ki uveljavljajo kulturo nekakšnega »pop globalizma« in nas z relativno lahkotnostjo prepričujejo o sodobnih globalizacijskih razpotjih (dejansko pa vedno večjih brezpotjih).

Kam lahko znotraj teh označb uvrstimo izvrstno Svetličičevo knjigo *Globalizacija in neenakomeren razvoj?* (Svetličič, 2004) Delo lahko nesporno umestimo v kategorijo najboljših knjig s tega področja na svetovni ravni, ki v zadnjih letih obravnavajo globalizacijske procese na način, ki je hkrati strokoven in populističen. Takšno je na

primer delo D. Helda in A. McGrewa, ki ga je *The Economist* uvrstil med najbolj sveže in informativne analize globalizacije zadnjih let (Held, McGrew, 2002). To je na primer povsem drugačna knjiga kot analitično bistveno bolj poglobljeno toda manj berljivo branje v *Global Transformation*, ki prav tako velja za vodilno strokovno delo na tem področju, pri čemer nastopata v njem ista vodilna avtorja (Held, McGrew, Goldblatt, Perraton, 2001). In podobno velja tudi za našega avtorja. Spretna retorika, pogosta cirkularnost argumentov in manipulativnost podatkov so običajna spremljava takšnega teoretskega pristopa. Največje in težko prekosljive prednosti avtorjeve analize so jasnost argumentov in svežina branja, ki bo nedvomno pritegnila bralce, da jo bodo na dušek prebrali. Težave tiče na drugi strani v veliko bolj zamotanih labirintih teoretske epistemologije in pogosto prezrtih, veliko bolj temačnih podobah sodobne globalizacije. Avtorjev intelektualni kredo je optimističen in aktivističen in s tem se bo nedvomno prikupil večini bralcev. Tudi zahtevnejši raziskovalci bodo lahko našli med vrsticami številne modrosti, ki odkrivajo, da imamo pred seboj izkušenega in izvrstnega poznavalca mednarodnih ekonomskih razmerij. Toda nekateri bodo v knjigi pogrešali bolj poglobljene refleksije, ki zadevajo politično filozofijo in kritično politično ekonomijo sodobne globalizacije in neenakega razvoja.

V svoji analizi se zato v prvem delu omejujem na nekatere prezrte teoretske vidike globalizacije, ki se mi zdijo pri avtorju premalo poudarjeni ali pa z njimi hitreje opravi, kot bi pričakovali. V središčnem delu analize želim opozoriti na ključne principe razumevanja globalizacije z vidika politične filozofije in politične ekonomije. Sklepi na tej ravni nam omogočajo poglobljen razmislek o nekaterih teoretsko metodoloških izhodiščih, ki smo jih zasledovali pri pisanju slovenske strategije družbenega razvoja za obdobje 2006-2013 (SRS, 2004). V zadnjem delu pa podajamo nekatere rešitve, ki jih prinaša nova razvojna strategija, pri čemer se omejujemo predvsem na njena političnoekonomska izhodišča pri opredeljevanju ekonomskega sistema in pri nekaterih strateških razvojnih usmeritvah. Povsod je koncept globalizacije igral pomembno metodološko in vsebinsko prelagomeno, ki pa smo jo v veliki meri upoštevali na ravni, ki jo zagovarja tudi Svetličič.

* Ekonomska fakulteta, Univerza Ljubljana

Toda hkrati je pomembna tudi razlika, na katero opozarjamo v naslednjih razdelkih naše analize.

2. Štiri teoretske razlage globalizacije

Globalizacija se običajno razkriva kot omrežje povezav na ravni internacionalizacije proizvodnje in tržne menjave dobrin ter storitev, kot način širitve mednarodnih finančnih tokov, kot odločilni prostor vzpona informacijskotehnološke revolucije in družbe znanja, kot dinamičen proces sprememb ekonomskih, političnih in vrednostnih sistemov ter identitet. Znotraj teh procesov se morajo prilagajati tudi institucije, od temeljev mednarodne političnoekonomske ureditve (ZN, SB, MMS, STO ...) do vloge sodobnih držav in transnacionalnih podjetniških mrež. Globalizacija vse bolj predstavlja nekakšen sinonim za sodobno povezanost in prepletenost sveta, ki zajema vse vidike družbenega življenja, od ekonomije do politike, od kulture do kriminala, od financ do spiritualizma.

Toda vsi ti navidezno nepovezani in razpršeni globalizacijski procesi imajo na drugi strani značilno hierarhično organizacijsko obliko, veliko bolj trdne strukture in jasne nosilce, kot smo sprva pripravljani priznati. Na teoretski ravni nam takšen pristop na najbolj zanimiv način opisujejo teorije svetovnega kapitalističnega sistema in teorije dolgoročnih ciklov (Bornschiefer, Chase-Dunn, 1999, Amin, 1997, Wallerstein, 1989). Intenzivnost globalizacijskih procesov je največja v središču razvitega kapitalističnega sveta, na njegovi polperiferiji in periferiji pa so ti procesi kot načini družbene transformacije veliko šibkejši. Določen del sveta je iz globalizacijskih procesov preprosto izključen in tu je vogelni kamen neenakosti sodobnega sveta, ki jo večina razprav o globalizaciji največkrat preprosto spregleda. Če namreč globalizacijo preprosto enačimo z pojmom napredka, kar je običajno najbolj pogosta ekonomistična razlaga mednarodne menjave in mednarodnega sodelovanja (Krugman, 2004), potem je izključenost iz globalizacijskih tokov najbolj resna ovira ekonomskega razvoja, vir različnih oblik neenakosti, poglobljanja socialnih razlik in relativnega povečevanja svetovne revščine.

Toda takšne »globalizacijske izključenosti« ne smemo zamenjevati z ekonomskim protekcionizmom ali zavestno politično izločitvijo iz mednarodne ekonomske ureditve, kar je prav tako pogosta razlaga možnega upora proti globalizaciji. Dejansko gre pri tem za političnoekonomsko »marginalizacijo« in svojevrsten »razvoj nerazvitosti«, ki zajema domala četrtino sodobne človeške civilizacije. Šele za to primarno

neenakostjo pridejo na vrsto sekundarne slabosti, kot so oblike ekonomske eksploatacije in odtujenosti, rast prebivalstva in siromaštva, pomanjkanje vode in skrbi za zdravje, erozija javnih storitev in slabo izobraževanje, zapostavljanje temeljnih človekovih pravic, kriminalizacija in nasilje in podobno, na kar običajno z vso dramatičnostjo opozarjajo antiglobalizacijska gibanja (Klein, 2003).

Mednarodne ustanove in ambiciozne teoretske analize pogosto postrežejo z navidezno nevtralnim pristopom. V takšnih analizah in programskih dokumentih najdemo vrsto političnoekonomskih napotkov, kako naj bi »filtrirali« predvsem dobre strani globalizacijskih procesov (podobne zanke veljajo tudi za Held, McGrew, 2002 in Svetličič, 2004). Globalizacija je namreč po teh razlagah zelo kompleksna in težko opredeljiva, njeni učinki so pozitivni in negativni, izhodi glede razvojnih priložnosti ali razvojnih neenakosti pa povsem odprti. Toda globalizacijska igra dejansko ni odprta. Odvisna je od strategij držav in njihovih razvojnih kompetenc ter absorpcijskih sposobnosti, predvsem pa od politične spretnosti elit, kako in koliko bodo ohranile dobre in omejile slabe lastnosti globalizacije. Toda ali so takšna stališča resnično teoretsko nevtralna in zgodovinsko odprta?

Na splošno bi lahko celotno razpravo o globalizaciji razdelili na štiri teoretske skupine, ki za različnih strani presojujejo posamezne najpomembnejše lastnosti globalizacijskih procesov. Na eni strani so predstavniki hiperglobalistov in zagovorniki tez o globalizaciji kot družbeni transformaciji, na drugi najdemo teoretske skeptike ali pa odkrite kritike globalizacije.

Predstavniki hiperglobalistov (Ohmae, Freedman, Reich) razlagajo globalizacijo kot povsem nov političnoekonomski fenomen, ki temelji na principih globalnega trga in svobodne konkurence in do kraja spreminja dosedanje institucije in načine življenja. Globalizirajo se proizvodnja, trgovina in finančni tokovi, najpomembnejša posledica takšnega »brezmejnega toka dobrin, kapitala in dela« pa je umik nacionalne države kot prevladujoče političnoekonomske enote sedanje svetovne ureditve (Reich, 1991, Ohmae 1995, Moore, 2003).

Predstavniki reformistov vidijo v globalizaciji temeljno gibalno socialnih, političnih in ekonomskih sprememb. V sodobnem svetu ni več prave razlike med internacionalnim, nacionalnim ter lokalnim, med zunanjimi in notranjimi procesi, zato se morajo države, podjetja in druge institucije prilagoditi tem razmeram. Globalizacija je edinstven in najmočnejši vzvod sodobnih

sprememb in družbene transformacije, čeprav je zgodovinski rezultat teh sprememb nepredvidljiv in težko napovedljiv. Globalizacija je tu, gre pa zato, kako se prilagoditi, jo spremeniti in usmeriti, da bo delovala čim bolj pozitivno (Held, McGrew, Goldblatt, Perraton, 2001; Dicken 2003).

Skeptiki zagovarjajo stališče, da globalizacija ni nov zgodovinski fenomen, niti z vidika trgovinskih, finančnih in podjetniških tokov niti z vidika novih institucij (Weiss, 1998; Hirst, Thompson 1996). Dejansko lahko bolj govorimo o višji stopnji internacionalizacije, kjer je ekonomska suverenost držav in boj za politično hegemonijo še vedno osrednje gibalno razvoja. Sodobna globalizacija postaja kvečjemu podobna veliki regionalizaciji (EU, NAFTA, azijsko-pacifiški bazen). Svet še vedno obvladuje političnoekonomska logika velikih imperijev (ZDA), ekonomska internacionalizacija pa povečuje neenakosti na svetovni ravni.

Kritiki globalizacije, zbrani običajno okoli krogov antiglobalizacijskih gibanj, kot so Porto Alegre, Friends of the Earth, Greenpeace in podobno, želijo delovati predvsem politično. Globalizacija je politični proces moči, dominacije in nadzora na svetovni ravni, ki ga izvajajo predvsem transnacionalne korporacije in mednarodna hegemonija ZDA (Naomi Klein). Neoliberalna ekonomija je naklonjena centralizaciji, konsolidaciji in homogenizaciji sveta v interesu kapitala (mcdonalizacija). Antiglobalizacijski boj je zato zavzemanje za kulturno, politično, ekološko in tudi ekonomsko različnost, globalno demokracijo in večjo socialno pravičnost (Chomsky, 2004; Legrain, 2003)

Hiperglobalisti gradijo novo antropologijo, saj jim pomeni globalizacija izhodišče za nove oblike človekovega delovanja (globalni kapitalizem, globalna vlada in globalna civilna družba). Reformisti veljajo za evolutivne institucionaliste, poudarjajo multikavzalnost globalizacije in zahtevajo predvsem učinkovito prilagajanje. Skeptiki ohranjajo ravnotežje med razvojno vlogo trgov in držav. Poudarjajo nacionalne interese in napovedujejo zaostrovanje konkurenčnega boja med regionalnimi bloki in na kraju politično vojaški trk civilizacij zaradi prerazdelitve moči in bogastva. Kritiki globalizacije zagovarjajo njen enosmerni zgodovinski determinizem, le da so pri njih v ospredju kulturne in socialne posledice dominacije globalnega kapitalizma in političnoekonomska kritika svojevrstne hegemonije ZDA. Globalizacija je za kritike in skeptike predvsem oblika »zahodnjaštva« (vestenizacije), za reformiste nasprotno pomeni vir iskanja novih institucionalnih rešitev in prilagoditev na lokalni (glokalizacijski) ravni. Tlakuje nekakšne oblike »tretje poti«, če bi parafrazirali Giddensa v

okviru Blairrove politične strategije konec devetdesetih let v Veliki Britaniji.

Zagovorniki teze o transformaciji in skeptiki so prepričani, da ekonomska globalizacija v veliki meri omejuje socialno demokracijo in moderno državo blaginje (Gray, 1998, Cox, 2002). Zato pa spodbuja spremembe in vodi do konvergence pri institucionalnih (makroekonomskih, strukturnih) reformah v državah OECD (OECD, 2001). Hiperglobalisti in brezkompromisni kritiki globalizacije pa si delijo sicer nasprotno prepričanje, da globalizacija usodno preoblikuje organizacije, distribucije in obrazce političnoekonomske moči, da pomeni samo drugo stran globalne stratifikacije, hierarhizacije in dominacije. Razlika je zgolj v tem, da prvi vidijo globalizacijo kot emancipirajočo podobo prihodnosti, drugi pa kot apokaliptično vizijo dokončnega zloma civilizacije in svetovne političnoekonomske ureditve.

3. Kako teoretsko globalizirati

»globalizacijo«

Voltaireov Kandid živi v najboljšem od možnih svetov in verjame v napredek človeštva, ki ga bo nekoč po poti razsvetljenjstva pripeljal do sreče (Voltaire, 1966). Toda Kandid je hkrati satira zoper razvojni optimizem, kajti svet je poln zla. Kandidov svet polnijo brodolomi, potresi, vojne, fanatizmi, suženjstvo, človeška zvijačnost ... , ki zlahka lahko postanejo tudi sodobne metafore in znanilci protislovij družbenega razvoja. Tudi Voltairov nasvet je domala univerzalen. Čeprav je na svetu je marsikaj narobe, lahko zlo premaguje predvsem aktivna dejavnost ljudi. Treba se je preprosto boriti proti nevednosti in zatiranju, ali kot pravi zaneseno Kandid, »obdelovati moramo vrt življenja«.

Trispetdeset let kasneje je Center za razvoj in okolje Univerze v Oslu oblikoval projekt CANDID (Creation, Adoption, Negation, and Distortion of Ideas in Development Assistance), čeprav se v pomanjkanju postmodernega »razsvetljenjstva« njegovi nosilci v ničemer ne spominjajo Voltaira. Njihovo temeljno sporočilo je, da svet obvladujejo močne multilateralne institucije, kot so vodilne države (ZDA, G-7+1+1), močne svetovne organizacije (MMS), transnacionalna podjetja (TNK). V globalnem svetu so odločilni njihova politika in interesi, neoliberalne ideje in tehnokratske prakse. Multilateralne institucije so tu zato, da bi reševale probleme, promovirale razvoj in predlagale institucionalne rešitve in politike razvitega zahodnega sveta (Boas, McNeill, 2004).

Toda načela ekonomske učinkovitosti (še posebej v okviru neoklasične paradigme) vodijo do presenetljivega spoznanja, da bodo morale mednarodne institucije bolj kot doslej spoštovati načela civilizacijske različnosti, drugačnih poti razvoja in da bodo prihodnji svet v večji meri gradile na neformalnih institucijah in socialnem kapitalu. Ni naključje, da je Svetovna banka konec devetdesetih let spodbudila razpravo o Colemanovem konceptu »socialnega kapitala«, ki dokazuje, kako učinkovite socialne mreže od spodaj navzgor lahko omogočijo učinkovite ekonomske spremembe in razvoj (Dasgupta, Seregeldin, 2000). Ne nazadnje so ZN že leta 1987 promovirali idejo o trajnostnem razvoju (Our Common Future), ki naj bi uravnotežil vidike ekonomskega, socialnega in okoljskega razvoja. Nekaj let kasneje so domala ekscentrična Poročila o človekovem razvoju poleg tradicionalnih meril gospodarskega napredka (BDP...) uvedla bogastvo drugih informacij, ki so prikazovale, kako dejansko živijo ljudje v določeni družbi (izobrazba, zdravstveno varstvo ...). Vse skupaj je vneslo v vrednotenje in razumevanje razvoja pluralističen pristop, kar velja tako za globalizacijo kot tudi za različne vidike razvojnih neenakosti in drugih oblik prikrajšanosti ljudi.

To nas vodi v naši omejeni razpravi o globalizaciji in neenakem razvoju do vprašanja, ali lahko razumemo in razlagamo globalizacijo brez širšega filozofskega razmisleka. Če ni enotne opredelilive globalizacije in ni teoretskega konsenza, kaj vse sodi vanjo, potem potrebujemo ob tem resen epistemološki in filozofski razmislek. Ostanimo zgolj pri izhodiščni umestitvi sodobne politične filozofije, ki zadeva svet vrednot. Ustavimo se na primer zgolj pri John Rawlsu in Amarytha K. Senu. Oba sta zaslužna predvsem zato, da sta v družboslovno analizo vpeljala radikalne kriterije pravičnosti in svobode pri vrednotenju sodobnih družbenih procesov in uravnoteženo skrb za ekonomsko učinkovitost in enakost pri obravnavi družbenega razvoja (Rawls, 1993; Sen, 2002). V obeh primerih je potrebno opustiti redukcionizem utilitarističnega razumevanja napredka, ki prevladuje v moralni filozofiji in ekonomiji zahodne civilizacije (razvoj in spremembe veljajo le z vidika rasti blaginje in povečevanja koristnosti) in ga nadomestiti s pluralističnimi kriteriji in vrednotami od spodaj navzgor. Novo izhodišče so univerzalne vrednote raznovrstnih človekovih pravic in različnost ter posebnost identitetnega kapitala na ravni lokalnih (in ne globalnih) družbenih skupnosti. Globalizacijskih dosežkov zato ni mogoče presojati z enostavnega in enostranskega vidika koristnosti (škodljivosti) in še manj z vidika zahodnega intelektualnega centralizma (nekakšnega globalnega evropocentrizma).

Prava presoja globalizacije z vidika njenih dobrih in slabih strani zahteva torej jasno izhodiščno opredelitev vrednostnega sistema (na primer skupnega dobrega) in ni nezačilno, da je prav globalizacija (podobno kot liberalizem) brez vrednot pogosto maskiran hegemonizem. To je povsem spregledana zgodba tudi pri Svetličiču (Svetličič, 2004, 172-173).

Drugo vprašanje zadeva sodobno politično ekonomijo in drugačne razlage sodobnih družbenih sprememb in razvoja, kot nam jih ponuja prevladujoča (in pogosto spretno prikrita) neoklasična teorija. To še posebej velja za t. i. konceptualizacijo (mednarodne) politične ekonomije (IPE – Internatioal Political Economy), ki pojasnjuje, da noben ekonomski sistem ne more delovati brez političnega okolja in interesov (Hettne, 1995). Svetovne ekonomije ne moremo razumeti brez političnega sistema, trg ne deluje brez države. Karl Polanyi je na tem mestu najvplivnejši in pogosto spregledan predhodnik drugačnega razumevanja porajanja tržne družbe in globalnega delovanja trga (McRobbie, Polanyi, 2000).

Tradicionalni ekonomski liberalizem temelji na podmeni, da univerzalna logika trga najučinkoviteje rešuje osrednje alokacijske probleme, država pa lahko intervenira predvsem zato, da odpravi nekaj »prirojenih« tržnih napak. Polanyi nasprotno dokazuje, da je razvoj tržne družbe rezultat namernega državnega delovanja in da je državni intervencionizem na drugi strani predvsem spontana družbena reakcija. Z drugimi besedami, »laissez faire je bil načrtovan, planiranje pa ne« (Polanyi, 1957, 141). V Polanyijevi paradoksalni zgodbi o »veliki transformaciji« tiči jedro drugačne ekonomske interpretacije globalizacije. Sodobni razvoj globalizacijskih procesov ni posledica spontanega razvoja tržnih institucij, temveč aktivnega prizadevanja politično vplivnih elit, je del političnega projekta naslednikov liberalnih ekonomskih idej XIX. stoletja (Polanyi Lewitt, 2000, 17). Globalizacija je torej rezultat »vsajenega liberalizma«, zavestne odločitve o odpravi nadzornih mehanizmov nad mednarodnimi tržnimi (še posebej finančnimi) tokovi, ki pa na drugi strani nujno izziva spontano reakcijo zaradi neobvladljivih težav s socialno stabilnostjo. Globalni trgi tako porajajo družbeni cement izven tržnih razmerij, hierarhijo moči in avtoritete, zato sta politična moč in nadzor sama po sebi neizbežna posledica delovanja trgov na globalni ravni. To nam najbolj dokazujeta prav vloga in pomen ZDA in njenega unilaterizma v sodobnih globalizacijskih procesih (Chomsky).

Tretje vprašanje se navezuje na nenavadno mitologijo tržnega liberalizma, ki preveva sodobne

razprave o globalizaciji. Liberalna ideologija trga, na katero se običajno sklicujejo razlagalci globalizacijskih procesov, pogosto spregledajo, da ima ekonomski liberalizem precej bolj problematično intelektualno dediščino XX. stoletja, kot bi sprva sodili. Prvi razlog tiči v dejstvu, da sistem liberalnega kapitalizma ni spontana, temveč načrtna zgodovinska oblika (Polanyi), ki na dolgi rok sproža ostre reakcije in nasprotujoče si tendence na lokalni in globalni ravni (različne oblike regulacije, dominacije in hegemonizacije). Drugi razlog lahko najdemo pri Popperju, ki je v okviru koncepta »odprte družbe« jasno opozoril na iluzije tržne samoregulacije, saj svoboda, pravičnost in enakost zahtevajo skupen institucionalni okvir liberalne demokratske države (glej na primer Vernon, 1976; Popper, 1994). Nenadzorovana ekonomija (liberalni kapitalizem) ogroža svobodo in provocira državni intervencionizem. Paradoks ekonomske svobode je torej državna zaščita svobode. Toda zaščita ne sme prerasti v koncept socialnega inženiringa, konstruktivistične institucionalne logike urejanja spontanega razmerij liberalnega kapitalizma. Razlika je tanka, toda odločujoča, in omogoča prehod med »zaprtjo« in »odprto družbo«, na ravni razprave o globalizaciji pa opozarja na razlikovanje različnih tipov globalizacij (»odprtih« ali »zaprtih«; »prve«, »druge« ali »tretje« globalizacije in podobno).

Morda je na ta pogosto spregledani primanjkljaj najboljše opozoril Gray s svojo kritiko liberalizma in protislovij globalnega kapitalizma. Liberalizem izhaja iz vrednostnega skepticizma, relativizma, pri poudarjanju posameznikove avtonomije in svobode pa zanika obstoj objektivnih vrednot (Gray, 1996, Post-liberalism). Liberalizem je politična tradicija s posebnim razumevanjem racionalnosti in svobode in ustreza posebnim zgodovinskim razmeram (sub specie aeternitatis). Oboje ni niti nevtralno niti univerzalno dejstvo (MacIntyre, 1990), zato z njim ni mogoče postavljati notranjih kriterijev za vrednotenje globalizacije kot zgodovinskega procesa.

Ekonomski in politični liberalizem je utopični ideal, njegovo preživetje pa omogočajo antiliberalna razmerja, kot so na primer princip tolerantnosti, sistem kolektivnih vrednot, razumevanje skupnosti, nova etika odgovornosti do drugih in podobno. To pomeni, da moralnega primanjkljaja liberalizma ni mogoče nadomestiti z racionalnejšo izbiro principov, z izboljšanjem postopkov in procedur, s različnimi prilagajanj, večjo preračunljivostjo in pragmatizmom. Pravičnost in morala ne moreta biti omejeni zgolj na izpolnjevanje določenih pravil in procedur. Pri tem ni toliko pomembno, za kaj si kdo prizadeva, temveč kako uspešno sprejema pravila določenega

političnega, ekonomskega in družbenega reda in kako nanjo opristaja. Toda danes tudi v vrednotenju globalizacije proceduralnost postaja nadomestilo za moralo. Na ravni teoretske reinterpretacije globalizacije nas takšen sklep vodi do napačnega zaključka, da lahko na primer globalizacijska protislovja presojava predvsem s proceduralnimi pristopi in ne v vrednotenju, kaj je dobro in kaj slabo z vidika skupnosti, skupnega dobrega, odgovornosti za druge, določene tradicije in kulturne različnosti (identitete).

Dosedanje razumevanje globalizacije je prežeto z neoliberalno razlago in zdi se, da na svetovni ravni prevladuje svojevrstna institucionalna različica Gershamovega zakona. Gershamov zakon govori, da slabši denar izpodriva boljšega. Če parafraziramo Gershamov zakon, nam globalizacijski »laissez faire« ponuja predvsem ameriški tip družbe, kapitalistični sistemi v EU in tudi v Aziji pa so v nekakšni globalni (konkurenčni) defenzivi. Globalizacijski proces je zato za mnoge analitike (glej na primer Held, McGrew, Goldblatt, Perraton, 2002; Svetličič, 2004) povsem odprt zgodovinski proces, ki lahko vodi:

- do večje stopnje regulacije (protekcijonizem, regionalizem in celo nacionalizem) ali
- do nadaljevanja sedanje oblike neoliberalne konkurence na svetovni ravni (deregulacija, liberalizacija in privatizacija).

Toda dejansko ni prave izbire. Neoliberalni tip globalizacije ni rezultat železne logike zgodovinskega determinizma, temveč je politični projekt, zato je odločitev o naravi in usodi globalizacije politična in ne ekonomska odločitev. Schumpeter, ki je bolje od drugih razvojnih ekonomistov XX. stoletja razumel naravo sodobnega kapitalizma, je delovanje kapitalističnih institucij razlagal kot nekakšno »konstruktivno destrukcijo«. Toda globalizacija, ki temelji na zakonih svobodnega trga, ne more niti preprečiti razdiralnih sil kapitalizma niti zmanjšati njihovega učinka. Globalni politični interesi in delovanje globalne tržne ter podjetniške logike dejansko povzročajo politično nestabilnosti (nacionalizme in fundamentalizme), ogrožajo mir (preventivne vojne v imenu tržne svobode in širjenja demokracije) in povečujejo različne oblike neenakosti in izključenosti. Globalizacija s tega zornega kota bolj zoperstavlja kot združuje trge, bolj zoperstavlja kot povezuje različne podjetniške mreže in demokratične institucije. Dokler bo neoliberalni tip globalizacije predvsem ameriški politični projekt, tvorijo svobodni trgi in različni modeli socialne demokracije (socialne države) nerazrešljiv in ireverzibilen zgodovinski (in teoretični) konflikt.

Toda ali sploh obstaja rešitev? Ali pomeni rešitev globalizacijskih nasprotij evropski socialnotržni

model? Je njegova prenova združljiva z načeli neoliberalne globalizacije? Ali so socialni stroški vzdrževanja evropskega modela in davčne obremenitve združljive z globalno konkurenčnostjo? Bo neoliberalna oblika globalizacije preprosto postala samo ena od oblik družbenih utopij, ki bo podobno kot nekatere druge končala v ropotarnici idej, ali pa bo, kot je v hegelijskem zanosu pred leti pisal Fukuyama, dejansko pomenila »konec zgodovine«.

4. EU kot mikrokozmos globalizacijskih procesov in kompenzacijski institucionalni učinek

EU je velika regionalna tvorba. Na eni strani predstavlja določeno reakcijo na zunanje globalizacijske procese (konkurenčna triada ZDA, Japonska, EU), na drugi s konceptom notranjega trg in štirih svoboščin potrjuje obseg, intenzivnost in hitrost notranjih globalizacijskih tokov in sprememb. Toda zdi se, da je najpomembnejša njena pot iskanja novih institucionalnih oblik, od monetarne do tržne regulacije (evro), od političnega usmerjanja razvoja (širitev EU) do njene globalizacije. Če je evropska socialna država nekakšen polanyističen odgovor na tržne procese na nacionalni ravni, je iskanje nove reformne podobe EU (od Pakta za stabilnost, Lizbonske strategije do ustavne listine) odgovor na globalizacijske spremembe na širši regionalni (transnacionalni ravni).

EU je danes predvsem skupek institucij in pravil, kako povezati države in trge, zato jo tudi vseskozi poganjata dve temeljni logiki: liberalizacija notranjega trga in oblikovanje nekakšnega supernacionalnega socialno-tržnega kapitalizma. Čeprav ima EU zavidljivo mrežo skupnih institucij (monetarni sistem, makroekonomska politika, minimalni proračun in številne regulativne smernice), nima pravih rešitev, zato pogosto govorimo o njenih ekonomskih, političnih in kulturnih deficitih (Kovač, 2004). Morda EU nima pravih odgovorov, toda njena največja prednost je prav v tem, da postavlja prava vprašanja (Weber, 2001).

Evropska zgodovina je do sedaj ponujala podobo njene politične razklanosti, neznosnih tekmovanj dinastij in držav in vsi poizkusi njenega združevanja v zadnjih petsto letih, od Karla Velikega in Napoleona do Hitlerja in Stalina, so končali v pepelu vojn in mednarodnega terorizma. EU v svojih prizadevanjih glede miru in enotnosti prvič presega te delitve, zato je to nesporno globalni politični eksperiment, ki vnovič potrjuje izjemno

nadarjenost in ustvarjalnost tega dela sveta. Toda njena prihodnost je bolj protislovna in dediščina bolj zapletena, kot smo pripravljeno priznati. Če bodo prevladali negativni scenariji, bo še posebej usodna za majhne države in šibke narode, kamor zlahka uvrstimo tudi Slovenijo.

Evropska integracija je že petdeset let predvsem politični projekt, ki je sprva želel politične cilje doseči predvsem z ekonomskimi sredstvi. V ospredju je bila kajpada francoska vizija Roberta Schumana in Jeana Monneta o Evropi kot prihodnji federalni državi. V primerem ozadju je stala nemška ideja Konrada Adenauerja in Ludwiga Erharda o EU kot modelu socialne države, z enotnim monetarnim prostorom in političnim partnerstvom. Ob strani je v Hayekovi podobi tlel angleški liberalizem, ki je Evropo videl predvsem kot skupek nacionalnih držav, ki na skupnem evropskem trgu spodbujajo svobodno konkurenco in podjetniški razvoj. Tako je od samega začetka nova povojna evropska zgradba rasla ob dilemi o EU kot nekakšni naddržavni tvorbi ali pa zgolj novi obliki socialno-tržnega gospodarstva, kjer se države v bistvu ne odrekujejo svoji nacionalne suverenosti in različnosti političnih kultur. V tem že štirideset let tiči nevarna zmeda med unitarno in pluralno vizijo skupne Evrope, ki jo je leta 2004 tudi nova ustavna pogodba v svoji pravni gostobesednosti vnovič samo obnovila.

Globalizacijski procesi znotraj EU so sprožili tri pomembna vprašanja:

- kakšna je lahko stopnja notranje konvergence različnih držav in tržnih institucij, če imajo skupen trg, denar in določene makroekonomske usmeritve (Pakt o stabilnosti in maastrichtski kriteriji),
- kakšna je sposobnost držav glede obvladovanja globalnih tokov, institucionalnega prilagajanja in izkoriščanja določenih konkurenčnih prednosti na ravni podjetij in države kot celote,
- kakšna je lahko strategija zlasti majhnih odprtih držav glede prilagajanja globalnim zahtevam trga, institucionalnim omejitvam na regionalni ravni in političnim pritiskom velikih držav.

Notranja institucionalna in razvojna konvergenca je del izpolnjevanja maastrichtskih meril. Konvergenčna poročila EU (Convergence Report) razlikujejo med nominalno konvergenco (monetarna in fiskalna stabilnost) in realno konvergenco (strukturna usklajenost gospodarstev). Nominalna konvergenca zagotavlja skupne makroekonomske okvire EU (Pakt stabilnosti), realna konvergenca pa temelji na oblikovanju skupnih institucionalnih struktur in razvojnih

politik (Lizbonska strategija). Medtem ko so države EU dosegle relativno visoko stopnjo nominalne konvergence, ki je še posebej pomembna za oblikovanje EMS in vzdržnost makroekonomskih pogojev za hitrejšo rast in zaposlenosti, je realna konvergenca držav in političnoekonomskih sistemov na veliko nižji ravni, kar dokazujeta Kochova analiza EU in spremenjeni pogoji Lizbonske strategije.

Toda kako v globalnih razmerah (EU) obvladovati svoje nacionalno gospodarstvo in avtonomen družbeni razvoj? Globalizacija ne poteka v praznem institucionalnem prostoru, zato dejansko zahteva na lokalni ravni povečevanje absorpcijskih (konkurenčnih) sposobnosti držav, regij, podjetij in državljanov. Pri tem prihaja do zanimivih institucionalnih prilagajanj. Tako na primer Quinn dokazuje, da finančna odprtost na eni strani povečuje obdavčenje in potrošnjo na drugi, da večja mobilnost kapitala povečuje socialno (dohodkovno) neenakost, da globalizacija ne rešuje vprašanja strukturnih reform na socialnem področju (Quinn, 1997). Razlogi so relativno preprosti. Večja ekonomska odprtost in globalni trgi povečujejo ekonomska tveganja na eni strani, s tem pa naraščajo pritiski za socialno zaščito na drugi. Globalizacija preprosto povečuje nevarnosti tvegane družbe in povzroča socialni protekcionizem (Beck, 2000).

Ekonomska logika globalizacije tako vodi do močnih političnih pritiskov glede večjih socialnih aranžmajev in socialne zaščite. Ekonomski logiki globalizacije se tako po naravni stvari postavi nasproti politična logika socialne države. Ker nasprotne institucije v evoliucijskem razvoju težijo k notranjemu ravnotežju, lahko v takšnem primeru govorimo o t.i. kompenzacijskem institucionalnem učinku (trg-država, globalizacija-socializacija ...).

To nas na kraju pripelje do zanimive, čeprav stare analize Petra Katzensteina (Katzenstein, 1985), ki je pred dvajsetimi leti dokazoval, kako so majhne države prisiljene delovati na svetovnem trgu. Toda svojo globalizacijsko odprtost kompenzirajo z različnimi oblikami socialnih partnerstev. Ekonomska odprtost tudi tukaj povečuje volatilitnost in razvojna tveganja, zato politične elite podpirajo ideologijo korporativizma ali socialnega partnerstva.

5. Majhne države in globalizacijski procesi

Majhne države so nekakšni majhni laboratoriji za merjenje globalizacijskih učinkov in veljajo za dober dokaz, kako dejansko delujejo političnoekonomski mehanizmi medsebojnega prilagajanja različnih institucij. Damijan je pred leti uspešno dokazoval, kako nastanek novih držav omogoča tudi manjšim

nacionalnim in teritorialnim enotam možnost oblikovanje lastne razvojne strategije in samostojne ekonomske politike. Toda majhne države bi zgrešile cilj, če bi se obnašale kot velike z vidika protekcionizma in intervencionizma. Njihova največja prednost je političnoekonomska prilagodljivost in njihova največja priložnost liberalizacija svetovne trgovine. Globalizacija oziroma vključenost v mednarodne ekonomske povezave je edino okolje, ki majhnim državam omogoča racionalno gospodarjenje, čeprav empirične analize dokazujejo, da je pri tem odločujoča predvsem stopnja razvitosti in ne toliko velikost držav (Damijan, 1996). Ostajajo pomembna področja, ki so ključna za vzpostavljanje konkurenčnega okolja države, kot so na primer davčni sistem, politike konkurence, sistemi socialne blaginje, reforma izobraževanja in znanosti, spodbujanje inovativnosti in tehnološkega razvoja in podobno. Globalizacija pospešuje aktivnosti držav, še posebej na področju strukturnih reform in vodenja makroekonomske politike. Zgodovinsko gledano, imajo male evropske države z visokim deležem mednarodne trgovine na drugi strani visoke zahteve po socialni zaščiti. Visok delež neposrednih tujih investicij je pogosto povezan z visokim deležem domačih subvencij na področju povezanih poslovnih mrež in podobno (Burgoon, 2001).

To nas posebej z vidika majhnih držav vodi do naslednjih pomembnih vprašanj. Kako globalni kapitalizem vpliva na domače institucije in sposobnost vlade, da vodi lastno razvojno strategijo in politiko? Kako političnoekonomska odprtost držav vpliva na njihove institucionalne sposobnosti prilagajanja? Kako globalizacija vpliva na oblikovanje ekonomskega sistema, strategij in politik, ki omogočajo izražanje konkurenčnih prednosti držav v mednarodnem okolju?

Dosedanja analiza je postregla s tremi sklepi:

- Ekonomska odprtost in političnoekonomski procesi globalizacije povečujejo državno (politično) nagnjenost k zagotavljanju socialnega protekcionizma in industrijske politike (nacionalni interes).
- Globalizacija povečuje institucionalno prilagodljivost držav in pospešuje določeno institucionalno konvergenco (na primer znotraj EU), tako da se oblikujejo podobne strukturne lastnosti ekonomskih sistemov in razvojni modeli.
- Globalizacija zahteva z vidika mednarodne konkurenčnosti držav, da najdejo v svojih strategijah in politikah poti, kako krepiti svoje konkurenčno okolje, izkoristiti svoje konkurenčne prednosti in doseči ključne cilje uravnoteženega razvoja na gospodarskem, socialnem in okoljskem področju.

V globalizacijskih procesih države očitno ne izgubljajo svoje vloge, temveč jo pridobivajo, kar še posebej velja za majhne, odprte države. Pri njih najlažje opazimo oba institucionalna principa, na katera smo posebej opozorili pri političnoekonomski analizi globalizacije:

- princip institucionalne kompenzacije in
- princip institucionalnega ravnovesja.

Tako se male države vključujejo v globalizacijske procese in jih hkrati nevtralizirajo s pomočjo normativnih in organizacijskih sprememb, različnih strategij in scenarijev razvoja, razvojnih koalicij in politik vodilnih elit, socialnih partnerstev med političnimi in ekonomskimi akterji. Globalizacija vedno bolj sproža zavest o močnih sistemskih tveganjih. Velike države se jih izogibajo s pomočjo multilateralnih institucij, z različnimi političnimi, vojaškimi, ekonomskimi in tudi kulturnimi pritiski, s formalnimi in neformalnimi pravili igre in podobno. Majhne države nevtralizirajo globalizacijske pritiske predvsem z iskanjem različnih političnoekonomskih koalicij na mednarodnem področju, navznoter pa so v ospredju različne oblike razvojnih strategij, javno-zasebnih partnerstev in drugi načini iskanja razvojnih koalicij in skupne družbene razvojne odgovornosti.

V XXI. stoletju imamo očitno opraviti z dvema vzporednima procesoma. Na eni strani z naraščajočo globalizacijo trgov in na drugi z oblikovanjem novega socialno ekonomskega reda. EU je dober primer iskanja njunega medsebojnega ravnotežja in medsebojne kompenzacije. Poudarjanje nekakšne oblike »socialnega kapitalizma« je eno izmed možnih iskanj kreativne družbe XXI. stoletja. Njegova temeljna usmeritev je povezovanje ekonomskih in socialnih institucij ter ciljev, uveljavljanje principov trajnostnega razvoja, poudarjanje človeškega in socialnega kapitala kot protiutež proizvodnega in finančnega kapitala in podobno.

Zanimivo, da je OECD konec devetdesetih let v seriji treh zaporednih razvojnih študij o prihodnosti nakazal temeljno razvojno usmeritev: XXI. stoletje in tehnološki razvoj (OECD, 2000 a), globalna ekonomija in dolgoročna rast (OECD, 2000 b) in socialna različnost in kreativna družba XXI. stoletja (OECD, 2000 c). Globalizacija je torej ekonomski, politični in socialni proces, ki presega geografske, politične in ekonomske meje in skrajšuje čas sprememb. Realnost globalizacije pripada dvema temeljnima vzvodoma: hegemoniji neoliberalistične ideologije (svobodni trg + demokracija) in socialni revoluciji postindustrijske družbe (družba znanja + socialna odgovornost). Oboje je postalo temeljno vodilo pri sestavljanju nove slovenske razvojne strategije.

6. Zakaj potrebujemo novo razvojno strategijo Slovenije

Nova razvojna strategija Slovenije (SRS, 2004) vsebuje večino dilem, ki smo jih nakazali v dosednji analizi. Slovenska vlada je po vstopu v EU (2004) očitno ocenila:

- da potrebuje nov strateškorožvojni dokument, ki bo na novo opredelil cilje in vizijo razvoja Slovenije z vidika članstva v EU,
- da mora predstaviti nove razvojne prioritete in projekte, ki so skladni z razvojnimi usmeritvami EU (evro, nova finančna perspektiva, Lizbonska deklaracija);
- da mora doseči nov razvojni zagon, pospešiti strukturne reforme in oblikovati potrebno razvojno koalicijo, ki bo slovenskim državljanom zagotovila celovito blaginjo.

Strategija pri tem ne ponuja zgolj ekonomskih rešitev, temveč posega na socialna, okoljska, politična in pravna ter kulturna področja in je s tega vidika prva kompleksna strategija družbenega razvoja Slovenije. SRS pri tem izhaja iz koncepta trajnostnega razvoja, hkrati pa pomeni tudi prenos ciljev Lizbonske strategije v nacionalno okolje.

Izhodišče nove strategije temelji na kritičnih spoznanjih dosedanjega razvoja:

- da je postsocialistična tranzicija in celoten proces vključevanja v EU temeljil na poudarjanju makroekonomske in socialne stabilnosti,
- da je dosedaj prevladovala sorazmerna počasnost prestrukturiranja, ki je v veliki meri upošteval socialne posledice ekonomske tranzicije (gradualistični pristop),
- da je ključni zaostanek Slovenije za EU predvsem na področju gospodarske razvitosti in podjetniške učinkovitosti, manj pa zaostajamo na socialnem in okoljskem področju,
- da je dosednji razvoj predvsem zmanjševal socialna tveganja postsocialističnih sprememb, manj pa je poudarjal kreativne vzvode izboljšanja konkurenčne posobnosti države,
- da se je v Sloveniji uveljavil korporativistični model po nemškem vzoru, kjer je večinsko skrb za blaginjo državljanov prevzela socialna država, manj pa podjetja in posamezniki,
- da je Slovenija zaradi makroekonomskih pogojev BS (Banka Slovenije) in interesov poslovnih ter političnih elit (t. i. nacionalni interes) ostala relativno zaprta glede tujih naložb.

Postopne spremembe in počasne reforme ekonomskega in socialnega modela družbe so sicer

zniževale socialno ceno postsocialističnih sprememb, toda na drugi strani je Slovenija pričela izgubljati razvojni potencial. Razpoke v zgodbi o uspehu (Svetlik, Ilič, 2004) so se pričele kazati na ravni padanje globalne konkurenčnosti, socialne varnosti in tudi okoljskih vrednot. V zadnjih treh letih so očitno razvojni stroški gradualizma postali večji od njegovih koristi, kar pomeni, da Slovenija potrebuje radikalnejši razvojni preboj, če želi ohraniti svoj položaj najbolj razvite «tranzicijske države» in se umestiti v prvo polovico članic EU.

Radikalnejši preboj je seveda ohlapna opredelitev za pet temeljnih sprememb:

- večjo odprtost slovenske družbe z vidika globalnih razvojnih trendov in tokov (tuje investicije);
- hitrejše in učinkovitejše strukturne reforme socialne države in reforme šolstva, znanosti in spodbujanja tehnološkega razvoja;
- aktivnejšo politiko globalne konkurenčnosti na temelju razvoja podjetništva, prestrukturiranja podjetij, večje racionalnosti državne administracije;
- uravnoteženo kombinacijo makroekonomskih politik, še posebej monetarne, fiskalne in dohodkovne, zaradi doseganja kriterijev nominalne konvergence in prevzema evra;
- uveljavljanje kreativne družbe in postavitev jasne kulturne, politične in ekonomske identitete države.

Strategija razvoja si je pri tem zastavila štiri temeljne cilje (SRS, 2004):

- na ekonomski ravni želi v desetih letih preseči povprečno raven ekonomske razvitosti EU (merjeno z BDP na prebivalca v pariteti kupne moči) in povečati zaposlenost v skladu s cilji Lizbonske strategije;
- na socialni ravni želi izboljšati kakovost življenja in blaginjo svojih državljanov glede na temeljna merila človekovega razvoja, socialne varnosti in večje družbene povezanosti;
- na okoljski ravni želi uveljaviti sonaravne razvojne cilje kot temeljne vrednote razvoja, kamor spada tudi skrb za trajnostno obnavljanje prebivalstva;
- na globalni ravni želi s svojim razvojnim modelom, aktivno mednarodno politiko in kulturno identiteto postati prepoznavna in ugledna država.

Še posebej smo pri tem želeli upoštevati tudi nekatere temeljne dileme usmerjanja družbenega razvoja, kot so:

- doseganje ravnotežja med državnim (regionalnim, lokalnim) intervencionizmom,

tržno spontanostjo, socialno tradicijo in lokalnimi posebnostmi;

- celovitost pristopa (ekonomski, politični, kulturni, okoljski), ki hkrati zahteva tudi omejitve z vidika zajemanja posameznih področij in interesov;
- slabosti dosedanjega usmerjanja družbenega razvoja z vidika premajhne prilagodljivosti, šibke usmerjenosti k izvedbi ter pomanjkljivosti nadzornih mehanizmov.

Sodoben pristop k strateškemu načrtovanju razvojnih sprememb (t. i. *change strategic management*) zato upošteva:

- da so temeljna načela sodobnega načrtovanja celovitost, dinamičnost, kompleksnost in demokratičnost;
- da je načrtovanje predvsem proces usmerjanja in spodbujanja in ne statičnega planiranja ter ciljanja prihodnosti;
- da sta na eni strani pomembna vizija in temeljne razvojne usmeritve (scenariji, vrednote razvoja) in akcijska naravnost ter usmerjenost k izvedbi na drugi strani;
- da je načrtovanje predvsem način menedžiranja družbenih sprememb, zato zahteva jasno določitev odgovornosti z vidika projektnega menedžmenta in timskega dela;
- da je načrtovanje predvsem učenje, strategija pa je odprta knjiga, ki jo je treba neprestano dopolnjevati in spreminjati (Dyson, O'Brien, 1999).

Po definiciji OECD je država globalno konkurenčna, ko lahko njena podjetja v razmerah svobodnega trga ponujajo blago, ki ga lahko trži na mednarodni ravni in ob tem povečuje realno blaginjo svojega prebivalstva. Konkurenčnost je s tega vidika sposobnost države, da dosega dovolj veliko gospodarsko rast v srednjeročnem obdobju (WEF, 2002). Vendar pa poteka konkurenca držav na svetovnem trgu zgolj posredno, tako da države v okviru svojih institucionalnih sistemov, strategij in politik izboljšujejo nacionalno okolje, na katerem tekmujejo podjetja za trge, naložbe, tehnologije, znanje in vire.

7. Razvojna strategija Slovenije in globalizacijski procesi

Svetličič v svojem delu sklepa, da je globalizacija v bistvu nevtralen političnoekonomski proces, ki povzroča tako pozitivne kot negativne učinke. Za njegovo argumentacijo je značilen proaktiven odnos do globalizacije («vsí smo v istem čolnu»), kar pomeni:

- da moramo ustvariti možnosti, strategije in politike, da bi se krepile pozitivne in omejevale negativne strani globalizacije;
- da različne strategije lahko dajejo različne rezultate, vendar bodo bolj prilagodljivi in pametnejši spoštovali predvsem tržne signale in večjo odprtost do svetovnih razvojnih sprememb;
- da so se države, ki so v razvojnih strategijah upoštevale globalizacijske principe, razvijale hitreje kot zaprte države;
- da z dolgoročnega vidika globalni trgi nagrajujejo dobro razvojno politiko in kaznujejo slabo, pri čemer razvojni avtomatizem globalizacije ne vodi sam po sebi do razvojne konvergence sistemov in blaginj;
- da je globalizacija preprosto objektivno dano okolje, ki se mu ne moremo izogniti, zato se je treba naučiti živeti z njo (Svetličič, 2004).

Toda zanj je država kot izhodišče politike in akcije v zvezi z globalizacijo napačna institucionalna rešitev, zato na kraju ponuja kot eno izmed rešitev nekoliko kozmopolitski koncept povezanosti držav in zasebnih subjektov na mednarodni ravni. Toda spomnimo se, da je ravno MAI (Multilateralni sporazum zasebnih subjektov o investicijah) leta 1997 v Parizu žalostno propadel zaradi socialnega upora nevladnih organizacij. V naši dosedanji analizi smo nasprotno dokazovali, da je država še vedno temeljna institucionalna oblika, ki omogoča sobivanje z globalizacijskimi procesi. Prav tako smo skušali pokazati:

- da z vidika razvoja ni nujna izbira med gospodarskim razvojem in konkurenčnostjo na eni ter socialno varnostjo in sonaravnimi vrednotami blaginje;
- da je z razvojnega vidika mogoče delno uravnovežiti ekonomsko globalizacijo, socialno partnerstvo in rast civilne družbe.

V okviru SRS smo zato koncept globalizacije uveljavili na treh ravneh:

- na metodološki ravni je izhodiščna usmeritev pregled «svetovnih trendov», ki mu potem sledi strateška usmeritev Slovenije in predlog strateških ukrepov;
- na vsebinski ravni najdemo izrazito poudarjanje odprtosti do globalnih trgov, večjo integriranost v svetovno gospodarstvo in uveljavljanje konkurenčnih pogojev za hitrejše spodbujanje domačih in tujih investicij;
- na ravni strateškega menedžiranja družbenega razvoja pa poudarjamo drugačne temelje ekonomskega sistema, nove strateške usmeritve in politike, ki izhajajo iz globalnih usmeritev EU.

Pri tem želimo poudariti zgoj drugačno opredelitev ekonomskega sistema z vidika globalnega «socialnega kapitalizma» in novo razumevanje pomena globalizacije z vidika strateških usmeritev in ukrepov v okviru gospodarskega dela strategije.

SRS redefinira dosedanji model socialno tržnega gospodarstva. Na eni strani se zavzema za večjo liberalizacijo (predvsem deregulacijo, delno tudi privatizacijo) tržnega gospodarstva z vidika izboljšanja njegove globalne konkurenčnosti ekonomsko, na drugi strani pa zahteva bolj učinkovito in prilagodljivo socialno državo z na novo opredeljenim partnerstvom med različnimi institucionalnimi in tudi neformalnimi deležniki. Spremeniti moramo naše dosedanje razumevanje kapitalističnega sistema in socialne države ter doseči drugačne demokratične mehanizme medsebojnega sporazumevanja o odgovornosti za skupen razvoj. Slovenska oblika kapitalizma XXI. stoletja zato združuje nekatere pozitivne lastnosti evropskih kapitalističnih modelov, ki ustrezajo našim razvojnim sposobnostim in interesom (Schmidt, 2002).

Njegovo izhodišče je avtonomen posameznik, ki svobodno razvija svoje podjetniške sposobnosti in prevzema vedno večjo individualno odgovornost za svoj ekonomski razvoj in socialno blaginjo. Trgi blaga, dela in kapitala morajo delovati čim bolj svobodno v okviru regulativnih pravil, ki spodbujajo podjetniško inovativnost, tržno moralo in družbeno odgovorno vedenje podjetij, neprofitnih organizacij in posameznikov. Skrb za ekonomsko učinkovitost je v novem razvojenem modelu bolj kot doslej prepuščena koordinacijskemu mehanizmu trga. Liberalizacija trgov se uporablja kot sredstvo za povečanje gospodarske rasti in zaposlenosti, ekonomsko učinkovitost gospodarstva pa na drugi strani najbolje zagotavlja delujoča tržna konkurenca, ki jo podpira deregulacija, decentralizacija in debirokratizacija države. Država mora postati vitka, oblikuje zgoj cilje in politike, izvedbo pa vedno bolj prepušča podjetniški javno zasebni mreži organizacij. Podjetizacija države uveljavlja nov upravljavski vzorec kot obliko sodelovanja med javnim in zasebnim sektorjem. Razviti liberalizirani trgi in trdna postmoderna država pa hkrati vodijo do drugačnih oblik sodelovanja med gospodarskimi subjekti, političnimi institucijami in civilno družbo. Zahtevajo večjo vlogo socialnega in intelektualnega kapitala, povezovanje konkurenčnih institucij v skupna omrežja in prenos odgovornosti iz javnega v zasebni sektor.

Takšna analiza temelji na nekaterih teoretskih izhodiščih primerjalne analize politično ekonomskih sistemov (Gregory, Stuart, 2004) in

Temeljne razlike med sedanjim in prihodnjim družbeno ekonomskim sistemom ponazarja naslednja tabela:

Obstoječi ekonomski sistem	Novi (želeni) ekonomski sistem
regulacija in birokratizacija trgov	deregulacija in liberalizacija trgov
nefleksibilnost trga dela	večja fleksibilnost trga dela
zaprto finančnih trgov	odprtost finančnih trgov in konkurence
nespodbudno podjetniško okolje	spodbujanje nastajanja in rasti podjetij
korporativizem velikih socialnih partnerjev	odprto in široko partnersko usklajevanje
birokratsko-hierarhični sistem javne uprave	decentralizacija in javno zasebno partnerstvo
kolektivni socialni sistemi	spodbujanje večje zasebne odgovornosti

teoretskih izhodišč sodobne ekonomije (Halal, Taylor, 1999). Partnerski model države in kapitalizma pa se v večji meri zgledeje pri teoriji »stakeholderstva« (Kelly, Gamble, 1997) in prevzema temeljne usmeritve socialnega kapitalizma, ki ga v svojih futoroloških analizah poudarja OECD (OECD 2000 c). V partnerskem modelu kapitalizma regulacijski mehanizem prevzema širši krog deležnikov, kar presega ustajene korporativistične institucije slovenske države, saj vključuje tudi civilno družbo, regionalne in lokalne interesne skupine, potrošnike in vedno bolj tudi skupine posameznikov v različnih mrežah civilne družbe. Temeljna oblika spodbujanja razvoja so zato posebne razvojne koalicije, ki ustrezajo posameznim razvojnim ciljem, akcijskim načrtom in razvojnim projektom.

Globalizacijski procesi, ki so objektivna danost odprtega gospodarstva in odprte slovenske družbe, še posebej po vstopu v EU, vodijo na drugi strani glede na kompenzacijski učinek in učinek institucionalnega ravnovesja do oblikovanja »partnerskega modela« družbene regulacije in določenega »socialnega modela kapitalizma«. V obeh primerih se oblikuje drugačno razmerje med ekonomsko učinkovitostjo trga in socialno odgovornostjo. Njegovo temeljno izhodišče temelji na spoznanju, da moramo opustiti dosedanje prepričanje, da lahko država zagotovi ljudem varno gospodarsko in socialno prihodnost. Rešitev je zato v večji delitvi odgovornosti med državo, podjetji in posamezniki, kjer je država samo eden izmed partnerjev pri zagotavljanju socialne varnosti. Partnerstva med javnim in zasebnim sektorjem, državo, trgov in civilno družbo mora zagotoviti bolj uravnoteženo odgovornost za blaginjo ljudi in prek tega tudi večjo socialno pravičnost. Na to že nekaj let opozarjajo med slovenskimi sociologi predvsem dr. Veljko Rus (Rus, 2001) in raziskovalna skupina okoli Franeta Adama (Adam, Makarovič, Rončević, Tomšič, 2001).

Zavedati se moramo, da Slovenija svojo razvojno vizijo uresničuje znotraj EU, ki omogoča razvoj različnih družbenih modelov in poti razvoja. Pri

tem želimo podpreti globalno vizijo EU, ki temelji na različnosti in tekmovalnosti in ne na centralizaciji institucij in koncentraciji politično ekonomske moči nekaterih članic. Unitarni razvoj EU s centralizacijo političnih institucij in odločanja ne ustreza interesom Slovenije, zato je za SRS do leta 2013 najbolj pomemben razvoj skupnega evropskega trga s štirimi svoboščinami, ki ga podpirata enotni monetarni sistem in nova ustavna listina z demokratičnimi pravili delovanja EU. S tega vidika je za prihodnji razvoj Slovenije pomembna sposobnost realne konvergence z EU, ki temelji na pospeševanju gospodarske rasti in mednarodne konkurenčnosti slovenskega gospodarstva.

Izhodišče družbenega razvoja je zato gospodarska rast, ki ji sledita in se ji čimbolj učinkovito prilagajata socialna in okoljevarstvena sestavina trajnostnega razvoja. Izhodišče gospodarske rasti je tehnološki razvoj, spodbujanje tehnoloških dejavnikov, razvoj podjetništva, povečanje učinkovitosti trga dela in kapitala ter večja vloga internacionalizacije in globalizacije slovenskega gospodarstva. Vsi kvalitativni faktorji pospeševanja gospodarske rasti so hkrati elementi povečanja konkurenčnosti gospodarstva, ki zahteva predvsem večjo odprtost in dvosmerno globalizacijo slovenskega gospodarstva. Pri tem bosta nedvomno igrali ključno vlogo liberalizacija trga kapitala in dela, predvsem pa tržna deregulacija in debirokratizacija države.

Slovenija si prizadeva za nominalno in realno konvergenco z evropskimi partnerji v okviru EU. Nominalna konvergenca je prevladujoči cilj v prvem obdobju načrtovanega razvoja do sprejema evra (2005-2007), realna konvergenca pa še posebej v drugem obdobju (2008-2013). Temeljni cilj strategije je uveljaviti kriterije nominalne konvergence in zagotoviti pogoje za pospeševanje razvoja in učinkovito realno konvergenco Slovenije v okviru EU. Zato opredeljuje strateška področja, ukrepe in ciljne projekte, ki naj omogočijo ta prehod. Najpomembnejša področja realne konvergence so: (1) spodbujanje gospodarske rasti,

(2) razvoj podjetništva in konkurenčnosti, (3) razvoj znanja in njegove uporabe pri tehnološkem in tržnem razvoju družbe, (4) večja stopnja lastniške in poslovne internacionalizacije podjetij, (5) socialna stabilnost in zaposlenost, (6) razvoj infrastrukturnih dejavnosti (transport, energetika, komunikacije), (7) večja učinkovitost javne uprave in nove oblike javnega menedžiranja, (8) razvoj in izpeljava socialnih strukturnih reform (pokojninska in zdravstvena reforma), (9) spremembe in uveljavljanje kriterijev okoljsko prijaznega razvoja, (10) večja vloga lokalnega in regionalnega razvoja.

Vsa ta področja in načrtovane spremembe pa bodo zahtevali več »župančičevstva« (optimizma, poguma in borbenosti) in manj prešernovskega »bolečinarstva«, kot se slikovito izrazi Svetličič v sklepu svoje analize globalizacije in neenakega razvoja. Zato morajo biti tudi v Sloveniji »odzivi na globalizacijo lokalno/nacionalno specifični ob mednarodno prijaznem okolju/sistemu, ki spodbuja enakomernejšo porazdelitev stroškov in koristi globalizacije« (Svetličič, 2004, 179). Zato potrebujemo več spoštovanja različnosti znotraj globalizacijskih procesov in več zavedanja o pomembnosti lastne identitete, pripadnosti temu ali onemu svetu. To pa je tudi temeljni vrednostni okvir Strategije razvoja Slovenije in njenega razumevanja protislovij sodobne globalizacije.

Literatura:

- Thurrow L (1996), *The Future of Capitalism, How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World*, New York: William Morrow and Company, Inc
- Goldblatt D., Held D., McGrew A., Perraton J. (1997). *Economic Globalization and the Nation-state: Shifting Balances of Power*, *Alternatives* 22(3)
- SCI - Social Sciences Citation Index (2005)
- Barnet R.J., Cavanagh J. (1994), *Global Dreams: Imperial Corporations and the New World Order*, New York: Simon-Schuster
- Micklethwait J., Wooldridg A. (2000), *A Future Perfect: The Challenge and Hidden Promise of Globalization*, New York: Crown Business
- Luttwak F. (1999), *Turbo-Capitalism: Winners and Losers in the Global Economy*, London: Orion Business Books
- Friedman T. L. (2000), *The Lexus and the Olive Tree*, London: Harper Collins Publishers
- Greider W. (1997), *One World, Ready or Not: The Manic Logi cof Capitalism*, London: Penguin
- Cooper R. (2004), *The Breaking of Nations, Order and Chaos in the XXI. Century*, London: Atlantic Books
- Svetličič M. (2004), *Globalizacija in neenakomeren razvoj*, Ljubljana: FDV
- Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J., *Global Transformation, Politics, Economics and Culture*, London: Politiy Press
- SRS (2004), *Strategija razvoja Slovenije, Osnutek za javno razpravo*, Ljubljana: UMAR
- Bornschier V., Chase-Dunn C. (1999), *The Future fo Conflict*, London: Sage Studies in International Sociology
- Amin S. (1997), *Capitalism in the Age of Globalization, The Management of Contemporary Society*, London: Zed Books
- Wallerstein I. (1989), *The Modern World System, Vol I-III*, New York: Academic
- Krugman P. (2004), *The Great Unravelling, From boom to bust in three scandalous years*, London: Penguin Books
- Klein N. (2003), *Ograde i prozori, Dopisi s linija fronte spora o globalizaciji*, Zagreb:Tridvajedan
- Reich R.B. (1991), *The Wolrd of Nations*, New York: Alfred Knopf
- Ohmae K. ed. (1995), *The Evolving Global Economy, Making Sense of the New World Order*, New York: Free Press
- Moore M. (2003), *A World without Walls, Freedom, Development, Free Trade and Global Governance*, Cambridge: Cambridge University Press
- Dicken P. (2003), *Global Shift, Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*, London: Sage Publications
- Weiss L. (1998), *The Myth of the Powerless State: Governing the Economy in a Global Era*, Cambridge: Cambridge University Press
- Hirst P., Thompson G. (1996) *Globalization in Question: The International Economy and Possibilities of Governance*, Cambridge: Polity Press
- Chomsky M. (2004), *Hegemonija ili obstanak, Američke težnje za globalnom dominacijom*, Zagreb: Ljevak
- Legran P. (2003), *Open World, The Thruth about Globalization*, London: Abacus
- OECD (2001), *Devolution and Globelization, Implication for Local Decision-makers*, Paris: OECD
- Gray J. (1996), *Post-liberalism, Studies in Political Thought*, London: Routledge
- Cox WR. (2002), *The Political Economy of a Plural World, Critical Reflection on Power, Morals and Civilization*, London: Routledge
- Voltaire (1966), *Kandid ali optimizem*, Ljubljana: Mladinska knjiga

- Boas M., McNeill D. (2004), *Global Institutions and Development, Framing the World?*, London: Routledge
- Dasgupta P., Serageldin I. (2000), *Social Capital, A Multifaceted Perspective*, Washington DC: The World Bank
- Rawls J. (1993), *Political Liberalism*, New York: Columbia University Press
- Sen K. A. (2002), *Ekonomija blaginje, Izbrane razprave*, Ljubljana: Založba/cf
- Hettne B. (1995), *International Political Economy, Understanding Global Disorder*, London: Zed Books
- McRobbie, Polanyi L. K. (2000), *Karol Polanyi in Vienna, The Contemporary Significance of the Great Transformation*, London: Black Rose Books
- Polanyi K. (1956), *The Great Transformation, The Political and Economic origins of our Time*, Boston: Beacon Press
- Vernon R. (1976), *The »Great Society« and the »Open Society«, Liberalism in Hayek and Popper*, *Canadian Journal of Political Science*, ix, no.2
- Popper K. (1994) *In Search of a Better World*, London: Routledge
- Kovač B. (2004), *Želeli ste, imate. Dobrodošli v EU*. Ljubljana: SP Delo, 31. 12. 2004
- Weber S (2001), *Globalization and the European Political Economy*, New York: Columbia University Press
- Quinn D. (1997), *The Correlates of Change in International financial regulations*, *American Political Science Review*, 91:531-49
- Beck U. (2000), *What is Globalization?*, London: Polity Press
- Katzenstein P.J. (1985), *Small States in World Markets*, Ithaca NY: Cornell University Press
- Damijan P. J. (1996), *Majhne države v svetovni trgovini*, Ljubljana: Krt
- Burgoon B. (2001) *Globalization and Welfare Compensation: Disentangling the Ties that Bind*, *International Organization* 55: 509-51
- OECD (2000 a), *XXI st. Century Technologies - Promises and Perils of a Dynamic Future*, Paris: OECD
- OECD (2000 b), *The Future of the Global Economy - Towards a Long Boom*, Paris: OECD
- OECD (2000 c), *The Creative Society of the XXI st. century*, Paris: OECD
- Svetlik I., Ilič B. (2004), *Razpoke v zgodbi o uspehu*, Ljubljana: Sophia
- Dyson G.B., O'Brien A.F. (1999), *Strategic Development, Methods and Models*, New York: John Wiley&Sons
- Schmidt A. V. (2002), *The Futures of European Capitalism*, Oxford: Oxford UP
- Gregory R. P., Stuart C. R. (2004), *Comparing Economic Systems in the XXI st Century*, Boston: Houghton Mifflin Company
- Halal E. W. , Taylor B. K. (1999), *XXI st Century Economics, Perspective of Socioeconomics for a Changing World*, London: Macmillan Press
- Kelly G, Kelly D., Gamble A. (1997), *Stakeholder Capitalism*, London: Macmillan Press
- Rus V. (2001), *Podjetizacija in socializacija države*, Ljubljana: FDV
- Adam F., Makarovič M., Rončević B., Tomšič M. (2001), *Socio-kulturni dejavniki razvojne uspešnosti, Slovenija v evropski perspektivi*, Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče

Dr. Matija Rojec*, Janez Kušar**

Tuja in državna lastnina ter kontrola podjetij v državah OECD (EU) in Sloveniji¹

Prva reakcija slovenske politike, menedžmenta in medijev na besedo "globalizacija" je tipično pasivna; to ni misel o tem, kako izkoristiti možnosti, ki jih dajejo procesi globalizacije za hitrejši razvoj, temveč kako se ubraniti nekaterih negativnih vidikov globalizacije. Točneje, kako preprečiti, da bi tujci pokupili slovenska podjetja ("družinsko srebrnino"), oziroma kako ohraniti kontrolno domače lastništvo v podjetjih. Sprejete mednarodne norme v obliki članstva v EU in pristopa k Deklaraciji OECD o mednarodnih investicijah in multinacionalnih podjetjih nam povsem jasno onemogočajo omejevanje tujega lastništva v podjetjih. Možna odstopanja od teh

meril so minimalna in točno opredeljena (glej OECD 2002: 116-117). Poleg tega je očitno, da, ko so podjetja enkrat v privatni lasti, država nima več nikakršnih vzvodov, s katerimi bi lahko preprečevala privatnim lastnikom prodajo podjetij, če le-ti to želijo in če dobijo zadosti privlačno ponudbo. V takih okoliščinah se zdi privlačna rešitev ohranjanje velikega državnega lastništva v podjetjih. Slovenija to rešitev obilno koristi. Naša teza je, da politika in menedžment izgovor o preprečevanju prodaje podjetij tujcem, ki se med ljudmi lepo sliši in prime, dejansko izkoriščata za ohranjanje neprimerno velikega lastniškega vpliva države v gospodarstvu, ki tako politiki kot

Tabela 1: Delež večinskih tujih podjetij v celotnem prometu predelovalne in storitvenih dejavnosti v državah OECD in Sloveniji v letu 1998, v %

	Predelovalne dejavnosti (SKD 15-37)	Storitvene dejavnosti (SKD 50-99)
Slovenija	20,6	9,1
Avstrija	n.p.	14,5
Belgija	n.p.	26,6
Češka	27,1	18,0
Finska	16,2	15,3
Irski	72,3	n.p.
Luksemburg	52,4	15,01
Madžarska	73,0	31,21
Nizozemska	32,1	16,8
Norveška	23,9	19,9
Švedska	21,9	19,1
MAJHNE DRŽAVE - povprečje*	39,9	19,6
Francija	31,7	9,0
Italija	16,0	n.p.
Japonska	1,8	0,7
Kanada	50,3	n.p.
Nemčija	10,8	n.p.
Poljska	33,8	11,2
Turčija	11,5	7,2
Velika Britanija	40,9	17,2
ZDA	18,3	7,8
VELIKE DRŽAVE - ovprečje*	23,9	8,9
VSE DRŽAVE - povprečje*	31,4	15,3

Vir: OECD 2001.

*Netehtana povprečja. Delitev na majhne in velike države OECD temelji na IMD (2004). IMD World Competitiveness Yearbook 2004. Lausanne: Institute for Management Development.

n.p.: ni podatka

* Fakulteta za družbene vede in Urad za makroekonomske analize in razvoj

** Urad za makroekonomske analize in razvoj

¹ Tekst je nastal v okviru CRP Strategija RS za oblikovanje skupnega kulturnega prostora ter opredelitev institucionalnih in razvojnih usmeritev po vstopu v EU.

menedžmentu koristi, je pa razvojno škodljiv in neredko vodi v podoptimalne rešitve, če ne še kaj več. Taka politika se odraža v lastniški strukturi slovenskega gospodarstva na dva načina. V primerjavi z drugimi razvitimi državami imamo nesorazmerno velik delež državnega lastništva in nesorazmerno majhen delež tujega lastništva podjetij.

Tabela 1 prikazuje tujo kontrolo v predelovalni in storitvenih dejavnostih v državah OECD in v Sloveniji. Podatki več kot prepričljivo govorijo o zelo nizkem deležu podjetij pod tujo kontrolo - to je podjetij, v katerih imajo tujci večinski lastniški delež - v Sloveniji v primerjavi z drugimi razvitimi državami. Povprečen delež podjetij pod tujo kontrolo v celotnem prometu predelovalne dejavnosti v majhnih razvitih državah, s katerimi se je smiselno primerjati, je 39,9 % v Sloveniji pa vsega 20,6 %, v storitvenih dejavnostih je delež v majhnih razvitih državah 19,6 %, v Sloveniji pa le 9,1 %. Z izjemo Finske v predelovalni dejavnosti ni države, ki bi imela manj tujega lastništva v podjetjih kot Slovenija. Pri tem se je treba zavedati, da se je situacija na Finskem od leta 1998, za katerega so podatki, bistveno spremenila, saj se je prisotnost tujih podjetij bistveno povečala².

Na področju bančništva je situacija glede tujega lastništva v večini držav precej specifična. Tabela 2 kaže, da med razvitimi državami z izjemo Nove Zelandije, Luksemburga, Malte in Velike Britanije banke v večinski tuji lasti ne igrajo zelo pomembne vloge. Povsem drugačna je slika v državah, ki so šle skozi procese tranzicije. Tu z izjemo Slovenije ni države, ki v svojem bančnem sektorju ne bi imela prevladujoče vloge bank v večinski tuji lasti. Proces tranzicije je tu očitno naredil svoje, saj te države niso imele časa in priložnosti, da bi razmišljale o drugačnih rešitvah glede lastništva svojih bank. Ne da bi se spuščali v diskusijo o tem, ali je bančni sektor res tako nekaj drugečnega od ostalih, da je v njem za vsako ceno treba ohraniti domače lastništvo³, pa to verjetno ni smiselno narediti z ohranjanjem državnega

lastništva. Tabela 2 kaže, da z izjemo Nemčije, Grčije, Portugalske in Švice banke v večinski državni lasti igrajo marginalno vlogo. Očitno velja prepričanje, da je bančništvo dejavnost za privatni sektor in ne za državo. Kje je tu Slovenija? Na prvi pogled se zdi, da je delež bank v večinski državni lasti z 12,2 % precej nizek. Seveda to ni prava slika.

Po podatkih Banke Slovenije (2003) je bila konec leta 2003 lastniška sestava slovenskega bančnega sektorja naslednja: 33,7 % delniškega kapitala je odpadlo na tuje osebe, 19,6 % na državo v ožjem smislu, 46,7 % pa na ostale domače osebe. V večinski državni lasti naj bi bili le še dve banki in sicer NKBM in Poštna Banka Slovenije, ki sta po bilančni vsoti na drugem mestu v Sloveniji; tako naj bi bila kontrola države v bančnem sektorju v Sloveniji precej majhna, namreč na ti dve banki odpade le 12,2 % celotnih sredstev slovenskega bančnega sektorja. Pomen države je seveda mnogo večji, saj le-ta v Sloveniji dejansko kontrolira večji del bančnega sektorja. Kako? V celoti kontrolira NKBM (Republika Slovenija ima 90 % delniškega kapitala, KAD in SOD, ki ju tudi kontrolira država, pa vsak po 5 %), v Poštni Banki Slovenije ima večinski dejansko pa 100-odstotni lastniški delež (Republika Slovenija je lastnik 55 % delniškega kapitala, Pošta Slovenije d.o.o. pa preostalih 45 %), v NLB je s 45,42 % delniškega kapitala prevladujoči delničar (Republika Slovenija ima 35,41 % delniškega kapitala, KAD ima 5,01 %, SOD pa 5,0 %), preko kontrolnih deležev NLB v Banki Celje, Banki Zasavje, Banki Domžale in Koroški Banki pa kontrolira tudi te banke. Dejansko na ta način država v Sloveniji kontrolira približno 56 % slovenskega bančnega sektorja (merjeno z deležem v celotnih sredstvih bančnega sektorja).

Kontrolni lastniški deleži tujih investitorjev, do katerih prihaja z neposrednimi tujimi investicijami niso edini lastniški angažma tujih investitorjev. Tu so še portfolio tuji investitorji, ki vlagajo v delnice slovenskih podjetij na borzi. Kako pomembni akterji so portfolio tuji investitorji

² Razmerje med stanjem vhodnih neposrednih tujih investicij in BDP na Finskem se je povečalo od skromnih 6,5 % leta 2005 na 28,6 % leta 2003 (UNCTAD 2004: 399).

³ Najpogosteje navajani argumenti v prid nujnosti domačega lastništva v bančnem sektorju počivajo na bolj ali manj trhljih temeljih. Štiblar (2005), na primer, navaja štiri razloge. Prvi naj bi bil, da "domače banke podpirajo domače gospodarstvo v ekspanziji na tujih trgih, tuje banke pa tuja podjetja, ki našim konkurirajo na istih trgih". Banke so predvsem poslovni subjekti, ki iščejo možnosti za profitonosne naložbe in v tem smislu podpirajo dobre komitente. Ali so to tuji ali domači subjekti, jih pri tem prav veliko ne zanima. Drugi razlog naj bi bil, da "se preko 75 % prebivalcev Slovenije ne strinja z razprodajo nosilcev slovenskega gospodarstva tujcem". Istočasno pa je jasno, da so ljudje za dobro ponudbo pripravljeni prodati svoje delnice in jih pri tem kaj dosti ne zanima, ali je kupec tuje ali slovensko podjetje. Tretji razlog govori o tem, da banke v tuji lasti niso nujno boljše od domačih. To načelno ni sporno, vendar zares prepričljivih analiz o tem nimamo. Četrti razlog pa pravi, da je lastništvo bank za državo dobra naložba, ki je nima smisla prodajati. Problem ni v tem, ali je to za državo dobra ali slaba naložba, temveč v tem ali je državno lastništvo bank boljše ali slabše za dolgoročni razvoj bank kot privatno lastništvo. Tu slej ko prej drži, da je bančništvo dejavnost, ki spada v privatni sektor. Tudi argument, da je treba zadržati domače lastništvo bank zato, ker so le-te pomemben lasnik ostalega dela gospodarstva ne zdrži preverjanja. Po podatkih OECD je bil konec leta 1996 delež bank v lastniškem kapitalu podjetij na borzi na Japonskem 15 %, v Nemčiji 10 %, v Franciji 7 %, v ZDA 6 %, v Veliki Britaniji, Švedski in Avstraliji pa po 1 %. Precej večje lastniške deleže so imele zavarovalnice ter pokojninski in investicijski skladi (OECD Financial Accounts).

Tabela 2: Tuji in državni kontrolni lastniški deleži v bančnem sektorju v razvitih državah in državah srednje in vzhodne Evrope: delež bank v večinski tuji in državni lasti¹ v celotnih sredstvih bančnega sektorja v 2001, v %

RAZVITE DRŽAVE			DRŽAVE SREDNJE IN VZHODNE EVROPE		
Države	Večinsko tuje lastništvo	Večinsko državno lastništvo	Države	Večinsko tuje lastništvo	Večinsko državno lastništvo
Nova Zelandija	99,1	0,0	Estonija	98,9	0,0
Luksemburg	94,6	5,0	Češka Republika	90,0	3,8
Malta	60,0	0,0	Hrvaška	89,3	5,0
Velika Britanija	46,0	0,0	Madžarska	88,8	9,0
ZDA	19,0	0,0	Slovaška	85,5	4,4
Norveška	19,2	0,0	Litva	78,2	12,2
Portugalska	17,7	22,8	Bolgarija	74,6	17,6
Avstralija	17,0	0,0	Poljska	68,7	23,5
Ciper	12,7	4,2	Latvija	65,2	3,2
Grčija	10,8	22,8	Romunija	47,3	41,8
Švica	10,7	14,1	Slovenija	20,6	12,2
Španija	8,5	0,0			
Japonska ²	6,7	0,0			
Finska	6,2	0,0			
Italija	5,7	10,0			
Kanada	4,8	0,0			
Nemčija	4,3	42,2			
Nizozemska	2,2	3,9			
Švedska ³	1,8	0,0			
Danska	0,0	0,0			
Islandija	0,0	0,0			
Irska	0,0	0,0			
Avstrija	n.p.	0,0			
Belgija	n.p.	0,0			
Francija	n.p.	n.p.			

Vir: Baza podatkov World Bank o bančni regulativi in nadzoru, 2002

(http://www.worldbank.org/research/interest/2003_bank:survey/3_capital.xls) in UNCTAD (2004).

Opombe: 1/ Vse banke v več kot 50 % tuji/državni lasti, vključno s podružnicami in predstavništvi ("branches"); 2/ 31. marec 2002 (samo poslovne banke); 3/ Podatki World Bank iz pregleda za leto 1998 - podatki se nanašajo na 1998 ali 1999 (podatki tega ne specificirajo).

n.p. - ni podatka

in država ter paradržava na ljubljanski borzi in na borzah v drugih državah, prikazuje Tabela 2. Slika, ki jo podaja Tabela 2, je povsem enaka kot pri neposrednih tujih investicijah oziroma pri kontrolnih tujih deležih. Po strukturi lastništva podjetij na borzi Slovenija od drugih razvitih držav že spet odstopa po zelo visokem deležu javnega sektorja (višji kot v Sloveniji je le še na Norveškem in na Malti, podatki za Poljsko so relativno stari) in po daleč najnižjem deležu tujih investitorjev med vsemi državami.

Pa pogledajmo podrobneje deleže slovenske države (Republika Slovenija) in paradržave (KAD in SOD) v lastništvu podjetij v borzni kotaciji in na

prostem trgu ljubljanske borze (Tabeli 4 in 5). Med podjetji v borzni kotaciji ima država več kot 25-odstotni lastniški delež v 10 od 28 podjetij, še v 6 pa ima delež, ki je večji od 20 %. Med podjetji na prostem trgu ima država več kot 25-odstotni delež kar v 70 od 110 podjetij, še v 11 pa ima delež, ki je večji od 20 %. Več kot očitno je, da je država ključni lastnik večjega dela najpomembnejših slovenskih podjetij. Tako sliko še nadalje utrjuje dejstvo, da je v večini teh podjetij država, skupaj z obema paradržavnima skladoma (KAD in SOD) ter drugimi »sateliti« (Zavarovalnica Triglav, NLB in NKBM ter njihovi investicijski skladi) daleč največji delničar v večini teh podjetij. Pa pogledajmo podrobneje neposredne in posredne lastniške

Tabela 3: Porazdelitev lastniškega kapitala podjetij, ki kotirajo na borzi v državah EU v 2000/2001/2003; v %

Države	Javni sektor	Nefinančni sektor	Finančni sektor	Gospodinjstva	Tuji investitorji	SKUPAJ
Slovenija (03)	18	25	23	29	8	100
EU (03)	4	19	32	16	29	100
Poljska (00)	30	2	9	20	39	100
Norveška (01)	25	17	16	8	34	100
Malta (03)	21	12	13	23	31	100
Italija (03)	10	30	19	27	14	100
Madžarska (03)	9	7	7	4	73	100
Švedska (00)	9	10	28	13	40	100
Finska (00)	8	9	2	7	74	100
Danska (01)	7	19	26	16	26	100
Nemčija (03)	6	45	17	14	18	100
Francija (03)	5	24	28	9	34	100
Portugalska (03)	3	22	22	13	40	100
UK (03)	0	2	51	15	32	100
Litva (03)	0	31	4	12	53	100
Španija (00)	0	20	14	30	36	100
Grčija (01)	0	25	19	34	22	100

Vir: FESE 2002, 2004.

Tabela 4: Deleži države (RS, KAD, SOD) v podjetjih v borzni kotaciji Ljubljanske borze

Razred lastniškega deleža države (%)	Število podjetij	Povprečni delež države (%)
0,0	4	0,0
0,1 - 10,0	2	0,1
10,1 - 20,0	6	13,8
20,1 - 25,0	6	24,0
25,1 ali več	10	29,6
Skupaj	28	23,9

Vir: KDD; redne delnice države po tečaju 30.12.04

Tabela 5: Deleži države (RS, KAD, SOD) v podjetjih na prostem trgu Ljubljanske borze

Razred lastniškega deleža države (%)	Število podjetij	Povprečni delež države (%)
0,0	60	0,0
0,1 - 10,0	16	0,4
10,1 - 20,0	16	16,9
20,1 - 25,0	11	22,1
25,1 ali več	70	29,6
Skupaj	110	9,8

Vir: KDD; redne delnice države po tečaju 30.12.04

- deleže države v večjih podjetjih v borzni kotaciji ljubljanske borze:
- Aerodrom Ljubljana (KAD, SOD, Triglav, RS): 44,9 %
 - Luka Koper (SOD, Občina Koper, KAD, RS, Triglav, Infond): 47,6 %
 - Pivovarna Laško (Infond, KAD, SOD, Triglav, Banka Celje, NLB): 44,6 %

- COMET (KAD, Infond, Banka Celje): 43,1 %
 - Delo (Infond, SOD, KAD): 39,7 %
 - Sava (KAD, SOD, Banka Celje): 37,8 %
 - Istrabenz (SOD, KAD, Triglav, Infond): 37,6 %
 - Gorenje (KAD, SOD, Triglav): 35,8 %
 - Mercator (KAD, SOD, Triglav): 35,1 %
 - Žito (KAD, SOD, Infond, Triglav): 34,8 %
 - Kompas MTS (Triglav, KAD, SOD): 34,3 %
 - Petrol (SOD, KAD, Triglav, NKBM): 33,0 %
 - Kolinska (KAD, SOD, Triglav, Infond): 31,8 %
 - Merkur (KAD, SOD, Infond, Triglav, Banka Celje): 31,5 %
 - Intereuropa (KAD, Infond, Triglav): 27,9 %
 - Krka (SOD, KAD, Triglav): 27,4 %
 - Droga (SOD, KAD, Triglav): 26,5 %
 - Terme Čatež (KAD, SOD, Triglav): 24,8 %
 - Mlinotest (KAD, SOD, Triglav): 23,5 %
 - Emona Obala Koper (SOD, KAD): 13,8 %
- c/ Vodi v nepregledno medsebojno lastniško povezovanje podjetij pod patronatom politike. Prihaja do klientelizma, oškodovanja malih delničarjev, povezovanj/prevzemov z ekonomsko vprašljivimi posledicami, nestabilnosti v podjetjih ob menjavah političnih opcij itd.
- d/ Vodi v vsesplošno vpletanje države v podjetja, v prepletanje politike in menedžmenta ter v oviranje novih domačih in tujih vstopov na račun obstoječih podjetij. Ena od posledic je tudi poslovno neprijazno okolje, ki posebej prizadene manjša in srednja podjetja.
- e/ Ne nazadnje pa je tudi izpostavljanje KAD-a tveganjem zaradi prevelikih lastniških deležev v posameznih podjetjih neodgovorno do upokojencev.

Zdi se, da skoraj ni pomembnejšega podjetja, v katerem država ne bi bila pomembno lastniško udeležena. To pa seveda za sabo potegne tudi nadzor in vplivanje na odločitve v podjetjih. Ne na tiste vsakdanje, na pomembnejše pa vsekakor. Brez države kot lastnice se v Sloveniji ne more zgoditi noben prevzem ali združitev. To je seveda velika odgovornost, tako do razvoja podjetij, ki so neposredno in posredno udeležena v teh transakcijah, kot do malih delničarjev, ki je ne odnesejo vedno dobro. Bolj normalna vloga države v podjetjih bi bila posredna: država naj bi skrbela za ustrezen zakonski, institucionalni in makro-ekonomski okvir poslovanja ter za dobro poslovno in investicijsko okolje in klimo.

Kaj lahko na osnovi zgornjega pregleda zaključimo? Prvi in osnovni zaključek je, da je Slovenija v primerjavi z drugimi razvitimi državami (zelo) posebna, na eni strani po majhnem pomenu neposrednih in portfolio tujih investitorjev v podjetniškem sektorju in, na drugi strani, po velikem lastniškem deležu in kontroli države v podjetniškem sektorju. Ali je to (razvojno gledano) slabo ali ne? Ohranjanje nekega kvazi "nacionalnega interesa" z državnim lastništvom/kontrolo v podjetjih je razvojno škodljivo, predvsem pa neučinkovito. Država kot lastnik se mora umakniti iz podjetij in se osredotočiti na ustvarjanje dobrega in stimulativnega okolja za podjetja in podjetništvo. Ohranjanje velike neposredne lastnine in kontrole države v podjetjih formalno zaradi "nacionalnega interesa", dejansko pa zaradi povezave med politiko in menedžmentom ni dobra politika, ker:

- a/ Je država slab (strateški) lastnik, ki ne more dobro (neposredno) skrbeti za razvoj podjetij.
- b/ Taka politika rezultira v razvojno podoptimalnem vključevanju v tokove globalizacije.

Ob tem se je treba zavedati, da so države naklonjene tujim investicijam, ker je to pač eden od možnih virov za hitrejši razvoj, ki ga ne kaže niti glorificirati niti diskvalificirati, temveč enostavno izkoristiti. Stalno prisotna iluzija, da smo nekaj posebnega in da zaradi tega potrebujemo neke posebne rešitve, je pač samo iluzija. Za dobrimi rešitvami se je predvsem treba ozreti naokrog. Če vsi drugi počnejo stvari drugače, na drug način, kot mi, je najbrž nekaj narobe z nami in ne z njimi. V obdobju samoupravnega socializma smo bili "nekaj posebnega", pa se to na koncu ni izkazalo za najpametnejše. Kar pa se prevelike lastniške vloge države v gospodarstvu tiče, se zdi, da smo več kot deset let po začetku masovne privatizacije spet na začetku in bomo morali še enkrat reševati že ne vem kolikokrat prežvečena vprašanja, ki so jih drugi v glavnem že rešili. V zadnjih desetih letih smo ta vprašanja v dobršni meri reševali le navidez, s prenosom premoženja iz družbene v državno lastnino. Pri tem pa sploh še ni govora o procesih privatizacije v javnih gospodarskih družbah, oziroma o nemenjalnem delu gospodarstva. Tudi vprašanja privatizacije le-teh se bo treba počasi lotiti.

Literatura:

- Banka Slovenije. 2003. Letno poročilo za 2003. Ljubljana.*
- FESE. 2002. Share Ownership Structure in Europe 2002. Federation of European Securities Exchanges.*
- FESE. 2004. Share Ownership Structure in Europe 2004. Federation of European Securities Exchanges.*
- IMD. 2004. IMD World Competitiveness Yearbook 2004. Lausanne: Institute for Management Development.*

OECD. 2001. Measuring Globalisation: The Role of Multinationals in OECD Economies. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development.

OECD. 2002. OECD Investment Policy Reviews: Slovenia. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development.

Štiblar, Franjo. 2005. Nujen je strateški razmislek o našem bančništvu, identiteti in interesu. Delo, Sobotna priloga, 22. januar, str. 16-17.

UNCTAD. 2004. World Investment Report 2004. New York and Geneva: UNited Nations.

World Bank. 2002. Baza podatkov o bančni regulativi in nadzoru (http://www.worldbank.org/research/interest/2003_bank:survey/3_capital.xls).

Dr. Marko Kos*

Globalizacijska sposobnost slovenskih podjetij

Vse tuje investicije niso koristne za proračun po fiskalni plati, so pa za nove zaposlitve. Velike proizvodne zmogljivosti na zeleni trati so običajno ekonomsko nizko učinkovite s stališča države gostiteljice. To velja za vsa podjetja s področja avtomobilske, transportne in letalske proizvodnje. Za primerjavo si vzemimo Lek in Revoz: oba imata približno enako število zaposlenih (2422 proti 2070 leta 2003, podatki po GV avgust 2004), prihodek na zaposlenega 266.104 eur v Leku in 370.503 eur v Revozu, vendar pa je bruto dodana vrednost v Leku 129.074 eur, v Revozu pa 30.199 eur, kar je samo 23 odstotkov Lekove. V Leku izkoristijo 48,5 odstotka prihodka za ustvarjanje dodane vrednosti, v Revozu pa samo 8,1 odstotka, kar je trikrat manj od povprečja; vzrok je v nizki tehnološki intenzivnosti dela zaposlenih (ne izdelka!) priučenih ali nizko kvalificiranih kadrov za montažna dela. Vse zahtevne sestavne dele: motorje, menjalnike, električne agregate, elektroniko z visoko tehnološko zahtevnostjo (visoko kvalificirano delo na CNC obdelovalnih strojih) uvažajo iz tovarn drugje, večinoma Renaultovih). Isto velja tudi za raziskave in razvoj vozil in njihovih delov, ki jih opravljajo v Renaultovem inštitutu v Franciji.

Podobna razmerja so v vseh panogah avtomobilske industrije v pristopnicah EU. Investitorji izkoriščajo ceneno delovno silo. Zato so začele na Slovaškem z avtomobilsko proizvodnjo skoraj vse znane avtomobilske znamke - vse do Hyundai-Kia. Njihova dodana vrednost na zaposlenega bo štirikrat manjša od naše (na Poljskem polovična). Izrabljali bodo ceneno delovno silo in ugodne davčne popuste, posebej prirejene za njih. Vendar to ne pomeni pomika ekonomije na višjo tehnološko stopnjo in večje dodane vrednosti. Nacionalni interes je v

večjem zaposlovanju (zlasti v državah z visoko brezposelnostjo, kot je Slovaška), vendar je tudi v dvigu kvalifikacijske zahtevnosti in v večjih potrebah za raziskave in razvoj, kar naj bi povečalo število zaposlenih z visoko izobrazbo in s tem omogočilo bolj gotovo prihodnost, ki ne bo odvisna samo od cenene nizko kvalificiranega dela. Proces globalizacije kaže nenehno selitev množične proizvodnje na cenejše lokacije z nizkimi stroški dela in ugodnimi davčnimi predpisi.

Globalizacijo bodo uspešnejše izvedla podjetja, ki so razvila izdelke z visoko tehnološko zahtevnostjo, z lastnim razvojem in inovacijami, z znano tržno znamko. Brez tega se lahko samo v celoti preselijo na cenejše lokacije (vendar z drugimi delavci), ne morejo pa zagotoviti prodaje po dobrih cenah. Ugodno globalizacijo lahko izvedejo podjetja z uveljavljeno tržno znamko ali z dobrim razvojem inovativnih izdelkov. V prvi fazi prenesejo proizvodnjo na cenejšo lokacijo sestavnih delov z visokim deležem nizko kvalificiranega dela. Lahko vzpostavijo svoja podjetja, ki bodo montirala končne izdelke iz sestavnih delov matičnega podjetja zaradi bližine kupcu, cenejšega prevoza in zaradi lokalnih tehničnih predpisov (Iskra Emeco, Hidria). Lahko izvedejo ugoden *outsourcing* iz dobaviteljskih podjetij v ceneni državi po lastnem razvoju in tehnični dokumentaciji, finalizirajo pa izdelke v Sloveniji.

V drugi fazi pa lahko proizvodnjo v celoti prenesejo v cenene države, doma v matici pa obdržijo menedžment, raziskave in razvoj, trženje in logistiko, se pravi poslovalna jedra z najvišjo strokovno zahtevnostjo in najvišjo dodano vrednostjo. Oglejmo si v **tabeli 1** najbolj značilna slovenska podjetja in njihov odziv na globalizacijo.

Tabela 1: Podjetja predelovalne industrije s prihodkom in dodano vrednostjo na zaposlenega v eur, deležem dodane vrednosti v prihodku in čisto donosnostjo prodaje in kapitala za leto 2003

Podjetje	Prihodek na zaposlenega	Dodana vrednost na zaposlenega	DV/PRI	ROS	ROE
Iskra Emeco	53.930	21.788	40,4	3,4	7,4
Trimo	188.732	33.056	17,5	3,0	-
Hidria	70.111	22.015	31,4	1,5	5,3
Adria Mobil	264.969	35.241	13,3	4,9	-
Gorenje	103.813	23.981	23,1	3,5	8,2
Revoz	370.503	30.199	8,1	1,09	5,1
Lek	266.104	129.503	48,5	17,8	26,6

Vir: GV, avgust 2004, za 2003. DV/PRI = dodana vrednost v prihodku %, ROS = čista donosnost prodaje %, ROE = čista donosnost kapitala %.

* Samostojni raziskovalec

Vsa ta podjetja so finalisti, imajo svoje raziskovalno razvojne oddelke, imajo znane tržne znamke. Ker vgrajujejo dobavljene dele, lahko prevalijo svoje racionalizacijske potrebe na dobavitelje. Podjetja z velikim deležem dobav v prihodku (kar se kaže na nizkem deležu dodane vrednosti v prihodku) imajo visok prihodek na zaposlenega; za Revozom sta to Adria Mobil in Trimo, ki okrog 85 odstotkov prihodka ustvarita z dobavljenimi sestavnimi deli in blagom. Če dosežeta dobro tržno ceno, je dodana vrednost višja in višja je donosnost prodaje in kapitala. Razen Revoza vlagajo vsi veliko v svoj razvoj, okrog 4 odstotke prihodka, Lek skoraj 9 odstotkov. Nekateri med njimi (Iskra Emeco in Hidria) imajo svoja podjetja v tujini, kamor pošiljajo svoje sestavne dele, jih pa ne uvažajo za svoje potrebe, kar se vidi v nizkem deležu nabav blaga (70 do 80 odstotkov prihodka). Oba sta sposobna za globalizacijo tretje vrste, ko selita svojo proizvodnjo v tujino, doma pa ostaja intelektualni del. V končni fazi se bo zaposlenost znižala za dve tretjini. Nizka dodana vrednost kaže, da imajo povprečno nizko kvalificirane zaposlene, zlasti Gorenje in Iskra Emeco. Adria Mobil in Trimo zaposlujeta visoko kvalificirane za zahtevna finalna dela, zato imata višjo dodano vrednost na zaposlenega.

Globalizacija nudi finalistom možnosti iskanja cenenih dobaviteljev. Dobavitelji delov večjim podjetjem bodo pod pritiskom nižjih cen in ne bodo imeli možnosti pobega. Rešitev bodo iskala v višji tehnologiji in kakovosti, točnosti dobav *just-in-time* in v nižjih plačah. Takšnih podjetij je okrog 60 odstotkov. Domači finalisti jih bodo izsiljevali, ker bodo pri njih iskali možnosti rezerv. Iz tega lahko sklepamo, da bo za večino slovenskih

podjetij globalizacija grožnja in ne priložnost. V skrajni posledici lahko pride do prenehanja delovanja slovenskih podjetij, ki imajo nižjo tehnološko zahtevnost in nizko kvalificirane kadre, izdelke pa povprečne, neinovativne, nemodne in malo popularne pri kupcih. V nacionalnem interesu je torej povezovanje v tehnoloških mrežah in grozdih s skupnim razvojem, s čimer se bo njihova konkurenčna sposobnost povečala. Vendar ne moremo računati na solidarnost, reševal se bo vsak zase po svojih sposobnostih.

Zaključek

Temelj za prožen in odporen odziv na globalizacijo so torej samo lastne raziskave in razvoj in inovacija izdelkov ali storitev, modna odličnost in renome pri kupcih, visoka razvojna in tehnološka intenzivnost izdelkov in uvedena tržna znamka. Ker je v Sloveniji samo petina podjetij inovativnih in jih ima samo 355 svoj lasten razvojni oddelek, lahko sklepamo, da je Slovenija slabo pripravljena na globalizacijo, da ne bo zmožna izkoristiti njenih dobrih strani in da bo v večini njena žrtev. Vprašanje je, ali bo storitveni sektor tako močan, da bo prevzel vse brezposelne. Ta bo ostal, kot povsod po Evropi, ker je povezan z lastnim trgom.

Država lahko v tem položaju najbolj pomaga pri hitrem podpiranju grozdov in s pomočjo pri razvojno raziskovalnih projektih po tržno preverjenih idejah podjetij, poleg tega pa intenzivno podpira ustvarjanje novih inovativnih podjetij z novimi delovnimi mesti. Doizobraževanje delavcev je koristno, vendar je za takojšen odziv prepozno.

Dr. Štefan Bojnec*

Pretekli gospodarski razvoj in globalna konkurenčnost

1. Pretekli gospodarski razvoj: krepitev izvozne in s tem globalne konkurenčnosti

O regionalni in globalni konkurenčnosti je bilo napisanih že veliko knjig tako v preteklosti kot v sedanjosti. Adam Smith, škotski ekonomist, je bil eden od tistih pionirjev, ki so globoko verjeli v delovanje nevidne roke, ki preko tržnega mehanizma vodi do delitve dela med narodi kot temeljnega vira bogastva narodov. Najnovejše liberalizacije in deregulacije nacionalnih trgov in njihovo ponovno vračanje v regionalne in globalne trgovinske tokove, torej niso nekaj povsem novega.

Različna konkurenčnost in z njo povezana uspešnost držav je vodila do neenakomerne gospodarske rasti in razvitosti med državami v različnih časovnih obdobjih. Pomembno vlogo pri prerazdelitvi moči in bogastva pa so imeli tudi drugi dejavniki, povezani z močnim državnim intervencionizmom, tako na primer kolonialna osvajanja in vojne, ki so prerazdeljevali regionalno in globalno konkurenčnost, moč, bogastvo in vpliv posameznih držav.

Na nižjih stopnjah gospodarske razvitosti in zlasti ob bistveno nižji ravni uporabe transportno-logističnih in informacijsko-komunikacijskih tehnologij so večja regionalna in delno tudi globalna gospodarstva v zgodovini že obstajala. Liberalizacija, deregulacija in razvoj sodobnih tehnologij so omogočili, da so sodobni globalizacijski procesi dosegli tudi najbolj odročna področja, kar je občutna razlika s preteklostjo. Izzivi globalizacije so tako postali aktualni in pomembni tako za velike kot za majhne države, za razvita in nerazvita področja, za politike in ukrepe ter transferje, ki so z njimi povezani.

Izkušnje iz gospodarskega razvoja po drugi svetovni vojni kažejo, da so visoke stopnje gospodarske rasti

takoj po drugi svetovni vojni imele države, ki so bile poraženke te vojne, kot so Zahodna Nemčija v Evropi in Japonska v Aziji. Ta rast ni bila povsem inducirana od znotraj, ampak je bila vzpodbujena tudi od zunaj. V Zahodni Nemčiji in tem delu Evrope je bil to zlasti Marshallov program obnove infrastrukture in gospodarstva, ki pa ni prispeval samo k obnovi, ampak je tudi k preobrazbi tradicionalnih gospodarskih dejavnosti v smeri višje produktivnih industrijskih in delno storitvenih dejavnosti ter s tem k povečani regionalni in globalni konkurenčnosti. Regionalna konkurenčnost v zahodni Evropi je bila nadalje vzpodbujena z zahodnonemško-francoskim prijateljstvom, z začetki regionalne liberalizacije trgovine in z oblikovanjem zveze držav s skupnimi gospodarsko-političnimi interesi, kar je vodilo do integracijskih procesov v Evropi v okviru današnje EU. Do padca berlinskega zidu, po katerem je prišlo do ponovne združitve Nemčij, je bilo zahodnonemško gospodarstvo eden ključnih dejavnikov blagovne menjave v zahodni Evropi in eno od ključnih lokomotiv razvoja članic EU, ki so že takrat na bistveno ožjem ozemlju imele precej heterogeno gospodarsko strukturo med višje in visokotehnološko intenzivnimi industrijami in storitvenimi dejavnostmi na severu in nižjetehnološko intenzivnimi industrijami in storitvenimi dejavnostmi na jugu in v južnomediterranski Evropi, kjer igra pomembno vlogo razvoj turizma in turističnega gospodarstva v širšem pomenu.¹

Zanimiva je tudi primerjava dveh ključnih razvojnih konceptov, uporabljenih po drugi svetovni vojni v takratnih državah v razvoju in v razvijajočem se svetu, ki sta dolgoročno gledano dala zelo različne rezultate.² Prvo je strategija forsirane industrializacije in uvozne substitucije, ki je bila uporabljena zlasti v nekdanjih centralnoplanskih gospodarstvih. Drugo je strategija krepitve izvozne konkurenčnosti z zaželjenim preskokom v tehnološki intenzivnosti,

* Izredni profesor, Univerza na Primorskem.

¹ Na primer, Španija je v letu 2002 imela 33,6 milijard ameriških dolarjev priliva od mednarodnega turizma, ki se je v letu 2003 povečal na okrog 42 milijard ameriških dolarjev. V istih letih je to znašalo za Francijo 32,3 in 36,6, Italijo 26,9 in 31,3, za Grčijo pa 9,7 in 10,7. Španija v zadnjih letih dosega presežek na turističnem delu plačilne bilance v znesku več kot 22 milijard ameriških dolarjev letno, Italija več kot 13 in Francija okrog 11. Za primerjavo: podoben presežek za Slovenijo znaša nekaj več kot 0,6 milijarde ameriških dolarjev in za Hrvaško nekaj več kot 2 milijardi ameriških dolarjev (nekaj podobnega kot za Portugalsko). Ob tem velja seveda poudariti še dodatne multiplikativne učinke iz turističnega gospodarstva na gospodarsko rast teh držav. Logika delovanja in prenosa multiplikativnih učinkov na preostalo gospodarstvo je podobna kot pri izvozu, vendar pa so povezani sektorji po svoji notranji strukturi lahko delno različni v odvisnosti od tega, na katere domače sektorje je generirano in tako inducirano dodatno povpraševanje in s tem vzpodbujena in multiplicirana domača proizvodnja.

² Pri tem ne upoštevamo strategij razvoja v že takrat visoko razvitih državah, kot so na primer v ZDA in v drugih državah, ki so bile ustanovitvene članice Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj (OECD).

ki je bila uspešno implementirana v nekaterih vzhodnoazijskih državah.

Uvozna substitucija in njena omejenost v doseganju učinkovitosti. Začetni rezultati strategije forsirane industrializacije in uvozne substitucije v nekaterih centralnoplanskih gospodarstvih, merjeni z relativno visokimi stopnjami gospodarske rasti, so bili vsaj delno zavajajoči, saj je večina teh držav bila na začetno absolutno nižji ravni razvitosti. V takšnih okoliščinah je bistveno lažje doseči relativno višje stopnje gospodarske rasti. Zaradi kratkoročne uspešnosti so bili podobni koncepti razvoja posnemani in tako prenešeni v nekatere druge države v razvoju v Afriki, Srednji in Latinski Ameriki, kjer prav tako niso dali dolgoročno vzpodbudnih rezultatov. Z naftnima krizama v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja in zunanjo zadolženostjo nekaterih od teh državah, kot so na primer nekdanja Jugoslavija, Poljska in Madžarska v Evropi, se je dokončno zlomil mit o njihovem »čudežnem«³ gospodarskem razvoju. Z zatonom srednje- in vzhodnoevropskih centralnoplanskih gospodarstev, ki so vsa po vrsti beležila padajoče in negativne stopnje gospodarske rasti v osemdesetih letih prejšnjega stoletja, in tako z njihovo nezmožnostjo vzdrževanja deklarirane socialne države ob »polni«⁴ zaposlenosti, pa je bila pokopana iluzija o uspešnosti in učinkovitosti teh gospodarstev, kar je v končni fazi vodilo do padca berlinskega zidu in h koncu blokofske delitve v Evropi.³

Krepitev izvozne konkurenčnosti. Japonska in nekatere države vzhodne Azije (Hong Kong, Indonezija, Južna Koreja, Malezija, Singapur in Tajland) so primeri držav, ki so s kombinacijo podjetniške inicijative na mikroekonomski ravni in začetnega državnega intervencionizma na makroekonomski ravni nasprotno od centralnoplanskih gospodarstev ustvarjale možnosti za večjo prisotnost njihovih proizvodov in storitev na svetovnih tržiščih. Na svetovna tržišča pa je seveda možno prodreti in ohranjati tržne deleže le s stroškovno, kakovostno in cenovno konkurenčnimi proizvodi in storitvami.

Medtem ko so Združene države Amerike (ZDA) do določene mere ohranjale tržne deleže na svetovnih tržiščih pri srednje-visoko- in visokotehnoloških industrijah, je prodor vzhodnoazijskih držav vodil do večje relativne spremembe v svetovni konkurenčnosti in prevzemanju tržnih deležev na račun nadomeščanja proizvodov, ki so prihajali iz evropskih lokomotiv razvoja, tudi na račun Nemčije in Francije. V zadnjih tridesetih letih so vzhodnoazijske države naredile pomemben napredek v tehnološkem preskoku iz nižje na srednje-visoko- in visokotehnološke industrije, ki so tudi eden od ključnih dejavnikov pospeševanja sodobnih globalizacijskih procesov.

2. Globalna konkurenčnost: vprašanje pripravljenosti

Številne mednarodne ustanove in inštituti se ukvarjajo s vprašanji globalne konkurenčnosti in rangiranjem držav glede na ocenjene stopnje konkurenčnosti. Krepitev konkurenčne sposobnosti vzhodnoazijskih gospodarstev v srednje-visoko- in visokotehnoloških industrijah v zadnjih treh desetletjih je vplivala na spremembo strukture svetovne blagovne menjave. Še več, te države so vstopile v globalizacijske procese bolj pripravljene, kot to velja za večino evropskih držav. Združevanje Evrope po padcu berlinskega zidu potencialno omogoča dolgoročne pozitivne učinke in spremembe, vendar se je v začetni fazi tranzicije pokazala prava razsežnost vseevropskega gospodarskega zaostajanja.⁴ Združitvev Nemčije in prehod v tržno gospodarstvo v srednje in vzhodnoevropskih gospodarstvih je bil povezan z nadaljevanjem padanja družbenega proizvoda, zmanjševanjem zaposlenosti in visoko nezaposlenostjo ter z izgubljanjem deležev v svetovni trgovinski menjavi. Vojne na območjih bivše Jugoslavije, bolgarska in ruska finančna kriza ter razraščanje korupcije in kriminala so dodatno oslabili sinergijske učinke evropskega gospodarskega povezovanja.⁵ Pomen srednje- in vzhodnoevropskih držav v mednarodni menjavi se je zmanjšal. Gospodarska struktura je bila v veliki meri

³ Posledično je prišlo do razpada bivše Jugoslavije, do razdelitve Češkoslovaške in do razpada takratne Sovjetske zveze (SZ).

⁴ Mimogrede velja omeniti, da je v juniju 1989 na Ekonomski fakulteti v Ljubljani potekala okrogla miza na temo Gospodarska reforma v Jugoslaviji in v Sovjetski zvezi. Časovno gledano je to bilo tik pred padcem berlinskega zidu. Sovjetski akademiki so še takrat trdili, da je po številnih pokazateljih družbenoekonomskega razvoja nekdanje vzhodnonemško gospodarstvo (nekdanja Nemška demokratična republika) bolj uspešno in konkurenčno od zahodnonemškega (nekdanja Zvezna republika Nemčija). Še več, da takratna Češkoslovaška in nekatera druga takratna centralnoplanska gospodarstva ne zaostajajo za takrat razvitimi zahodnimi gospodarstvi, ki v večji meri temeljijo na tržnih mehanizmih. Kasnejši razvoj, težavnost procesa tranzicije in bistveno nižja raven razvitosti so povsem demantirali omenjene argumente in kredibilnost uporabljenih statističnih in centralnoplanskih podatkov.

⁵ Korupcija, ki je običajno bolj prisotna v javnem kot pa v zasebnem sektorju, običajno negativno vpliva na učinkovitost delovanja državnih in javnih institucij ter posledično znižuje gospodarsko rast. O teh vprašanjih se je razvila obsežna literatura, ki v novejšem času veliko pozornost namenja državam z nekdanjim centralnoplanskim gospodarstvom. O tem glej na primer Shleifer, A. & Vishny, R. (1993). Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, 108(3): 599-617; Kaufmann, D. & Siegelbaum, P. (1997). Privatization and Corruption in Transition Economies. *Journal of International Affairs*, 50(2): 419-458.

neustrezna gleda na tržno in spreminjajoče se povpraševanje. S takšnimi strukturnimi neuskkljenostmi in manjšo odzivnostjo na tržne signale so se v bistveno manjši meri soočale druge ključne države konkurentke in igralke na globalnih tržiščih, ko so v tem času nadalje krepile svoje konkurenčne sposobnosti.

Podpis Splošnega sporazuma o carinah in trgovini (znanega po angleški kratici GATT) konec leta 1994 in nastanek Svetovne trgovinske organizacije v letu 1995 sta dala nov zagon liberalizaciji trgovine in globalizaciji gospodarstev. Vprašanje konkurenčnosti se je ob upoštevanju določenih minimalnih standardov na tržiščih proizvodnih dejavnikov in končnih proizvodov postavilo v ospredje tako za velike kot za majhne države, za velika in majhna podjetja znotraj posameznih držav. Športna logika biti dober oziroma najboljši, če hočeš zmagati, se prenaša v druge sfere gospodarskega življenja, ki pa so različno deformirane z različnimi tržnimi strukturami in vladnimi transferji po posameznih celinah, državah in po posameznih dejavnostih. Evropa lahko pričakuje še nadaljnje zaostrovanje konkurence. Pri srednje-visoko- in visokotehnoloških industrijah so že tradicionalno močno usidrane ZDA in v novejšem času vzhodnoazijske države. Pri nizkotehnoloških in srednje-nizkotehnoloških industrijah se lahko pričakuje izguba tržnih deležev na globalnih tržiščih na račun nekaterih držav v razvoju, zlasti južnoazijskih držav, ki konkurirajo z nižjimi stroški dela in delno stroški na račun okolja, pri čemer jim pomaga tudi globalni napredek, ki vodi do racionalizacije transportnih stroškov.

3. Konkurenčnost na trgih proizvodnih dejavnikov in proizvodov/storitev

EU se je leta 2000 odzvala na usihajočo se globalno konkurenčnost in na globalne izzive z Lizbonsko strategijo. Kot politični dokument je omenjena strategija imela določeno mobilizacijsko vlogo, ki pa je zaradi nerealnih izhodišč in zastavljenih ciljev do sedaj ostala v precejšnji meri neuresničena. Večjo vlogo bi lahko popravljena strategija dobila v prihodnje v okviru novih proračunskih perspektiv. Vendar pa razvoja konkurenčnosti in razvoja na sploh ni realno v pretirani meri načrtovati izključno na proračunskem denarju. Rezultati večje mobilnosti in fleksibilnosti, tudi na raziskovalno-razvojnem področju, s ciljem povečanja konkurenčnosti, bi

morali v večji meri priti tudi z mikropodjetniške ravni. Pri tem vladne politike lahko ustvarjajo ustrezne poslovne in podjetniške inicijative in vzpodbude, da se podjetja in drugi gospodarski subjekti resnično odzovejo na izzive naraščajoče globalne konkurence.

Stroškovna konkurenčnost. Razlike v življenjskih in proizvodnih stroških med celinami in znotraj tega med posameznimi državami in med podjetji so realnost. Te razlike niso nastala izključno zaradi različnih stroškov, ki so povezani z družbenimi stroški, povezanimi z eksternimi učinki do okolja. Razlike obstajajo tudi v produktivnosti in v plačah, ki so lahko bolj ali manj deformirane. Nadalje obstajajo razlike v stroških uporabe in koriščenja domačih proizvodnih dejavnikov, med katere poleg dela lahko vključimo zemljo, energijo, različne vrste kapitala in stroške povezane z različnimi davki in prispevki. To so hkrati lahko dejavniki mednarodnih konkurenčnih prednosti v rasti tržnih deležev na globalnih tržiščih in so lahko hkrati kot magnet, ki vabijo (ali v nasprotnem primeru odbijajo) nove investitorje v posamezne države. Glede na razvejani socialno-tržni sistem v številnih evropskih državah in alarmantno demografsko strukturo v pretežnem delu zahodne, srednje in vzhodne Evrope je občutno znižanje življenjskih, javnih in proizvodnih stroškov ter stroškov domačih dejavnikov manj verjetno, kar bi lahko pomenilo, da bi glede tega lahko bili posamezni deli Evrope manj konkurenčni in manj zanimivi za investitorje z drugih celin.⁶

Kakovost in cenovna konkurenčnost. Vzhodnoazijske države so v začetni fazi razvoja gradile svoje razvojne priložnosti na nižjih stroških, kar je bilo možno ob takratnih nižjih stopnjah razvitosti in s tem povezanih nižjih cenah za proizvode in storitve, ki niso bili predmet mednarodne menjave. Zaradi izrazite izvozne naravnosti so poskušale še naprej ohranjati stroškovne konkurenčne prednosti, hrati pa so se nadpovprečno uspešno prilagajale na spremembe na globalnih tržiščih s kakovostnimi spremembami. V začetni fazi, podobno kot je bilo to v primeru Japonske, je to bilo s pomočjo imitacij in posnemanja podobnih proizvodov pri konkurentih. Kasnejši razvoj pa je v vse večji meri temeljil na lastnih inovacijah, kot rezultat sodelovanja s tujimi vlagatelji in kot rezultat lastnega raziskovalno-razvojnega dela. Vse bolj očitno pa postaja dejstvo, da je učinkovita zaščita inovacij in intelektualne lastnine vse bolj omejena. Zato so tudi možnosti, da se internalizirajo učinki lastnih raziskovalno-

⁶ V zadnjih letih se je tudi del proizvodenj prenesel iz ZDA in zahodne Evrope v nekatere azijske države. Del te proizvodnje je namenjen tem lokalnim azijskim tržiščem z naraščajočim prebivalstvom, del pa se izvažata na tržišča držav oziroma v regije, od koder prihajajo lastniki teh prenešenih podjetij.

razvojnih dejavnosti in inovacij omejene, kar vodi do eskternalij v okolje. Zlasti vzhodnoazijske države so bile deležne pozitivnih eskternalij pri srednje-visokotehnoloških proizvodih in južnoazijske države pri nizkotehnoloških in srednje-nizkotehnoloških proizvodih (kot na primer pri tekstilu in obutvi v primeru Bangladeša, Pakistana, Indije, Kitajske in še nekaterih drugih držav). Zadnje omenjene države pa so vse bolj sposobne imitirati in tudi razvijati proizvode tehnološko bolj intenzivnih industrij po nadpovprečno nizkih stroških in prodajnih cenah.

V zvezi s tem bi verjetno EU morala zaigrati bolj odločno in manj oportunistično politiko znotraj Svetovne trgovinske organizacije, kjer se je preveč pogosto zapletala v trgovinske spore v odnosih z ZDA pri tradicionalnih proizvodih (kot na primer glede govedine). V veliki meri pa je EU zanemarjala realne sodobne izzive in možnosti, ki jih ta organizacija daje glede reševanja bolj pomembnih vprašanj, povezanih s tehnologijami in načini proizvodnje, vprašanja bolj učinkovite zaščite lastnih inovacij, okoljskimi in trgovinskimi vprašanji prihodnosti, kot so zaščita intelektualne lastnine in inovacij, prepoved dela otrok, negativnih eskternalij za okolje in pogosto vprašljivih elementov stroškovne in cenovne konkurenčnosti pri posameznih proizvodih, ki se pojavljajo na globalnih tržiščih, vpljučno v EU.

Strateška partnerstva na mikro, regionalni in globalni ravni. Sodoben razvoj tehnologij je omogočil tudi njihov lažji prenos v različne dele sveta. Poleg prenosa ekološko spornih umazanih tehnologij iz razvitih v manj razvite države gre tudi za prenos ekološko sprejemljivih tehnologij, ki poskušajo izkoristiti primerjalne konkurenčne lokacijske prednosti v teh državah. Koristi od razvoja novih tehnologij tako niso ostale samo v razvitih državah in državah, ki so te tehnologije razvijale, ampak so se njihove pozitivne eskternalije prevalile tudi v države v razvoju v odvisnosti od tega, koliko so jih bile le te sposobne uporabiti in koliko so bile tudi pripravljene soočiti se z novimi izzivi. Čeprav je res, da je zlasti del Afrike v manjši meri vključen v sodobne globalizacijske procese, so njihovi učinki prisotni v številnih afriških državah. Globalizacija je tudi sem prinesla pozitivne (na primer razvoj kmetijstva, turizma in nekaterih storitvenih dejavnosti) in negativne učinke (na primer nekateri nalezljive bolezni in onesnaženje okolja).

Po razpadu bivše Sovjetske zveze (SZ) je prišlo do prerazdelitve svetovne ekonomske in politične moči. Na svetovni oder poleg ZDA, EU, Japonske in nekaterih drugih vzhodno azijskih držav ter Rusije kot najmočnejše države bivše SZ vstopajo novi globalni igralci, kot so Kitajska, Indija,

Indonezija, Brazilija in še nekatere druge države, ki za svoj razvoj mobilizirajo številno mlado delovno silo. Z izjemo majhnih področij v Evropi (kot na primer na Kosovem) je težko najti državo, ki bi imela tako mlado starostno strukturo prebivalstva. Ta se vse bolj kot strošek kaže kot velik razvojni potencial, ki se ga poskuša izkoristiti za globalno menjavo in vzdrževanje stroškov in cen v globalni menjavi na nižji ravni. Učinki delno ostajajo v teh državah, delno pa se prelivajo v druge države preko nižjih cen in povečane ponudbe za potrošnike. Posledično lahko vodijo do zmanjšanja delovnih mest v državah uvoznicah, če ne pride do hkratne povečane znotrajpanožne trgovine z izvozom sorodnih, bolj kakovostnih in tako dražjih proizvodov. EU je v svoji zgodovini bila precej konzervativna glede spreminjanja trenutnih stanj. Reforme, ki so se izvajale, so bile kompromis med različnimi interesi. Podobno se lahko pričakuje tudi v novi finančni perspektivi med interesi kmetijstva in razvojem podeželja, strukturnimi in kohezijskimi politikami, izobraževanjem in raziskovalno-razvojno ter tehnološko dejavnostjo. Kljub nekaterim skupnim politikam v EU obstaja še zmeraj velik manevrski prostor za nacionalne politike, ki lahko ustvarjajo različno prijazno poslovno okolje za vstopanje in konkurenčnost podjetij in drugih organizacij z davčno politiko, politiko izvajanja konkurence na posameznih tržiščih in prožnosti na trgu delovne sile, poenostavitvami pri prodobivanju zemljišč in gradbenih dovoljenj in podobno. To pa so že pomembni dejavniki: za mikro-ekonomske aktivnosti na ravni posameznega podjetja, ki se odloča za naložbe in izbira med možnimi lokacijami v različnih državah, na različnih celinah.

4. Slovenija v EU in izzivi globalizacije

Na podjetniški mikroravni so podjetja in podobne organizacije tista, ki znotraj opredeljenega poslovnega okolja poskušajo maksimizirati uspešnost svojega poslovanja na daljše obdobje. Privatizacija bivših državnih in družbenih podjetij je bila zamišljena kot ukrep, ki naj bi privedel ne samo k znanemu lastništvu teh podjetij, ampak predvsem k njihovi povečani učinkovitosti in mednarodni konkurenčnosti. Slovenska masovna privatizacija podjetij je v pretežni meri temeljila na notranjih delavsko-menedžerskih odkupih ob uporabi privatizacijskih lastniških certifikatov in ob sodelovanju državnih in paradržavnih privatizacijskih skladov. Namesto dokapitalizacije, naložb in tehnoloških izboljšav v podjetjih je notranji proces privatizacije pogosto vodil do zmanjševanja konkurenčne sposobnosti podjetij in izgubljanja začetnih podedovanih prednosti, ki so si jih slovenska podjetja pridobila v času blokovske delitve v Evropi, na vedno bolj liberaliziranih in dereguliranih domačih tržiščih ter v mednarodni

menjavi. V številnih podjetjih so si lastniki podjetja in njihovi upravljalci precej podobni.

Podobno kot v drugih tranzicijskih državah je tudi v Sloveniji vstopanje novih podjetij bilo hitrejšo od izstopanja, kar pomeni, da se je število podjetij povečalo. Do povečanja števila podjetij je prihajalo zaradi ustanavljanja povsem novih privatnih podjetij in zaradi reorganizacije obstoječih bivših družbenih podjetij. Zadnje omenjeni proces je bil pomemben v začetni fazi tranzicije, medtem ko so v novjšem času pomembnejši procesi koncentracije z združevanjem in prevzemanjem podjetij. Številna od na novo nastalih podjetij so ekonomsko uspešna in so ustvarila nove zaposlitve, vendar je velik del na novo registriranih podjetij obstajal le v statističnih in podobnih registrih podjetij, saj nikoli niso zagotavljala zaposlenosti z neko ekonomsko aktivnostjo. To naj bi kazalo, da registriranje podjetja ni predstavljalo neke posebne ovire za vstop oziroma da je bilo relativno enostavno registrirati podjetje. Zato bi lahko bili bistveno bolj zanimivi razlogi, ki vodijo do občutne razlike med večjim številom registriranih podjetij in bistveno manjšim številom dejansko ekonomsko aktivnih podjetij, da bi se pospešilo njihovo večjo ekonomsko aktivnost. To zlasti velja za majhna in srednja podjetja v Sloveniji.

Povečani in naraščajoči konkurenci se ne bo mogoče izogniti tako na domačih kot na regionalnih

tržiščih. Povečana konkurenca bo tako vodila do spreminjanja tržnih struktur. Tržišča se prilagajajo na globalno konkurenco, kjer pa vlada logika stroškovne, kakovostne in cenovne konkurenčnosti. To zmeraj bolj velja za domača tržišča in tržišča v neposredni regiji, kjer se z izjemo nekaterih proizvodov in storitev realizira večina mednarodne menjave. Če ni velikih odstopanj v stroških, kakovosti, cenah in s tem dobičkih, to pomeni, da so se liberalizirana in deregulirana tržišča že v pomembni meri približala globalni konkurenčnosti, ki pa se v času spreminja. Če so razlike velike, je pričakovati, da bodo na domača tržišča poskušali vstopiti tudi tuji konkurenti in vlagatelji. V »krempeljih« globalizacije so tako velike kot majhne države in podjetja. Na novo nastajajo in propadajo podjetja v enih in drugih državah. Ogroženost se zdi majhnim še toliko večja, kjer je v bolj zaprtih manjših lokalnih okoljih družbeno-ekonomska praksa bila pogosto bolj izkrivljena. Zato se pojavlja občutek izgubljanja monopolnih položajev in privilegijev, ki se v takih majhnih in zaprtih okoljih bistveno lažje vzpostavijo in ohranjajo. Vendar pa so prav tako velike države v »krempeljih« drugih konkurentov. Veliki so lahko, dokler imajo in so v stanju vzdrževati konkurenčne prednosti. Le-te pa se stalno spreminjajo. Tudi za njih, podobno kot za majhne, obstaja vprašanje, zakaj, s kom in na kakšne načine se povezovati, da povečajo svoj konkurenčnost in na ta način podaljšajo ekonomsko življenjsko pričakovanje.

Dr. Ferdinand Trošt

Diskusija na temo

Strategija razvoja Slovenije: kako se odzivati na izzive globalizacije

Globalizacija kot proces sproščanja gospodarskega sodelovanja na svetovni ravni se je že zdavnaj začela, a se še ni končala. Njen proces je vijugast, so obdobja, ko se krepi in popušča, vendar se nikoli ne zaustavi. Njene težnje segajo v davnino, v moderni ekonomski zgodovini pa jih opazimo v merkantilizmu in nato v liberalizmu, ko so bile najbolj vidne do prve svetovne vojne, krepile so se v protekcionizmu in v intervencionizmu v dvajsetem stoletju. Ponovna vidnejša krepitev globalizacije se začne v zadnjih desetletjih dvajsetega stoletja, ko je začela popuščati hladna vojna in ko so dejavnosti GATT in WTO pospešile liberalizacijo mednarodne trgovine. Krepitev globalizacije lahko še najbolj primerjamo z gibanjem svetovnega izvoza. Ta se je v zadnjih treh stoletjih dokaj redno povečeval razen redkih izjem v obdobjih ekonomskih kriz in vojn. Po vsakem zmanjšanju se je svetovni izvoz prej ali slej vrnil na prejšnjo raven in jo nato presegel. Če posplošimo, da je trend svetovnega izvoza rastoča funkcija, na tej osnovi lahko rečemo, da se je v tem obdobju tudi krepila globalizacija, ki je danes v svetu v ospredju mednarodnega gospodarskega sodelovanja. Čeprav se v tej diskusiji omejujemo na globalizacijo v ekonomskem pomenu, to je na odpiranje in krepitev gospodarskega sodelovanja od ravnih zaprtega in samozadostnega gospodarstva k gospodarskemu sodelovanju na svetovni ravni brez ovir, pa vendar ta proces ni le ekonomski. Globalizacija zajema tudi druga področja življenja, na primer kulturo, politiko, znanost in še kaj.

Krepitev teženj globalizacije že kar na začetku enaindvajsetega stoletja prinaša posameznim državam tako pozitivne kot negativne učinke. Za nas je pomembno vprašanje, kako je Slovenija pripravljena nanjo in ali lahko pričakujemo pozitivne učinke - ali tudi negativne. Od globalizacije so pričakovani pozitivni ekonomski učinki za vsako državo - za velike in majhne, če le vodijo temu primerno ekonomsko in zunanjetrgovinsko politiko odprtega gospodarstva. Čeprav Slovenija v času Jugoslavije le ni bila zaprta država v ekonomskem pogledu, je šele po osamosvojitvi 1991 začela voditi ekonomsko in zunanjetrgovinsko politiko odprtega gospodarstva. Sedaj po štirinajstih letih pa še ne moremo reči, da smo že dosegli stanje odprtega gospodarstva v vseh pogledih. Najbolj zaostajamo v strukturi gospodarstva, ekonomiji obsega in v specializaciji, ki imajo še vedno močne težnje uvozno nadomestne razvojne usmeritve izpred leta 1991.

Lahko posplošimo, da je slovensko gospodarstvo v težnji k odpiranju in da bo potrebno še vnaprej voditi politiko odpiranja do primerne gospodarske strukture, ekonomije obsega in specializacije proizvodnje po merilih za majhno gospodarstvo.

Slovenija je takoj po osamosvojitvi 1991 spremenila razvojno zasnovo od uvozno nadomestne k izvozni. Po štirinajstih letih smo še vedno v procesu spreminjanja gospodarske strukture ustrezno uveljavljanju izvozne zasnove. Gospodarska struktura ima še vedno značilnosti uvozno nadomestne zasnove. Najbolj izrazita je še vedno dokaj izrazita kompleksna struktura proizvodnje. Z njo sta soodvisni nezadostna specializacija in s tem v zvezi ekonomija obsega. Njeno spreminjanje ustrezno izvozni zasnovi gre prepočasi. Pod vplivom uvozne konkurence odmirajo domači proizvodni programi, zaostaja pa nastajanje novih proizvodnih programov, ker nimamo ustreznih novih znanj za nove proizvodne programe, včasih pa tudi ne kapitala. Izvozna zasnova je pogojena z ustrezno visoko kakovostjo, ta pa z ustreznim znanjem in kakovostjo delovne sile. Znanje v najširšem pomenu za izvozno zasnovo je praviloma dvojnega izvora. V določeni meri ga lahko uvažamo, toda dokler ga uvažamo, nismo med prvimi in je že zaradi tega lahko ogrožena izvozna konkurenčnost. Zato usmerjenost le na uvoz novih znanj ne spodbuja temveč ogroža izvozno zasnovo. Uvoženemu znanju se sicer ne gre odrekati, treba pa ga je dopolnjevati z domačim znanjem, da bi na ta način dosegali v določenih smereh izvozno zasnovo oziroma izvozno konkurenčnost. Pri spodbujanju razvoja domačega znanja v najširšem pomenu smo nasploh premalo storili že pred osamosvojitvijo in tudi po njej v zadnjih štirinajstih letih. Preveč je zanašanja domačih proizvajalcev na morebitna uvožena znanja ali pa na zaščito ali podporo domače države. Dejstvo je, da v tem ni rešitve. Rešitev je v stalnem razvijanju domačega znanja tako za izdelke kot tudi za storitve. Šele na tej osnovi je mogoče graditi inovativno gospodarstvo. V te namene je treba povezovati razvojne dejavnosti na univerzah in raziskovalnih inštitutih z razvojnimi dejavnostmi pri neposrednih proizvajalcih. Splošno je znano, da so industrijski izdelki pa tudi storitve stalno predmet spreminjanja in dopolnjevanja, kar je mogoče dosegati le z rednim raziskovalnim delom za vsak izdelek in za vsako storitev. Kdor tu ni učinkovit, zaostaja. V Sloveniji smo doslej na tem področju premalo storili. Zato je pri nadaljnji

graditvi izvozne zasnove treba dati večjo težo ivonativnosti.

Z inovativnostjo dosegamo praviloma dva vidika konkurenčnosti: dvig produktivnosti dela in višjo kakovost. Za višjo kakovost je pomembna tudi bolj kakovostna delovna sila. Prav tu pa spet zaostajamo. V Sloveniji je visok delež nekvalificiranih in polkvalificiranih med zaposlenimi ter približno polovico med nezaposlenimi. To je kvalifikacijska struktura delovne sile iz časov uvoznadomestne zasnove. Te strukture ni mogoče na hitro popraviti in v tem so tudi težave za novo zaposlovanje nasploh, še posebno pa v dejavnostih z višjo dodano vrednostjo. Da bi ta vprašanja izboljšali, bi bilo primerno, da bi država prevzela bremena dokvalifikacije delovne sile za nove zaposlitve, če ne, bo neprimerno usposobljena delovna sila še dalj časa resna ovira izvozne zasnove, mednarodne konkurenčnosti in zaposlovanja v dejavnostih z višjo dodano vrednostjo.

V nadaljnjem procesu globalizacije bo pod vplivom mednarodne konkurenčnosti redno prihajalo do zapiranja določenih domačih proizvodnih programov. Temu ukinjanju morajo slediti novi programi po merilih izvozne zasnove. Nove programe odpirajo tako domača podjetja kot tuja. Tudi tu gre za konkurenčnost v kapitalu in podjetniških funkcijah, zlasti v kapitalu, tehničnem znanju, menedžmentu, marketingu in še v čem. Po teh merilih je treba omogočiti neposredne tuje investicije.

S pospeševanjem izvozne zasnove pričakujemo višjo mednarodno konkurenčnost, doseganje pozitivnih učinkov globalizacije in s tem tudi še povečanje deleža izvoza blaga in storitev v BDP.

Globalizacija v ekonomskem pogledu, kot jo pojmuje danes, praviloma ne prinaša visokih stopenj gospodarske rasti. Prejšnja globalizacija industrijskega razvoja, ki je bila zaključena približno pred petdesetimi leti, je prinesla državam številne pozitivne ekonomske učinke in med drugim tudi visoke stopnje gospodarske rasti. Sodobna globalizacija ne bo prinesla visokih stopenj gospodarske rasti, ker so višje stopnje rasti povezane z višjo ravno osebne potrošnje in življenjskega standarda, to pa v končni fazi dviga ceno delovni sili in sledi zmanjšanje mednarodne konkurenčnosti. Visoke stopnje gospodarske rasti bodo v posameznih delih sveta ali v kakšni državi le izjemoma ob izjemno nizki ceni od proizvodnih faktorjev ali ob izjemni inovaciji. Veliki napor držav za doseganje pozitivnih učinkov globalizacije bodo potrebni že za doseganje poprečne stopnje gospodarske rasti.

Odpiranje gospodarstva smo v Sloveniji v določeni meri podpirali že pred osamosvojitvijo veliko bolj pa po njej. Vendar na splošno menim, da premalo. Pred osamosvojitvijo in po njej smo se obnašali kot da je uvoznadomestna zasnova z zaščitnim gospodarskim razvojem naša dolgoročna usmeritev, saj prinaša kar zadovoljive stopnje gospodarske rasti. V tem najbrž tiči tudi pojasnilo, da nismo po osamosvojitvi ob načelno sprejeti liberalni ekonomski in zunanjetrgovinski politiki verjeli v najavljeno globalizacijo. Načelno liberalna ekonomska in zunanjetrgovinska politika še ni dovolj za doseganje pozitivnih učinkov globalizacije. Za prestrukturiranje od navznoter usmerjenega gospodarstva v izvozno inovativno gospodarstvo je bilo premalo narejeno. Obnašali smo, se kot da teoriji odprte ekonomije ne verjamemo, kot da liberalizacija, ki je bila od GATT in WTO na pohodu, nas ne more doseči.

Premalo resno smo jemali politiko menjalnega tečaja tolarja. Iz nerealne predpostavke, da prilagajanje menjalnega tečaja notranjim cenam ali poprečni produktivnosti dela prinaša negativne inflacijske učinke, je prilagajanje menjalnega tečaja tolarja pogosto zaostajalo za njima. Posledice? Država je dvigovala cene na notranjem trgu skladno z domačo inflacijo in v nekaterih skupinah še bolj, kar je dvigovalo stroške tudi izvoznemu gospodarstvu. Izvozniki pa niso bili deležni ustreznih popravkov prek menjalnega tečaja tolarja. To se je dogajalo od leta 1991 do junija 2004, ko smo vstopili v Evropski monetarni sistem. Posledice so bile logične. Zagotovljen nadpoprečni zaslužek je bil pri uvozu in v trgovini in ne pri izvozu in ne v proizvodnji. Sledilo je kopičenje domačega in tujega kapitala v trgovino in ne v proizvodnjo. Inflacija pa je še vedno trdovratno ohranjala dinamiko rasti, čeprav ni bila spodbujana s depreciacijskimi popravki menjalnega tečaja tolarja. Sledile so seveda tudi prenizke stopnje gospodarske rasti glede na naše možnosti in potrebe. Neverjetno pomanjkanje znanja o mednarodni ekonomiji v državnem centru odločanja. Tujih neposrednih investicij je komaj za vzorec iz preprostega razloga, ker so bile naložbe v proizvodnjo zaradi neustrezne politike menjalnega tečaja podpoprečno donosne. Te bi danes ob vidnejših težnjah globalizacije lahko pomagale reševati gospodarsko rast, inovativnost, zaposlenost in akumulativnost. Namesto tega teži k nam tako imenovani vroči kapital brez podjetniških funkcij, ki lovi akumulacijo na našem notranjem trgu, najbolj izrazito v trgovini, bančništvu, zavarovalništvu in še kje.

Kje so vse vzroki za navedene strateške napake v naši razvojni usmeritvi po osamosvojitvi, ko smo se uradno le opredelili za odprto gospodarstvo in

za izvozno zasnovano? Nekaj vzrokov je najbrž v tem, da smo mlada država, ki nima tradicije in ne kadrov za vodenje odprte ekonomske in zunanjetrgovinske politike. Vse preveč je bilo kopiranja vzorcev starih razvojnih zasnov. Specifični problemi popravkov cen iz prejšnjega v novi gospodarski sistem med storitvenim, primarnim in industrijskim področjem kakor da niso imeli podpore v stroki. Posledica je bila v pretrdovratni in predolgi inflaciji z nujnimi popravki notranjih cen, ki so bolj kot korist povzročale zmedo v naši zasnovi odprte ekonomije. Naj le navedem enostaven primer. Stanje v razmerjih cen v Sloveniji in na Hrvaškem je bilo leta 1991 zelo podobno. S čim drugim pojasniti tečajno razmerje med tolarjem in kuno od tedaj 1:1 na sedaj 32:1. Nekaj so k temu prispevale tudi stranke. Videti je, da ekonomijo pri nas vodijo stranke, ki delujejo samozadostno, in da je stroka ob strani. Normalno je da v sodobni demokraciji občani spoštujemo stranke, normalno pa je tudi, da stranke spoštujejo stroko. Opažam, da v ekonomiji ni koncentracije stroke na ravni države, zato se lahko stranke na oblasti obnašajo samozadostno. Vse to so resne ovire v pripravi gospodarstva Slovenije na mednarodno gospodarsko sodelovanje v razmerah globalizacije.

Mag. Lucija Mulej*

Janusov obraz globalizacije

Govor o globalizaciji vključuje interpretacijo socioloških, ekonomskih in političnih vidikov fenomena globalizma¹. Sam termin ni enoznačen, kar otežuje tako konsistentnost definiranja dometa kot tudi omejitev družbenega, ekonomskega in političnega vidika.

Globalizacija je postala modna muha in je kot pojem zlorabljena v smislu enostranskosti. V definicijah se nekateri poslužujejo socioloških interpretacij (Mlinar, 1994), drugi pa fenomen osvetljujejo z vidika makroekonomskih vprašanj (Soros, 2003) in mednarodne menjave (Svetličič, 2004).

Pojem kot tak je trivialen; Kutschera (Kutschera v Ule, 1996) navaja pomen družinskih pojmov, ki nakazujejo netrivialnost skupnih lastnosti nekega pojava². Kar seveda vpliva na metodološko plat fenomena; merjenje neenakosti nasploh, še posebno z dodano variabla, tj. globalizacijo, zapletenost in kontroverznost dodatno zviša. Mnogo je nejasnosti in problemov, zato je treba najprej natančno definirati, kaj se sploh misli z neenakostjo (ali gre za dohodkovno³, premoženjsko neenakost ali za druge vidike neenakosti). Problem ni le način merjenja, pač pa tudi časovni komponenta, ki nam predstavlja začetek procesa⁴. Večina meni, da se je globalizacija začela že v 19. st. Brez velikih tveganj začnemo o njej govoriti okoli let 1870.

Definitorna entropičnost, ki je terminu inherentna, najverjetneje neposredno vpliva na zgodnejše črno bele interpretacije, ki so svojo eksaktno podobo dobile s teoretiki odvisnosti (Cardoso, Frank, Falletto), ki govorijo o *negative zero sum game*, torej ničelni vsoti periferije v korist centra. Center so seveda razvite, demokratične zahodnoevropske in anglosaksonske države, periferija pa tranzirajoče južnoameriške in azijsko-semitske države (z izjemo

Filipinov in Japonske). Neenakost je bila pogosto obravnavana v duhu sociološko-kulturoloških vidikov (poudarek na homogenizaciji kulture). Individuacijsko plat globalizacije, ki je neposredno povezana z ubikviteto prostora ter prehodom od točkaste krajevne razporeditve enot v prostoru k tendenci tokovne transakcije in transportacije dobrin in ljudi, sistematično analizira Mlinar (1994).

Globalizacija prvič omogoča povečanje medsebojne odvisnosti v svetovnem merilu, kjer interdependenca postaja inherentna posamičnim enotam sistema v t. i. »*time-space compression*«. Medsebojna soodvisnost implicira manjšo učinkovitost parcialnih rešitev in nakazuje popolno neučinkovitost ubežniških alternativ.

Drugič, globalizacija izpostavlja odnose dominacije in odvisnosti, kar so teoretsko razvijali zlasti dependistas (predstavniki teorije odvisnosti) in kar kasneje relativizira npr. Soros (2003). Soros izpostavlja⁵ da je problematična neskladnost med MFTI (Mednarodne finančne in tržne institucije) in mednarodnimi političnimi institucijami, kar je povzročilo izjemno neenakomeren razvoj naše globalne družbe⁶.

Tretjič, globalizacija kot svetovna globalizacija (npr. pogoji za vstop v EU) zahteva izpolnjevanje univerzalnih standardov ter uniformnosti (omogoča pa tudi neovirano gibanje dobrin, ljudi in idej, kar se v zadnji instanci uporablja kot kritika proti enosmerni dominaciji, t. i. kokakolaizaciji oziroma vesternalizaciji).

Četrtrič, globalizacija kot preseganje časovne diskontinuitete (ubikviteta) v prvi fazi privede v prehod od prostora krajev do prostora tokov, s čimer se ukinjajo tradicionalne klasične hierarhije prostora,

* univ.dipl.soc. MR/ asistentka na Sociologiji znanosti (FDV) pod supervizijo izr.prof.dr. Franca Malija. Končala podiplomski študij antropologije, doktorska študentka antropologije pod mentorstvom izr .prof. dr. Vesne V. Godina.

¹ Globalizem je teoretični koncept v ozadju globalizacije kot procesa. Je skupek zakonov, ki urejajo svetovno politično, kulturno in institucionalno soodvisnost. (Svetličič, 2004)

² Podoben pojem je npr. postmoderna, ki kot taka označuje obdobje od leta 1917; po drugi strani pa paradni filozof Lyotard kot misleca, ki bi ga izpostavil za postmodernega, navaja Aristotela.

³ Tu je mišljena neenakost v izobrazbi, priložnostih, sreči, življenjski dobi, družbeni mobilnosti in blaginji. (Svetličič, 2004)

⁴ Večina meni, da se je globalizacija začela že v 19. st. Brez velikih tveganj začnemo o njej govoriti okoli leta 1870. Vprašljiva pa je tudi enota analize – ali so to posamezniki, gospodinjstva ali posamezne države. Neenakost lahko merimo znotraj držav, med njimi in globalno med posameznimi prebivalci sveta ne glede na to, v kateri državi prebivajo. Gre torej za neenakost med državami, neenakost znotraj držav in globalno neenakost (Svetličič, 2004)

⁵ Antiglobalisti bi se namesto hujskanja proti STO morali boriti za enakopravno in učinkovito institucijo, ki bi služila socialnim ciljem, ki jih to gibanje skuša doseči. Predlaga vizijo odprte družbe in opozarja, da hladna vojna na nek način ni bila nič drugega kot boj med odprtim in zaprtim sistemom, vendar je bil položaj v tistem času stabilnejši, kot je danes. (Soros, 2003)

⁶ Mednarodna trgovina in globalni finančni trgi namreč zelo uspešno ustvarjajo blaginjo, ne morejo pa neposredno poskrbeti za ohranitev miru, ublažitev revščine, trajnostni razvoj, boljše delovne razmere in človekove pravice. (Soros, 2003)

in v komunikacijsko-informacijsko tehnološko podprtih družbah omogočajo ubikviteto⁷.

Razprave o globalizaciji so brez dvoma povezane s TP (transnacionalnimi podjetji), vendar pa je globalizacija, skladno s teorijami mednarodne menjave, makroekonomske uspešna⁸. Soros (2003) na primeru poudari, da je STO v številnih pogledih popolnoma razvita in najnaprednejša mednarodna institucija, in izpostavlja pglavitno dejstvo – bila je uspešna pri oblikovanju mednarodnega prava, pa tudi pri izvajanju sodne funkcije⁹.

Dodaten problem, ki otežuje razprave, je povezan z državami v tranziciji, kjer se zastavlja relevantno vprašanje (glej Svetličič, 2004). Socialistične države so v stanju avtarkije napredovale počasi in v določenih vidikih celo propadale. Po koncu režima se razlike celo povečujejo, vendar ni nujno, da je temu kriva globalizacija. Vzroke težav je namreč treba iskati v spremembi samega sistema, tj. v uvedbi tržne ekonomije¹⁰.

Igra ničelne vsote je torej relativizirana na več ravneh. Svetličič (2004) navaja primer klasične in neoklasične teorije menjave, kjer gre za osnovno izhodišče: koristi obstajajo za vse udeležence, še posebej za tiste, ki bolj zaostajajo. Gre za dejstvo, da je v državah po uvedbi mednarodne menjave blaginja večja; mednarodna menjava namreč preobzra lokalno krivuljo povpraševanja po delu prek mehanizma svetovne trgovine v globalno, kar pomeni, da lokalna delovna sila tekmuje s svetovno in ne več z lokalno. Sicer je dejansko treba opozoriti na prezgodnje odpiranje navzven, ki lahko napravi več škode kot koristi, saj mora posamična država predhodno ustvariti ustrezne možnosti, da bi odpiranje (globalizacija) lahko pozitivno prispevalo k razvoju. Določen splošni razvojni prag je nujen za implementacijo tujega znanja in s tem omogoča sprejemanje pozitivnih aspektov svobodne mednarodne menjave. Čeprav je očitno, da ekonomska rast in revščina korelirata, ni niti jasne teoretične niti jasne empirično dokazane zveze med revščino, dohodkom in rastjo. (Svetličič, 2004)

Implementacija tujega znanja po teoriji N. Luhmanna (1991) predstavlja Damoklov meč. Idealno stanje sistema, ki je v optimalni odprtosti v stanju zaprtost in *vice versa*, nakazuje pomembne prelomne točke, ki v ideji direktnega kopiranja tujega znanja nakazujejo radikalno diskontinuiteto.

Prvič, antropološko-etnografska evidenca v dilemi emsko/etskega relevantnost konteksta tako odkritja kot nastanka nečesa, v konkretnem primeru systemske rešitve, implementacijo postavi v polje radikalnega kartezijskega dualističnega dvoma. Družboslovju problematika emskega/etskega ni inherentna *per se*; prav tako ta ločnica zadeva naravoslovje, kjer so neskladja manj očitna. Ker je človek v družboslovju (družboslovne in humanistične znanosti), subjekt in objekt raziskav, in ker gre za obravnavo izjemno kompleksnih pojavov, načeloma ne more imeti enakega objektivnega odnosa do sebe, kot ga lahko ima do naravnih objektov. Ta razlika nikakor ni izključujoča, kajti človek je v vseh znanostih dejanski subjekt in objekt raziskav, čeprav ne nujno neposredno (ob posredovanju miselnih ali eksperimentalnih konstrukcij na primer, kar je centralna značilnost logike in matematike). (več o tem glej Ule, 1986,1996).

Emsko/etske študije se razmejijo na podlagi spoznavno in epistemološko možnega zornega kota gledanja na neko kulturo, kjer sta po definiciji gledišči izključujoči. V osnovi gre za prevajanje jezika kulture, kjer je vsak posameznik zaprečen subjekt lastnega kulturno specifičnega konteksta, ki je v individualnosti posamične kreacije edinstven. Luhmann (1991), opozarja na avtopoetiko sistema in poudari, da ima sistem lastno dinamiko, ki je lastna zgolj systemski enkratni pojavnosti. V kategorialnem aparatu ekonomije to pomeni, da prenos systemskih rešitev pomeni vnaprejšnjo degradacijo. Ekonomija namreč kot človeški kapital priznava delovno silo kot tako, ignorira pa posamični kulturni kapital, ki je v ozadju metodološko-statističnih paradigmatiskih sklopov tisti, ki dejansko odloča o vsem¹¹.

⁷ Gre za prisotnost vsepovsod, ki je posledica novih informacijsko-komunikacijskih tehnologij.

⁸ Če hočemo odgovoriti na vprašanje, kdo ima koristi od globalizacije in kdo plačuje stroške, je potrebna splošna definicija in opredelitev problema neenakomerne porazdelitve dohodkov v svetu. Ničelna vsota je s tega vidika napačna predpostavka, saj gre pri mednarodni menjavi za svet pozitivne vsote. (Svetličič, 2004)

⁹ Glede na to, da je moč STO njen mehanizem (ILO – Mednarodna organizacija za delo, ima zaradi šibkejše strukture veliko manjši vpliv), je le-tega treba inkorporirati v nove reforme in ne v revolucijo, ki pomeni prelom. (Soros, 2003).

¹⁰ Systemska teorija N. Luhmanna nas opozarja, da implantacija sistema v drugačno systemsko okolje, ki z okoljem nastanka specifičnih systemskih rešitev nima nič skupnega, dejansko pomeni utopijo, ne utopistiko.

¹¹ V emski opiciji je predstavljena kultura ali njena institucija nam nerazumljiva, v etsem opisu pa nam je sicer dostopna, a je kot taka popačena in nerazumljiva domačinom. Ta problem je še posebej razviden v primeru etnografskih posebnosti, kot so potlač, kula, hau, mana itd. (glej Šterk, 1998). Kulturni kapital torej, v jeziku psihoanalize, predstavlja tisto, za kar resnično gre, torej dinamiko, ki eksistira onkraj grafičnih, metodoloških in statističnih kazalcev, ki kot taki kreirajo realnost, jo torej ustvarjajo. Dinamika dejanskega pa je pogosto negirana, nenazadnje zaradi teorijske obloženosti dejstev. Temu Feyerabend (1999) reče okuženost podatkov.

Drugič, teorijska obloženost dejstev je fenomen, na katerega opozarja že Kant. Razvidnost te dileme se v znanosti razkrije zlasti s krizo matematike in fizike¹².

Na problematiko enosmernosti posameznih disciplin znotraj znanosti opozarja zlasti Kuhn (1998), kjer v terminu paradigma vključuje tako poanto človeškega kapitala kot tudi specifikko socializacije¹³ v posamezno disciplino. Pri znanstvenem opazovanju dejstev Kuhn navaja tri centralne središčne točke, ki se, v pogojih interkorelacije, ne razlikujejo niti vedno niti trajno. Prvič, razred dejstev, za katere je paradigma pokazala, da je posebno poučen glede narave stvari, ki jih paradigma uporabi za reševanje problemov, je vredno določiti natančneje in v okviru referenc na posamezen paradigme, ne zgolj na eno prevladujočo. Drugič, neposredno primerljiva dejstva, kjer je razred določanja v manjši meri reprezentativen, je usmerjen k tistim dejstvom, napovedljivim preko napovedi paradigmatike baze teorije. Tretjič, zbiranje podatkov v pogojih normalne znanosti¹⁴, ki ga tvori empirično delo, je namenjeno artikulaciji paradigmatike teorije, pri čemer odpravlja preostale nejasnosti in omogoča reševanje problemov, na katere je teorija le bežno opozarjala.

Kuhn pojma paradigme ni uporabil prvi, a ga je prvi zavestno tematiziral in teoretično obdelal. Gre za pojmovno, metodološko in teorijsko jedro. Po kritikah (zlasti pozitivistov) pa terminu doda (postskript 1969) disciplinarne matrike. Znanstvene paradigme omogočajo relativno gladkost komunikacije v znanstvenih skupnostih in primerljive sodbe o strokovnih zadevah. So miselno-metodološke celote, ki jih načelno in objektivno ne moremo ločiti na teorijski in empirijski del, kajti teorijski del vnaprej intervenira v empiriji (teorijska obloženost dejstev), tako da jo napravi pomenljivo za teorijo. Kuhnovo raziskovanje je bilo temeljito in uspešno, s čimer je spodbudil druge teoretike znanosti k iskanju drugačnega modela znanstvenih teorij in razvoja znanosti, kot so ga ponujali neopozitivisti.

V kontekstu ekonomije želim poudariti naslednje: treba se je zavedati teorijske obloženosti dejstev, ki govori o tem, da podatki niso nujno objektivni,

ampak so vnaprej okuženi ne zgolj s teorijo, pač pa s konkretnim svetovnonazorskim toposom specifične generacije, ki definira realnost na paradigmatični način. Geslo ekonomistov »if you can not beat them, join them« bi nadomestila z »learn them«, kar poudarja pedagoški vidik samoučljive znanosti, kjer razprave o globalizaciji korelirajo s tezami Becka, ki jih poda v Družbi tveganja (2001). »Potrebna je učna teorija znanstvene racionalnosti, za katero je v soočenju s samoprodučenimi ogrožanji racionalnost spremenljiva. Kakor ovržba Newtonove mehanike še ne pomeni konca fizike, tako tudi dokaz o iracionalnosti prevladujoče znanstvene prakse še ne pomeni konca znanosti. Temelj za to je, da se sposobnost vsebinske kritike in učenja raziskovalne prakse, preneseta na temelje spoznavanja in uporabe spoznanj. S tem bi faktično latentno refleksivnost modernizacijskega procesa obenem dvignili v znanstveno zavest« (Beck, 2001:275).

Bumerang efekt, ki negira tezo o »negative sum game« globalizacije, navaja dejstvo, da se družba na prehodu v neko drugo moderno sooča s paradoksom: nenameravane stranske posledice se vračajo v središča lastnega izvora, kar posledično pripelje do socializacije znanosti in scientizacije družbe.

Beck izpostavi pomen tveganj, ki preko scientizacije stranskih posledic postanejo realne grožnje. Zanima ga zlasti sprememba - torej kaj omogoča transformacijo družb. Zaključuje, da »modernizacija izpodkopava modernizacijo«, kar pomeni, da je sprememba lahko nenadejana. Zatorej refleksivna modernizacija najprej zaobjame samokonfrontacijo (self-confrontation), ne pa refleksije. Tranzicija se zgodi nenameravano v luči avtonomiziranega mehanizma modernizacije, sledeč vzorcu latentnih stranskih posledic. Tako nastala družba tveganja nastane kot posledica optimizma, ki je bil gluhi in slepi za posledice in grožnje. Enostavna modernizacija namreč združuje dvojni optimizem: linearno scientizacijo in vero v izračunljivost stranskih posledic in ravno ta optimizem je z refleksivno modernizacijo kompromitiran. (Beck v Beck, Giddens, Lash, 1994).

»Znanstvene argumentacije, ki so od razsvetljenstva priznane kot edine merodajne legitimacijske instance, v svoji posplošitvi na videz

¹²Eksperimenti z razumevanjem teorije atoma, dokazujejo existenco teh delcev le posredno, na osnovi zapletenih teoretičnih dedukcij. Obstoj določenih objektov nam je dostopen le prek dedukcije eksperimenta, kjer se izpostavi vprašanje, ali imamo sploh opravka z neko identično stvarnostjo, ali le-ta ni posledica eksperimentalnih operacij. Gre torej za naravo teorijske obloženosti dejstev. (Ule, 1986)

¹³Študij paradigme je najpomembnejša faza v pripravi študenta na članstvo v znanstveni skupnosti, v kateri bo deloval, kar že vnaprej statistično značilno zmanjšuje nelogično nekonsistenco (Feyerabend, 1999). Delovanje takšnega znanstvenika, ki je tipično indoktriniran v doktrino in specifično metodološko - teoretskega toposa, bo le redko vzbudilo odkrito nesoglasje.

¹⁴Gre za okoliščine, ko neka paradigma funkcionira kot relativno nevrtašljiva avtoriteta; torej ni radikalnih diskontinuitet na občem, reprezentativnem nivoju.

izgubijo nimb racionalno nedotakljive avtoritete in postanejo družbeno razpoložljive. V socioloških perspektivah sa ta trend sam prikaže kot rezultat procesov poznanstvenitve. Dejstvo, da znanstvene izjave niso več sakrosanktne, temveč jih je mogoče izpodbijati v vsakdanjem svetu, namreč ne pomeni nič drugega kot to, da sistematični dvom kot načelo, ki nosi strukturo znanstvenega diskurza, ni več njegov privilegij. Razlika med laiki in strokovnjaki izgine in se spremeni v konkurenco različnih strokovnjakov (Weingart v Beck, 2001:255).

Izpostavila bi še načelo interdisciplinarnosti, s čimer bi se izognili enostranskosti in subjektivnosti vsakokratne paradigmatke baze posameznih disciplin (ekonomije npr.). Poleg kapitala je treba upoštevati specifiko kulturnega konteksta, socialnih institucij, psihološkega ozadja tako institucij kot posameznikov, ki jim pripadajo. Pogled antropologa, ki skuša delovati kot »anthropologist at home«¹⁵, je pogled nekoga, katerega paradigmatka baza teži k pogledu onkraj sebe, onkraj predsodkov in onkraj najrazličnejših konstrukcij.

Vprašanje globalizacije vidim kot interdisciplinarno, saj je pojem kot tak družinski, vezan na ekonomske (Svetličič, 2004), monetarne (Soros, 2003), sociološko-prostorske (Mlinar, 1994), sociološko-psihološke (Beck, 2001) in druge kontekste. Inherentno naravo pojma bi najverjetneje lahko ugledali preko prekrivanja navedenih pogledov oziroma paradigem, kar bi omogočilo večje poznavanje fenomena in - kar je najbolj bistveno: - poznavanje le-tega v njegovi raznoterosti in implementacija le-te v interparadigmatki topos resocializacije vsakega posameznega eksperta.

Literatura:

Beck, Ulrich (2001): *Družba tveganja: na poti v neko drugo moderno*. Krtina, Ljubljana.

Beck, Ulrich, Giddens Anthony, Lash Scott (1994): *Refleksive modernization*. Blackwell Publishers, Oxford.

Bell, Daniel, (1990): "Resolving the Contradictions of Modernity and Modernism". *Society*, 27/4, 186, str. 66-75.

Feyerabend, Paul (1999): *Proti metodi*. Studia Humanitatis, Ljubljana.

Luhmann, Niklas (1991): *Avtopoezis socialnih sistemov*. V *Časopis za kritiko znanosti*, letnik 19, številka 140/141, str. 21-46.

Kuhn Thomas (1998): *Struktura znanstvenih revolucij*. Temeljna dela, Krtina, Ljubljana.

Kuhn Thomas (1962): *The Structure of Scientific Revolutions*. Phoenix Books, The University of Chicago Press.

Kuhn Thomas (1969): *Postscript v Struktura znanstvenih revolucij*, 1998. Temeljna dela, Krtina, Ljubljana.

Kos, Drago (1997): "Refleksivno dojetje nevarnosti". *Časopis za kritiko znanosti*, 25,183, str. 93-106.

Mlinar, Zdravko (1994): *Individuacija in globalizacija v prostoru*. Sazu, Ljubljana.

Soros, George (2003): *Globalizacija*. Učila International, Tržič.

Svetličič, Marjan (2004): *Globalizacija in neenakomerni razvoj v svetu*. FDV, Ljubljana.

Šterk, Karmen (1998): *O težavah z mano*. ŠOU, Ljubljana.

Ule Andrej (1986): *Od filozofije k znanosti in nazaj*. DZS, Ljubljana.

Ule, Andrej (1996): *Znanje, znanost in stvarnost*. Sophia, Ljubljana.

¹⁵ Proučevanje lastne kulture kot točke radikalne diskontinuitete je za posameznega etnografa boleče na osebni ravni; opozarja na dekonstrukcijo jaza, ki šele omogoča temelje za relativne posnetke stanja, ki naj bi se kazalo kot objektivno.

Dr. Rudi Rizman*

Diskusija ob predstavitvi knjige Marjana Svetličiča, *Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu*

Knjiga Marjana Svetličiča z naslovom *Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu* se umešča v čas, ko lahko o globalizaciji glede na njene ambivalentne družbene posledice in enormni porast interdisciplinarno zastavljene literature, ki se je razrasla v zadnjih nekaj letih, vendarle govorimo z večjo zanesljivostjo in s prepričljivimi argumenti. Avtorju je treba vsekakor priznati, da se je obravnava tega nedvomno epohalnega pojava lotil tako, kakor si v resnici zasluži: interdisciplinarno in upoštevajoč njegovo kompleksnost. Pri tem je odprl tudi niz relevantnih vprašanj, na katera bo treba šele poiskati zadovoljive odgovore ne le v različnih strokah (ekonomski, sociološki, politološki in drugih), temveč tudi v demokratično konstituirani civilni družbi.

V nadaljevanju bom izpostavil nekaj tistih vidikov globalizacije, ki so v ospredju kritičnega zanimanja njenih raziskovalcev in ki utegnejo vplivati tako na njeno nadaljnjo usodo – pri tem mislim tako na njeno splošno smer – kot tudi na posledice, ki jih utegne imeti na posamezne in bolj ranljive segmente prebivalstva (»horizontalno«) ali posamezne geopolitične regije (»vertikalno«). Nekatere od teh vidikov sicer upošteva tudi avtor obravnavanega dela, drugi pa bi si morda zaslužili bolj eksplicitno obravnavo ali pa jim bo avtor namenil več pozornosti pri raziskovanju tega pojava v prihodnje. Vsekakor je treba podčrtati, da ne vidim kakšne spodbudne ustvarjalne obravnave globalizacije, če bi jo narekovala binarna dogma, ki reducira ta pojav izključno na razumevanje v smislu »ali-ali«, torej na neplodno dilemo, ki se giblje na poenostavljeni premici konfrontiranja »globalizacije« s »protiglobalizacijo«. Taka metodološka dogma ni primerna pri raziskovanju drugih družbenih pojavov, za katere je mogoče reči, da se človeštvo z njimi sooča že od nekdaj, toliko manj je razlogov za njeno aplikacijo v primeru družbenega pojava, ki je nedvomno – če globalizacijo razumemo kot radikalno krčenje prostora in časa – novejšega datuma.

Ko govorimo o kompleksnosti globalizacije, se zavedamo, da deluje in učinkuje konkretno, saj imamo pravzaprav opraviti z več globalizacijami in ne le z eno samo. Zato je treba biti pozoren na njeno asimetrično delovanje, ki se kaže predvsem v tem, da imamo v globalnem svetu opraviti z različno močnimi ekonomskimi, političnimi in vojaškimi igralci ter nenazadnje tudi z neenakopravno in

nepravično menjavo, nad katero zaenkrat še ne bdi nobena globalna oblast (»svetovna vlada«), ki bi vzpostavljala kolikor je le mogoče izenačene pogoje na tem področju. Razvite države so enostavno pozabile oziroma so zainteresirane pozabiti, da so bile pred tem same avtarkične in da so se »odprle« šele takrat, ko so zmogle tekrovati z drugimi. Le malo razumevanja je za to, da bi se smele manj razvite države zgledovati po tem zgodovinskem vzorcu razvoja-danes bogatih držav-v preteklosti. Če smemo oziroma moremo ta čas govoriti o globalizaciji v množini, potem smo lahko zaradi odsotnosti globalne fiskalne politike, globalne socialne politike (»*global welfare rules*«) in sploh regulacije na tej ravni priča tako razpršenim pozitivnim učinkom globalizacije kot tudi njenemu »roparskemu« (Richard Falk) obrazu.

Bogatejše in povečini velike države imajo v primerjavi z manjšimi in revnejšimi dosti večji repertoar možnosti izrabe pozitivnih učinkov globalizacije, čeprav tudi pri njih do tega ne prihaja samodejno. V grobem je mogoče reči, da se še naprej pogloblja prepad med severom in jugom, ki je pogosto tudi zrcalna slika poglobljanja materialnih razlik v obeh »svetovih« znotraj posameznih držav med približno eno petino najbolj bogatih in eno petino najbolj revnih ljudi. Ta čas je težko napovedati, kakšne dolgotrajnejše učinke bo imela globalizacija na socialno varnost različnih družbenih skupin oziroma državljanov v posameznih družbah. Večina napovedi ne odkriva pozitivne korelacije med globalizacijo in socialno varnostjo, čeprav je po drugi strani res, da globalizacija v nekaterih primerih, kjer so (bile) na oblasti socialdemokratske vlade (na primer: Danska in Nizozemska), ki so se oprle na močno vlado, ni v nasprotju s socialno varnostjo, temveč uspeva celo zagotavljati relativno visoko stopnjo le te. Drugo manj privlačno paradigmo globalizacije na področju socialne varnosti pa seveda predstavljata predvsem Združene države Amerike in tudi Avstralija. Sloveniji se v tem pogledu ponuja priložnost izbire, ki sicer variira tudi znotraj Evropske unije, čeprav pa je težko pričakovati, da bi tudi izbira minimalne stopnje socialne varnosti lahko bila podobna zadnji omenjeni paradigmi.

Seveda si ni treba delati iluzij o tem, da bi bilo mogoče izbirati med globalizacijo in stanjem, ki je obstajalo pred njo – te izbire enostavno ni.

* Profesor na filozofski fakulteti v Ljubljani.

Obstajajo pa tudi izbire, ki se jim institucionalni (državni) in civilnodružbeni akterji ne bi smeli enostavno odreči. Na eni strani gre za potrebno iskanje ustreznih strategij, ki naj bi prispevale k humanizaciji ali še bolje k socializaciji globalizacije, na drugi strani pa bi se morale nacionalne države tudi pripraviti na nihanja, ki jim, tako kot noben drug družbeni pojav, ne more uiti tudi globalizacija. Tragični dogodek 11. septembra 2001 v New Yorku je nedvomno sprožil procese, ki so- če ne v ekonomskem ali političnem smislu pa zagotovo v psihološkem- zamajali nekatere konstitutivne sestavine globalizacije. Če že ni dovolj prepričljiv ugledni družbeni mislec John Gray z znamenite London School of Economics, ki napoveduje skorajšnji konec globalizacije - v letu 2001 je namreč ugotovil, da je upadel njen delež v bruto družbenem proizvodu (GDP) - potem bi bilo treba vendarle računati z dejstvom, da se ta ne bo razvijala v skladu z linearno logiko in kaj šele eksponencialno. Nacionalne države, čeprav njihovi deleži še zdaleč niso sorazmerni z njihovimi tudi najbolj »pravičnimi« pričakovanji, še vedno igrajo vlogo ključnega igralca in bi zato morale v svoj regulativni in programski instrumentarij vključiti morebitno intervencijo deglobalizacije.

Nacionalne države, to možnost imajo seveda predvsem velike in močne, napeljujejo globalizacijo v svojo strugo in na ta način s svojim nacionalizmom blokirajo potenciale globalizacije, ki bi bili sicer na voljo tudi drugim, šibkejšim in revnim. Multinacionalne ustanove, kot so Organizacija združenih narodov, Mednarodni denarni sklad, Svetovna banka in druge, so še vse preveč šibke, povrh tega pa trpijo tudi na demokratičnem deficitu, da bi lahko regulirale tokove globalizacije na način, ki bi lahko kolikor toliko zadovoljil interese neke zadovoljive večine človeštva. Te ustanove so pravzaprav podaljšana roka privilegiranih, čeprav najbolj bogatih držav, ki svoj politični nacionalizem skrivajo za retoriko liberalnih načel, kot sta to »svobodna trgovina« in »svobodni trg«. Za temi velikimi besedami pa se v resnici skriva dejanska avtarkija, ki se kaže v obsežnem subvencioniranju lastnih proizvodov in dobrin, da o še vedno visokih vstopnih carinah, s katerimi se soočajo manj razvite države, ne govorimo.

Nekateri avtorji, ki pišejo o globalizaciji kot o mitu, nedvomno pretiravajo. Vendar pa jim, kot vsakemu tistemu argumentu, ki pretirava, kaže v nekem segmentu njihovega dokazovanja vseeno prisluhniti. Pri tem mislimo na njihova opozarjanja pred nevarnostjo teleološkega razumevanja globalizacije, t. j. posedovanja absolutne vednosti o tem, da je znana »končna postaja« globalizacijskih

procesov. Takšna pretirana vednost o »prihodnosti« globalizacije pozablja vsaj na troje: na kontingenčno naravo družbenih pojavov, ki je lastna tudi globalizaciji, na njeno sestavljenost in ne nazadnje tudi na njene spremljajoče nenamerne posledice.

O implikacijah globalizacije ni mogoče govoriti kar tako povprek in nasploh. Ne poznamo namreč enega samega tipa kapitalizma, temveč je mogoče govoriti vsaj o treh tipih. Kot prvega bi omenili tržnega, kakršen se manifestira na primeru Velike Britanije, ki ni ravno prepričljiv primer robustne ekonomije. Drugemu tipu kapitalizma bi lahko rekli »regulirani« (»managed«) in ga običajno prepoznavamo v Nemčiji, na Nizozemskem in na Švedskem. Tretji tip kapitalizma je »državni« in ga srečamo v Franciji in Italiji. Če si hočemo potemtakem odgovoriti na vprašanje, kako se na primer neka država odziva na globalizacijo oziroma kakšne so v tej zvezi njene strateške opcije, je potrebno prej odgovoriti na vprašanje, za kakšen tip kapitalistične države sploh gre. V primeru Slovenije in drugih »tranzicijskih« držav (mladih demokracij, ki šele razvijajo svojo zgodovinsko inkarnacijo kapitalizma) se je težko dokopati do odgovora na takšno vprašanje, ker so sociološke konture nastajajočega kapitalizma še premalo razvite in strukturno transparentne, da bi jih bilo mogoče prepoznati kot tip. Vseeno ni treba obupati in vreči puške v koruzo, ker se je v tem primeru vredno potruditi in na podlagi primerjav oziroma podobnosti poiskati podobnosti z zgodovinsko že kolikor toliko utrjenimi in konsolidiranimi tipi kapitalističnih družb.

Čeprav je globalizacija relativno mlad družbeni pojav, je že mogoče kritično premisliti njene dosedanje pozitivne in negativne izkušnje. Med negativnimi omenja Joseph Stiglitz v prvi vrsti dogmo o liberalizaciji kapitalskega trga, ki običajno ni opravičila optimističnih bolj ideološko obarvanih kot pa na ekonomski znanosti utemeljenih pričakovanj. V Vzhodni Aziji in še posebej v Latinski Ameriki je prej ko ne prispevala k ekonomski ranljivosti večjega števila družb, opazno je povečala revščino ter redčila vrste srednjega razreda. Škoda, ki jo je povzročila omenjena ekonomska dogma, je neprecenljiva - in sicer tako z materialnega kot tudi človeškega vidika - vendar je treba resnici na ljubo povedati, da se že nekaj časa tudi v ustanovi, ki je v preteklosti aplicirala to dogmo, tj. v Mednarodnem denarnem skladu zavedajo njenih destruktivnih učinkov. Stiglitz ob tem posebej opozarja na negativne posledice davčne tekme: konkurence v državah v razvoju v primerih, ko se davčno breme s podjetij in korporacij enostavno prenaša na delavce.

V zadnjem času je zanimivo in tudi koristno spremljati razhajanja v neoliberalnem taboru, ki še zdaleč ne spominja več na monolitno trdnjavo znanja in receptov, na katere je ta prisegal in jih s podporo uglednih multilateralnih ustanov ponujal problematičnim ekonomijam in družbam, ki so zanje bodisi zaprosile ali pa so jim bili preprosto vsiljeni. Veliko ime neoliberalne doktrine Francis Fukuyama na primer ne dvomi, da je tako imenovani »Washington consensus« doživel poraz s tem, ko je diktiral rigidno privatizacijo, liberalizacijo trgovine in sploh vsakršno deregulacijo. Najbolj ranljiva točka neoliberalne doktrine se je pokazala v njenem podcenjevanju vloge države oziroma držav, ker je enostavno odmisllila njihovo zgodovinsko in specifično umeščenost. Po Fukuyami je ta napaka pripeljala do tega, da smo namesto sociološkega in političnega investiranja v »state-building« dobili njegovo nasprotje – »state-deconstructing«.

Podobno kritično refleksijo je že pred nekaj manj kot tremi leti predstavil znameniti »guru« svobodne tržne ekonomije Milton Friedman, ko je priznal, da se je s svojo znano formulo »privatizirajte, privatizirajte in privatizirajte« pošteno zmotil. Namesto te formule, ki se ji ni dokončno odrekel, je tokrat predlagal predhodno vzpostavitev »pravne države« (»legal state«). Seveda se ob tem postavlja vprašanje, kakšna je »cena« zgrešenih lekcij in nenazadnje tudi njihova znanstvena validnost, pravzaprav sama znanstvena utemeljenost takšnih in tudi drugih predlogov, ki jih ponujajo ali prakticirajo nad posameznimi državami ekonomisti (ekonomska znanost?) ali v njihovem imenu (ne)odgovorne mednarodne ustanove na tem področju.

Glede na ubikvitaro delovanje globalizacije, ki je zabrisala nekdanje jasne meje med državami, trgi, javnim in zasebnim, se bo treba dokopati do njene nove intelektualno in strateško domišljene regulacije. Časi, ko se je bilo mogoče opreti na orodja iz repertoarja klasične hierarhične regulacije ali enostavne regulacije, pripadajo preteklosti. Novi prijemi se rojevajo mukoma in vprašanje je, ali jim bo »nacionalizem« najbolj močnih in vplivnih ekonomskih in političnih akterjev v današnjem svetu sploh dal priložnost, da se razvijejo v korist vzpostavljanja resnično globalnih, na dolgoročno postavljenih in stanovitnih temeljih. Če bomo namesto globalne regulacije imeli še naprej opraviti z globalno hegemonijo, torej z nekakšno vedno nujno začasno in na kratkoročne cilje fokusirano »voljno koalicijo«, v kateri bi poglavitni »hegemon« toleriral

kvečjemu še nekaj podrejenih regionalnih hegemonov, se bo rešitev problemov, ki ogrožajo prednosti globalizacije za optimalno večino človeštva, samo še bolj oddaljeval v prihodnost ali pa bo v kakšnem bolj dramatičnem scenariju celo blokiran nadaljnji razvoj globalizacije.

Umeščanje slovenske ekonomije in politike v današnje procese globalizacije bi se moralo, če nekoliko poenostavimo sicer dosti bolj kompleksno dilemo, opreti na »evropsko« paradigmo globalizacije, ki se v mnogih ključnih socioloških in tudi ekonomskih parametrih razlikuje od »ameriške«. Iskanje »tretje poti« ali nekakšnega »hibrida« med eno in drugo paradigmo ne pride v poštev in bi nas samo oddaljilo od realne alternative, ki jo predstavlja evropska izbira, če seveda mislimo z »Evropo« resno. Pri tem pogrešam nekaj bolj odločne evropske samozavesti, ki ni zgolj slovenski problem, temveč ga srečamo tudi pri nekaterih drugih državah, ki so še ne tako dolgo eksperimentirale s socialističnim sistemom.

Evropsko samozavest, ki jo je mogoče udejanjiti v konkretni slovenski politiki in njenih strategijah v zvezi z globalizacijo, je mogoče opreti na naslednja relevantna sociološka dejstva. V primerjavi z evropsko je ameriška ekonomska moč, če vzamemo za izhodišče leto 1950, ko je bila ta dvakrat večja, upadla in se je skoraj povsem izenačila z evropsko. Prav tako je po številu manjših podjetij Evropska unija že presegla ZDA. Evropske neposredne investicije v ZDA presegajo ameriške v Evropi za dobri dve petini. Evropski socialni in ekonomski model je dolgoročno dosti bolj stanovit in opravičljiv kot pa ameriški. To dejstvo lahko ponazorimo za naslednjimi podatki: razmerje med plačami vrhunskih menedžerjev (»CEO«) in plačami povprečnih delavcev v neki korporaciji v ZDA je 475:1, v Veliki Britaniji 24:1, v Franciji 15:1 in na Švedskem 13:1. Nenazadnje tudi število zapornikov v ZDA in v Evropi (685 proti 87 na 100.000 državljanov) govori o tem, da imamo opraviti z dvema močno razlikujočima se družbenima sistemoma, kjer izbira, ki ima tudi močne implikacije v zvezi s problemom, o katerem govorimo v tem prispevku sploh ni težka. Čeprav Evropska unija ni idealna politična skupnost, je ta v 21. stoletju, prej kot ZDA, prepričljiv vzgled za številne druge države in regionalne integracije v svetu. Zaradi vsega omenjenega je več kot očitno, kje in na kakšen način si lahko Slovenija kot majhna država zagotovi optimalne možnosti za to, da ne le preživi v času globalizacije, temveč, da se s premišljenim vključevanjem vanjo tudi prebije v višji razvojni krog.

VSEBINSKO KAZALO XXXVIII. LETNIKA

Znanstveno raziskovalni in strokovni članki

Janez Nared: *Prostorski učinki zakona o spodbujanju razvoja demografsko ogroženih območij v republiki Sloveniji*, števil.1-2, str. 4-17;

Igor Vrišer: *Ocena agrarne proizvodnje v Sloveniji*, števil.1-2, str. 17-34;

Gašper Tompa: *Neenakost in preraščevanje dohodka v Sloveniji*, števil.1-2, str. 34-46;

Nataša Kump, Tine Stanovnik: *Socialno-ekonomski položaj upokojevcov in starejšega prebivalstva v Sloveniji*, števil.1-2, str. 46-65;

Miroslav Verbič in Tine Stanovnik: *Percepcija zadovoljstva z dohodkom In kakovostjo življenja*, števil.1-2, str. 46-77;

Milan Vodopivec: *Učinki spremembe zakona o zavrovanju za primer brezposelnosti*, števil.1-2, str. 77-108;

Alenka Kajzer: *Fleksibilnost trga dela - o pojmu, dejavnikih in pomenu za zaposlenost*, števil.1-2, str.108-117;

Tomaz Čater: *Relevantnost osnov konkurenčne prednosti podjetja v skladu s šolo na temelju virov*, števil.1-2, str. 117-132;

Borut Winterleitner: *Kako svojo rast financirajo slovenske gazele?* števil.1-2, str. 132-142;

Grzegorz W. Kolodko: *Dohitevanje v državah z razvijajočim se tržnim gospodarstvom*, števil.1-2, str. 142-153;

Luka Žakelj: *Učinki in posledice skupne zaposlovalne politike v EU*, števil. 3, str. 4-18;

Richard Sendi: *Analiza trga stanovanj v Sloveniji*, števil. 3, str. 18-37;

Štefan Bojnc in Matjaz Novak: *Kakšna je slovenska blagovna menjava po tehnološki intenzivnosti?*, števil. 3, str. 37-57;

Miran Jus: *Sporazumi SID z IKA in drugimi tujimi finančnimi institucijami*, števil. 3, str. 57-66;

Jana Javornik: *Spol kot določnica družbenega položaja posameznika/posameznice - na poti k androgini družbi?*, števil. 3, str. 66-72;

Miroslav Verbič: *Mikroekonometrična analiza odločitev o upokojevanju v Sloveniji*, števil. 3, str. 72-87;

Marko Simoneti in dr. Aleksandra Gregorič: *Menedžersko lastništvo in uspešnost poslovanja privatiziranih podjetij v Sloveniji*, števil. 3, str. 87-105;

Bojan Radej: *K trajnostni obravnavi ekonomske multifunkcionalnosti*, števil. 4, str.5-17;

Anton Komat: *Triplet, ki kodira današnji svet*, števil. 4, str.17-31;

Iztok Ostan: *Znanje in razredna struktura kot dejavnika trajnostnega razvoja v Sloveniji*, števil. 4, str.31-41;

Marjan Ravbar: *Razpota nasebinskega omrežja v Sloveniji: težnje, razvojne dileme in možni scenariji*, števil. 4, str.41-52;

Branka Hlad in Renata Slabe Erker: *Ekonomski razvoj in ohranjanje biotske raznovrstnosti*, števil. 4, str. 52-67;

Art Kovačič: *Trajnostni izzivi slovenske konkurenčnosti po vključitvi v Eevropsko unijo*, števil. 4, str.67-84;

Miroslav Verbič: *Razkrivanje preferenc kot pristop k ekonomskemu vrednotenju okoljskih vrednot ter naravne in kulturne dediščine: analiza predpostavk in uporaba ekonometričnih tehnik*, števil. 4, str.84-98;

Matija M. Grobelšek: *Zasebni sektor ni panacea za težave prestrukturiranja vodopreskrbe*, šte. 4, str.98-106;

Tjaša Bole: *Trajnostni razvoj in pristno varčevanje*, šte. 4, str.106-120;

Aleksandra Murks: *Trgovanje z emisijami in uresničevanje toplogrednega protokola*, šte. 4, str.120-135;

Renata Slabe Erker, Bojan Radej: *Eksperimentalna identifikacija okoljskega implementacijskega deficita v Sloveniji s pomočjo indeksa okoljske trajnosti svetovnega ekonomskega foruma*, šte. 4, str.135-145;

Janez Filipič, *Okoljska regulacija in konkurenčnost države*, šte. 4, str.145-150;

Predstavitve

Jana Javornik: *Percepija življenjskih pogojev v razširjeni Evropi, Poročilo o raziskavi kvalitete življenja v Evropi*, maj 2004, stev. 3, str. 105-109;

Bojan Radej:

- Juan Martinez-Alier in Klaus Schupmann: *Uvod k ekološki ekonomiji: energija, okolje in družba*, šte. 4, str.150-151;
- Richard B. Norgaard: *Za metodološki pluralizem*, šte. 4, str.151-153;
- Smith Gerald Alonzo: *Teološki pogled na bogatstvo: zgodovinski oris*, šte. 4, str.153-155;
- Dung Tran Huu: *Poraba, produkcija in tehnološki napredek, enoten entropični pristop*, šte. 4, str. 155-157.

Navodila avtorjem za oblikovanje in pošiljanje znanstvenih in strokovnih prispevkov za objavo v IB reviji

Prispevke objavljamo v slovenskem jeziku, na avtorjevo željo in v skladu z uredniškim programom IB revije pa tudi v angleškem jeziku, v takem primeru mora biti povzetek v slovenskem jeziku nekoliko daljši (ena stran).

Dolžina besedila naj ne presega eno avtorsko polo (16 strani - avtorska stran obsega 30 vrstic v širini 60 znakov ali skupaj 1800 znakov s presledki in ločili) oziroma 30.000 znakov. Prispevek naj bo opremljen s ključnimi besedami in povzetkom v angleškem in slovenskem jeziku. Tabele, grafe, slike je treba kot priloge predložiti v izvirniku, opremljene z naslovi in legendo.

Za vse članke oziroma prispevke velja obojestransko anonimni recenzentski postopek. Recenzenta sta lahko dva in ju izbere uredništvo. Uredništvo si pridržuje pravico zavrnitve članka brez zunanjega recenziranja.

Zaradi anonimnega recenziranja naj bodo podatki o avtorju priloženi na posebni naslovni strani. Ta naslovna stran naj vsebuje ime in priimek avtorja, strokovni naziv, domači naslov in polni naslov ustanove, telefonsko številko, ter predlog tipa po tipologiji, ki se uporablja pri vodenju bibliografij v sistemu COBISS, ter izjavo, da predloženo besedilo še ni bilo objavljeno oz. ni v pripravi za tisk. Če je naslov članka zelo dolg, naj avtor predlaga tudi skrajšani naslov.

V primeru, da je delo skupinsko, je treba navesti soavtorje skupaj z ustreznimi podatki.

Uporabljeno literaturo in vire je treba navesti v seznamu na koncu članka in urejeno po abecednem redu priimka avtorjev. Osnovna oblika reference v besedilu je (Kovač 1998), v seznamu na koncu Članka pa: Priimek, ime. Leto. Naslov knjige (Prispevka. Naslov revije ali zbornika, številka, strani). Kraj: Založba.

Opombe je treba v besedilu označiti z zaporednimi številkami od začetka do konca besedila, nadpisanimi na ustreznem mestu v rokopisu in po enakem vrstnem redu razvrščene pod besedilom.

Vse prispevke lektoriramo. Če ob lektoriranju prihaja do večjih sprememb, uredništvo članek vrne v avtorizacijo.

Prispevek je treba oddati v tiskanem izvodu in v elektronski obliki: na disketi ali po e-pošti.

Prispevke pošljite na naslov uredništva:

Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, Gregorčičeva 27, 1000 Ljubljana, e-mail: IBreview@gov.si.

Za vse nadaljnje informacije se obrnite na uredništvo IB revije.

Uredništvo